

La industria de la moda en 2021:

¿Cómo adaptar tu marketing a las nuevas tendencias?



En marzo de 2020, **el 88%** de las empresas de todo el mundo solicitaron a sus empleados que trabajaran desde casa.



¿Cómo ha cambiado el Covid-19 al sector de la moda?

Tras un 2020 muy turbulento, la industria de la moda tiene que reinventarse. Con una caída del beneficio global del 93% debido al confinamiento y el cierre de las tiendas físicas, la industria de la moda fue el sector retail más afectado en 2020. Las marcas deben adaptarse a los nuevos hábitos de consumo que han surgido a raíz de esta crisis y ser capaces de hacer frente a una transformación digital acelerada del sector.

El impacto del teletrabajo en las marcas

Desde el punto de vista del consumidor, pasar mucho tiempo en casa significa **perder el interés en comprar ropa, calzado u otros accesorios**.

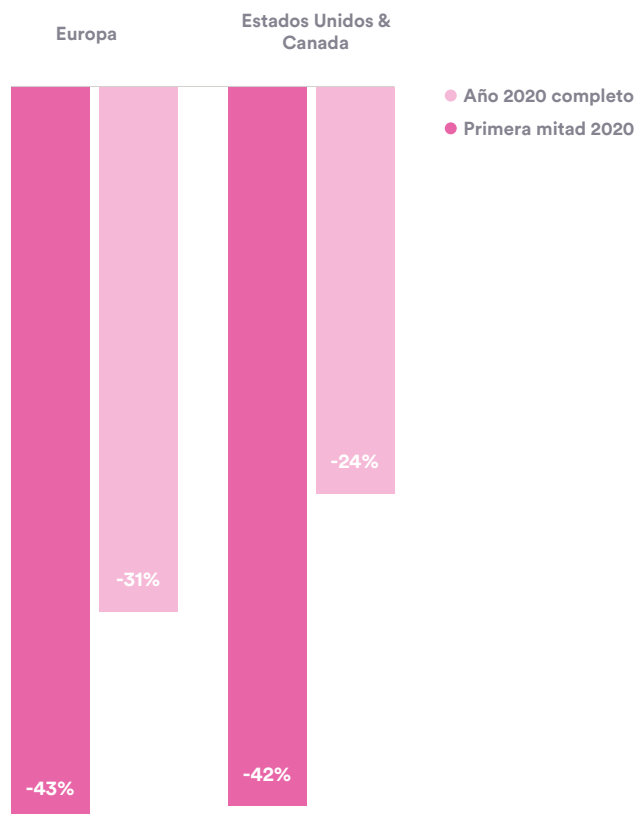
De compras impulsivas a compras planificadas

Mientras que los adictos a la moda han sido capaces de seguir llenando sus armarios gracias a la compra online, la mentalidad general de los consumidores ha cambiado hacia una compra **más racional** → ‘¿De verdad necesito esto?’. En una industria donde las **emociones juegan un papel muy importante en el comportamiento de compra**, el incremento del desempleo y la bajada de ingresos ha obligado a los consumidores a **revisar sus prioridades**, y en consecuencia, a reducir sus gastos no esenciales.

Recortes presupuestarios récord en Marketing

Con la incertidumbre invadiendo todo el mundo y los consumidores cada vez más preocupados por sus gastos, los responsables de marketing del sector de la moda han tenido que **adaptarse rápidamente a los nuevos hábitos de consumo y revisar sus presupuestos**. Durante los primeros seis meses de 2020, el gasto en marketing se redujo en torno a un 43% en EE.UU y Europa.

Descenso medio de los presupuestos en medios y marketing en el mundo en 2020



Los marketers han
tenido que adaptarse
rápidamente a los
cambios en **los hábitos
de consumo**



El futuro de la moda depende de...



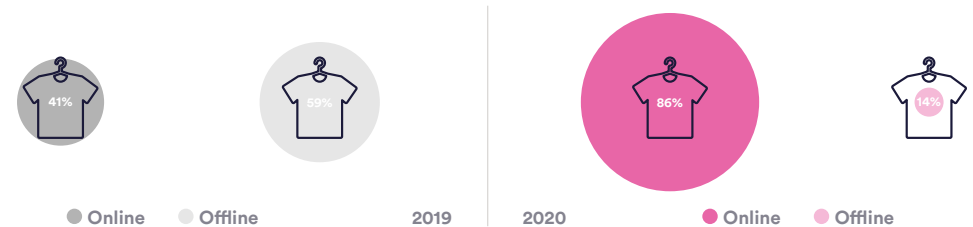
3 Tendencias de Marketing que no puedes perderte en 2021

1. Digitalización

Los números no mienten. Según un estudio de Euromonitor International, **el eCommerce representa el 28% de las ventas de ropa y calzado en todo el mundo.**

Solo en Reino Unido, el porcentaje de clientes comprando online **creció del 41% al 86%** entre 2019 y 2020. Este incremento pone en relieve la necesidad de los retailers de moda de **digitalizar su modelo de negocio** a largo plazo para poder alcanzar a sus clientes donde se encuentran actualmente: **online.**

Compras online vs. offline en Reino Unido en 2019 y 2020



2. Personalización & IA

El marketing masivo es cosa del pasado. Actualmente la prioridad es ofrecer a los compradores online **experiencias personalizadas** para llamar su atención y conseguir conversiones. ¿Cómo? **Utilizando tecnología e inteligencia artificial** para adaptar los mensajes, ofertas y contenidos a los clientes.

