

MatiWlog

Recurso gratis · Guía práctica

GUÍA GRATIS

Crea tu Marca de Ropa por Concepto

Identidad, producción, primeras prendas y vender online

Una marca de ropa no parte con una fabrica. Parte con una idea clara de a quien vistes y por que. El concepto va primero; la prenda viene despues. Asi puedes empezar chico, sin quebrarte, y crecer con sentido.

1. El concepto: tu marca vende una idea

Antes de elegir telas, define **a quien le hablas** y **que representa tu marca**. La ropa es el vehiculo; lo que compra la gente es pertenecer a una idea. Responde: para quien es, que estilo/valor transmite, y por que te elegirian a ti.

- **Publico:** define una persona concreta, no "todos".
- **Concepto:** surf, urbano, minimalista, ecologico, local... una sola bandera clara.
- **Promesa:** que sensacion se lleva quien usa tu marca.

Como aplicar esto a ti

Escribe en una sola frase: "Mi marca viste a ____ que quieren sentirse ____". Si esa frase esta clara, todo lo demas (colores, prendas, fotos, textos) se vuelve facil de decidir.

2. Identidad visual

- **Nombre** facil de recordar, decir y buscar.
- **Logo simple** que funcione en una etiqueta y en un perfil de red.
- **Paleta de colores** corta y consistente.
- **Tono** de comunicacion definido: como le hablas a tu publico.

No necesitas gastar una fortuna en branding para partir. Necesitas **consistencia**: que todo se vea de la misma familia.

3. Proveedores y produccion

No tienes que fabricar todo desde cero. Existen varios caminos segun tu capital y tiempo:

- **Personalizacion sobre prenda base:** compras prendas neutras y les pones tu diseño (estampado, bordado). Bajo riesgo, ideal para empezar.
- **Taller a pedido:** un taller te confecciona lotes pequeños con tu diseño.
- **Produccion por volumen:** mas barato por unidad, pero exige comprar cantidad. Para cuando ya validaste que se vende.
- Siempre pide **muestra** antes de un lote grande y revisa calidad de tela y terminaciones.

Como aplicar esto a ti

Empieza con una tirada pequeña de UNA prenda buena, no diez a medias. Valida que se vende antes de comprometer capital en stock. Es mejor quedar corto y reponer que quedar lleno de prendas paradas.

4. Tus primeras prendas

- Lanza pocos modelos, bien elegidos, coherentes con tu concepto.

- Cuida la **calidad**: una buena prenda genera recompra y recomendación.
- Piensa en tallas reales de tu público, no en un catálogo infinito.
- Una **etiqueta y un empaque** cuidados hacen sentir marca aunque seas chico.

5. Vender online

- Muestra la ropa **puesta**, en personas reales, no solo colgada.
- Crea contenido del detrás de cámara: la historia conecta y fideliza.
- Usa las redes para construir comunidad, no solo para vender.
- Facilita la compra: catálogo claro, precio visible, pago y envío simples.
- Tus primeros clientes son tus mejores embajadores: cuidalos.

Una marca se construye prenda a prenda y cliente a cliente. Empieza chico, hazlo bien, y deja que la comunidad crezca contigo.

Quieres mas? Esto es solo el comienzo.

Yo no sabia y aprendi. Si yo pude, tu tambien puedes. Suscribete al newsletter y unete a la comunidad: todo mas ordenado, videos exclusivos y una clase en vivo semanal.

Unete en Skool » skool.com/kreathur-agency-6804