

Caso de Éxito

# Boutique online de Moda y complementos

Ana Serrano Dueñas  
Ana Dueñas Moda

Subvenciona:



Dirección General de Economía Social y Trabajo Autónomo

Promueve:



The traditional kimono is made from a bolt of cloth 15 yards (12 m) long and consists of rectangular pieces of cloth that form a T without darts or shaping. The sleeves are also geometric and square, with an underarm opening. The kimono has a placket that runs up the front opening around the neck and back down the other side, which is sometimes short of the full length of the garment. The kimono is often lined with beautiful fabrics. The traditional garment is worn as a wrap with an obi belt as a kind of sash. Western versions are usually belted with a tie.

A traditional Japanese costume, the customary kimono is still worn today by the geisha and for special occasions. It is an indication of wealth and status and elaborate, woven, hand-painted fabrics are still being produced.

- KEY CHARACTERISTICS
- Rectangular darts or shaping
  - Geometric sleeves
  - Worn as a wrap, sometimes with an obi
  - Elaborate fabrics

Overized mini-length shift dress with dropped shoulders. The wide, bound, deep V neckline suggests a kimono placket, which is echoed in the border at the hem. The bold, monochrome digital print, with contrasting applique floral motifs, suggests kimono patterns.

1 Wrap kimono-inspired minidress with elaborately embroidered motifs and traditional oriental style. 2 The straight across bustline, attached to a brocade silk blouse, ombre chiffon fall to the floor. 3 Plain neck and kimono-style simple rectangular collar.

## Caso de Éxito

# Boutique online de Moda y complementos

Ana Serrano Dueñas

Ana Dueñas Moda

## Ficha Técnica

**Negocio:** Boutique online de Moda y complementos.

Dirección: Cl. Miraflores, 2. 28100. Alcobendas Madrid

Teléfono: +34 91 279 25 79

Móvil: +34 676 03 91 65

Email: [complementosanad@gmail.com](mailto:complementosanad@gmail.com)

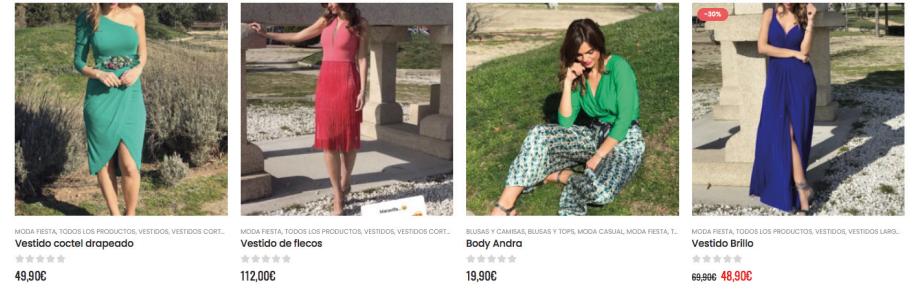
web: <https://anaduenasmoda.com/>

## Servicios

- ▶ Venta online de ropa y complementos.

## Objetivos

- ▶ Crear un ecommerce que le garantice al cliente: seguridad, comodidad y agilidad.
- ▶ Usar las redes sociales como escaparate digital.
- ▶ Aumentar posibilidades de venta: ampliar clientes fuera del radio de acción local
- ▶ Consagrar una buena reputación. Recomendaciones positivas en google etc.



## Necesidades

- ▶ Dar a conocer la nueva tienda y vender online (con el confinamiento perdieron toda su fuente de ingresos).
- ▶ Crear una página web y tienda online para vender a toda España.
- ▶ Fotografiar todo el stock.
- ▶ Tener un buen partner logístico para envíos.
- ▶ Redes sociales como principal canal de comunicación.

## Resultados

- ▶ Creación de un ecommerce en tiempo récord, con ayuda de una empresa de diseño web.
- ▶ Combinar venta en tienda física con venta online, garantizando la continuidad del negocio.
- ▶ Sus redes sociales son su mejor escaparate. Le han dado visibilidad, le sirven para captar clientes de toda España y le han permitido crear una comunidad de 3668 seguidores en Instagram, todo ello de forma orgánica.
- ▶ Las redes sociales le sirven para **atraer tráfico** a su web, donde se realiza la conversión final, **fidelizar clientes, comunicarse con ellos y mostrar sus productos con fotografías reales...**
- ▶ Whatsapp business también es la herramienta utilizada para la comunicación.

# Boutique online de Moda y complementos

Ana Serrano Dueñas  
Ana Dueñas Moda

Más casos de éxito en:  
[www.uptamurcia.es](http://www.uptamurcia.es)

Subvenciona:



Región de Murcia  
Consejería de Empleo,  
Investigación y Universidades

Dirección General de Economía Social  
y Trabajo Autónomo

Promueve:



Unión de Profesionales y  
Trabajadores Autónomos  
Delegación de Murcia