Un ejemplo son los **chatbots**. Permiten preguntar a los consumidores aspectos importantes, pudiendo recopilar datos muy interesantes sobre sus preferencias y hábitos de consumo. Una mina de información que se puede utilizar para **sugerir productos relacionados**, fomentar la venta cruzada y **acelerar la decisión de compra**.

3. Sostenibilidad

La industria de la moda produce el **10% de las emisiones de carbono de todo el mundo**. No es sorprendente que en los últimos años el término '**moda sostenible**' haya ganado fuerza.

Actualmente los aficionados al fast fashion tienen la oportunidad de hacer compras más responsables con el lanzamiento de colecciones más sostenibles como la línea de 'Join Life' de Zara o 'Conscious' de H&M.

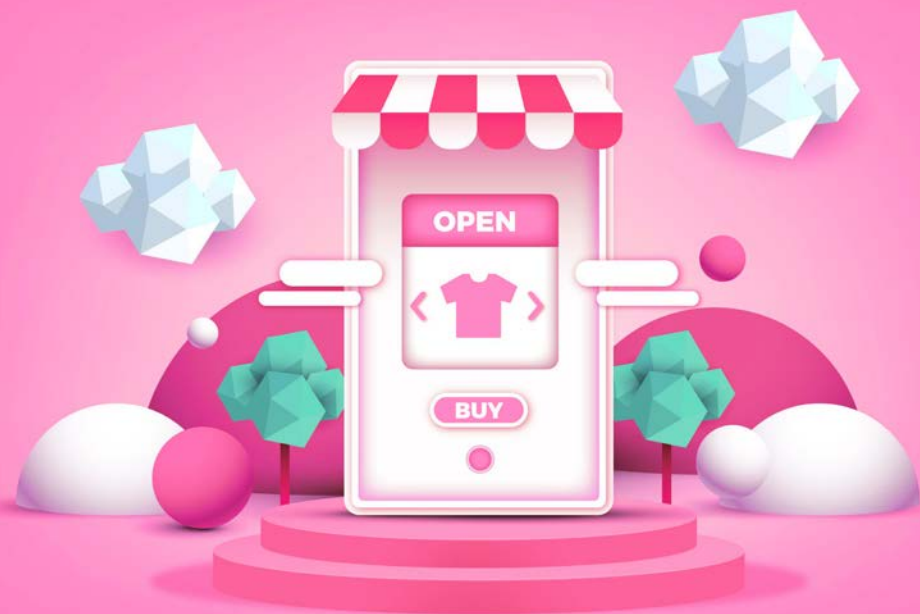
Una de las tendencias que más ha crecido en la última década es el **recommerce**, especialmente entre la gente joven cada vez más obsesionada por la **economía circular**. 'Dale una segunda vida a tu ropa' es la nueva norma.

15% de aumento en la intención de compra con contenido publicitario personalizado

- Google



7 consejos para desmarcarte de la competencia



Consejos para mejorar tu visibilidad y tus ventas online

Si bien este incremento en el número de usuarios online representa una gran oportunidad para conseguir nuevos clientes, también significa que hay que poner más esfuerzos para destacar entre una competencia cada vez mayor. Conseguir llamar la atención de tus clientes y ofrecer una experiencia de compra perfecta en tu tienda online no es nada fácil. Por eso es fundamental invertir tiempo y dinero en técnicas y canales de marketing que generen impresiones, clics y por supuesto, conversiones.

1. Mima tu tienda online

¡La moda es sinónimo de **estética**! Tu homepage tiene que ser atractiva. Es lo primero que los usuarios van a ver. Anuncia tus productos de la **forma más atractiva posible**. Utiliza fotos en diferentes ángulos, primeros planos y vídeos cortos con modelos. Así será más fácil para los consumidores imaginarse llevando esos artículos.

2. Utiliza contenido generado por los usuarios

Tus clientes pueden ser tus **mejores embajadores** de marca, por eso deberían tener un papel importante en tu estrategia. Pídeles que etiqueten a tu marca en redes sociales cuando publiquen fotos con tus artículos, muestra opiniones de tus clientes en la web, proporciona feedback sobre tus productos, etc. En otras palabras: **deja que tus clientes sean quienes promocionen tu marca**.

