

Estrategia *outlet*, una herramienta digital para la reactivación de la industria de la moda

- A través de la herramienta Helena (SoyHelena.co) los diseñadores del Bogotá Fashion Week comercializarán diseños únicos de colecciones pasadas: más de 500 prendas a precios especiales. Con ello, se busca generar flujo de caja al sector para así poder promover el generar empleo, operar y dinamizar la industria.
- La Cámara de Comercio de Bogotá pone en marcha tres estrategias de reactivación de los negocios del sector moda: *retail* con Bazzarbog, vitrina gratuita de la CCB para el comercio electrónico; *outlet* de la mano de Helena con precios especiales para el consumidor final; y *wholesale*, en alianza con JOOR, la plataforma de venta al por mayor más importante del mundo que por primera vez se une a una plataforma de Latinoamérica.

Bogotá, septiembre 28 de 2020. Una nueva herramienta digital de comercialización entra a formar parte del impulso a la reactivación del diseño colombiano en el marco del Bogotá Fashion Week de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Se trata de Helena, una herramienta digital de venta directa al consumidor (B2C) junto a la que se ha creado la estrategia **Last but not LĒAST** (lo último pero no menos importante) de ventas *outlet* al detal y que entra a completar las acciones para el impulso a los negocios. La herramienta, que estará disponible del 30 de septiembre a las 6:00 p.m. al 31 de diciembre, pone a disposición de los consumidores más de 500 prendas de los más de 130 diseñadores participantes del programa BFW 2020 a precios especiales.

Dada la coyuntura actual, la capacidad de consumo de los colombianos decreció por lo cual el propósito esta estrategia se basó en realizar la lectura correcta de las necesidades del mercado, uniéndola con los diseños únicos de las marcas del BFW que cuentan con un stock, y ofreciéndola a través de una plataforma.

María Paz Gaviria, Gerente de Plataformas de la Cámara de Comercio de Bogotá afirmó que “en esta coyuntura la Cámara se ha adaptado a la nueva configuración de los negocios para la reactivación del sector a través de tres estrategias, que les permitirá a los diseñadores mejorar su flujo de caja con la dinamización de las ventas, lo que genera mayores recursos para la producción, empleo, y finalmente reactivación”.

María Paula Bohorquez, directora y cofundadora de Helena, aseguró que «para esta oportunidad creamos una solución digital que cumple con los objetivos principales de la estrategia **Last but not LĒAST** de la CCB y su BFW. Por una parte, la herramienta permite a

los diseñadores contar con un canal independiente para la comercialización de sus productos fuera de temporada y, a su vez, crea una vitrina para que los amantes de la moda tengan acceso y puedan comprar producto de diseñador a precios especiales. Dicha solución se traduce en un universo único dentro de la plataforma Helena (soyhelena.co)».

Retail y wholesale

La estrategia *retail*, también de venta directa al consumidor (B2C), se implementó a través de la plataforma **Bazzarbog.com**, una vitrina gratuita y virtual de la Cámara de Comercio de Bogotá que prepara a los empresarios para el comercio electrónico y promociona productos/servicios del talento local. Una de las novedades es la línea **Stay Safe** con productos de bioseguridad elaborados a partir de telas antilíquido. Desde el 22 de julio, BFW cuenta con un ambiente exclusivo para sus marcas y diseñadores con 50 marcas y más de 800 productos en seis 6 categorías.

La estrategia *wholesale* se realizará durante tres meses, a través de la plataforma JOOR, la plataforma de venta al por mayor (B2B) de moda más importante del mundo que por primera vez se une con una iniciativa de Latinoamérica y que pondrá a disposición de más de 200.000 compradores mayoristas las colecciones que se desarrollaron para esta edición del BFW; la plataforma ofrece la oportunidad de generar vínculos comerciales desde el ecosistema para *linesheets* en línea, hasta generar transacciones donde se emplea inteligencia artificial para emparejar compradores con marcas a través de un *showroom* virtual.