3. Ofrece servicios de devolución flexibles y transparentes

Está claro que nadie quiere tener devoluciones, pero ofrecer una **política de devoluciones clara y gratuita** puede marcar la diferencia. Según Web Retailer, el **88% de los consumidores encuestados afirmaron que las devoluciones gratuitas son importantes o muy importantes** en su decisión de compra. Las devoluciones de pago te pueden ayudar a ahorrar dinero pero pueden hacerte perder clientes.

4. Asegúrate de que tu web es responsive

El diseño de tu web tiene que ser adaptable, especialmente pensado para los móviles. De esta forma mejorará su apariencia en dispositivos de distintos tamaños, aumentarás significativamente la permanencia en la web y además mejorarás el ranking en los buscadores. En 2020, el **40% de los usuarios realizaban sus búsquedas desde un smartphone**. Motivos más que suficientes para crear experiencias de compra optimizadas desde dispositivos móviles.

5. Diversifica tus canales de venta online

Una vez que tu tienda online está optimizada, es hora de pensar en cómo **conseguir visibilidad y generar tráfico** hacia tu web. Los vendedores de moda cuentan con cientos de oportunidades para mejorar su exposición, con independencia de que el objetivo sea tener notoriedad de marca o incrementar conversiones. Vender tus artículos en **marketplaces** es una buena manera de beneficiarse de su actual popularidad. Pero no es la única vía. Desde anuncios **display**, **retargeting**, **comparadores** de precios, hasta **anuncios de Shopping**, siempre encontrarás un canal que encaje con cada uno de tus objetivos.

Los vendedores de moda cuentan con cientos de oportunidades para mejorar su exposición online



Las redes sociales pueden ser la mejor herramienta para inspirar a tus usuarios



6. Integra redes sociales en tu estrategia

¡No podíamos ignorar a las redes sociales! Y como marca de moda, tú tampoco deberías. Especialmente si quieres atraer a una audiencia más joven. Según una encuesta global realizada por Ipsos, **el 67% de los jóvenes entre 18-24 años y el 60% de los usuarios entre 25-34 años utilizaron Instagram al menos una vez al día.**

Las redes sociales pueden ser la mejor herramienta para inspirar a tus usuarios. Crea contenido atractivo **y mejora tus anuncios de pago en Instagram, Snapchat, Pinterest o TikTok.** ¿Tienes dinerillo extra para gastar? Considera invertir en **marketing de influencers** que ayuden a defender y **representar tu marca.** Y no olvides que tener muchos seguidores en redes sociales no siempre se traduce en mejoras en el ROI. Piensa en calidad en lugar de cantidad.

7. Automatiza tu marketing

Y por último, pero no menos importante, el **marketing automation.** Si quieres ser más eficiente y productivo este 2021 es necesario que utilices herramientas de marketing automation. **El 91% de los marketers afirman que el marketing automation es fundamental para el éxito general del marketing online.** En el sector de la moda es importante el email marketing, tanto para convertir nuevos clientes como para retener los ya existentes. Utiliza la automatización para crear recordatorios que te avisen de fluctuaciones en los precios, configura flujos de abandono del carrito de la compra en tu estrategia omnicanal y envía notificaciones cuando un producto vuelva a estar disponible.

¿Necesitas más inspiración?

Échale un vistazo a estos casos de éxito para aprender cómo otras marcas de moda han mejorado los resultados de su marketing digital.



[Courir >](#)



[Bestseller >](#)



[ECCO Shoes >](#)



[Protest >](#)

Referencias

Fuentes online

<https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/state-of-fashion>

<https://www.thinkwithgoogle.com/intl/en-gb/consumer-insights/consumer-trends/consumers-adapted-shopping-behaviour-covid/>

<https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-03-19-gartner-hr-survey-reveals-88--of-organizations-have-e>

<https://www.statista.com/statistics/1154849/media-budget-coronavirus-worldwide-by-region/>

<https://www.weforum.org/agenda/2020/01/fashion-industry-carbon-unsustainable-environment-pollution/>

<https://www.forbes.com/sites/blakemorgan/2020/12/03/the-fashion-industry-is-ready-for-a-makeover-4-changes-well-see-in-the-future/?sh=4570c06f914a>

<https://www.nearcreative.co/blog-entries/2020/8/5/the-future-of-fashion-must-know-trends-for-your-2021-marketing-strategy>

<https://redstagfulfillment.com/best-practices-e-commerce-returns/>

<https://techjury.net/blog/mobile-vs-desktop-usage/#gref>

https://blog.hootsuite.com/instagram-demographics/#General_Instagram_demographics

<https://review42.com/resources/marketing-automation-statistics/>

<https://blog.contactpigeon.com/fashion-ecommerce-marketing/>