

RTV-0001

SACO DE PELO LARGO
CIRCULACIÓN · DISPONIBLE



NO VENDEMOS ROPA USADA.

Registramos
piezas únicas.

REENCUADRE · INSIGHT

Comprar usado no tiene ritmo.

01

El brief

Vender más.

02

El reencuadre

Que la misma clienta vuelva más seguido.

03

El insight

Quien compra usado busca piezas únicas, pero nunca sabe cuándo entra algo que valga la pena: entra de vez en cuando y compra por azar.

04

La tensión que resuelve RTV

Las Altas de los jueves le dan ritmo a lo que era azar: una cita fija para encontrar lo que no se repite.

05

Por qué importa

Si la compra depende del azar, no hay hábito. La frecuencia no se empuja con descuentos: se construye con una cita.

06

Qué no es

No es un problema de awareness ni de precio. Es un problema de ritmo.

INSIGHT · HIPÓTESIS

Surge del planteo del caso y se valida con entrevistas a clientas de RTV antes de lanzar la mecánica.

ESTRATEGIA · BRANDSCRIPT

De compra ocasional a cita semanal.

01

Objetivo

Aumentar un 25 % las compras por clienta recurrente en 6 meses. Meta ilustrativa: se ajusta con datos reales de RTV.

02

Percepción

La ropa usada se lee como lo que otro descartó: se compra de vez en cuando y sin motivo para volver.

03

Reencuadre

Usada no significa descartada: significa que no hay otra igual.

04

Protagonista

Quiere vestirse distinto, pero siente que comprar usado es conformarse.

05

Guía

RTV registra y certifica cada pieza 1/1. No vende ropa: la transfiere a su próximo titular.

06

Plan

Seguir las Altas de los jueves, reservar la pieza y quedar registrada como titular. Llamado: activá el aviso de altas.

NOTA

BrandScript según StoryBrand: la clienta es la protagonista y RTV, la guía. Todas las metas son hipótesis de caso especulativo.

MECÁNICA DE FRECUENCIA

Una cita fija. Un motivo para volver.

01

Altas de los jueves

Todas las prendas nuevas entran juntas, un día y horario fijos. Crea hábito y una cita que no conviene perderse.

02

Aviso de alta

Suscripción por talle o categoría. La ficha llega por WhatsApp o mail antes que al feed.

03

Archivo visible

Lo vendido no se borra: queda con ENCONTRÓ DUEÑO. Prueba social y urgencia a la vez.

04

Legajo de titular

Cada clienta suma a su legajo las piezas registradas a su nombre. Pasa de compradora ocasional a coleccionista.

05

Baja por tendencia

Serie semanal que reincorpora prendas fuera de moda con un argumento de uso. Mueve el stock lento.

06

Por qué funciona

Si cada pieza es 1/1 y lo vendido queda a la vista, no volver tiene costo: la próxima puede ser de otra.

PALANCA PRINCIPAL

El legajo de titular: cada compra deja registro y le da a la clienta una colección que crece.

PLANTILLAS DE CANAL · INSTAGRAM

Jueves de altas.



RTV-0001 · SACO DE PELO LARGO
ALTA · JUEVES 19 H



ALTAS · MAÑANA 19 H



ENCONTRÓ DUEÑO
FECHA: 24/09

STORIES · MIÉRCOLES / CADA VENTA

STORIES
El miércoles, cuenta regresiva a las altas. Con cada venta, la estampa ENCONTRÓ DUEÑO: sobre papel, nunca sobre la prenda.

POST 4:5 · FEED · JUEVES

POST DE FICHA
Cada alta del jueves, en carrusel de 3: ficha, detalle y styling. El código RTV identifica la pieza en todos los canales.

Todas las piezas salen de las plantillas del sistema: se producen en minutos, sin video y sin rediseñar cada semana.

PLANTILLAS DE CANAL · RETENCIÓN

Una colección que crece.

LEGAJO N.º 0417 · MAIL POSVENTA

AVISO DE ALTA · WHATSAPP



RTV - 0001

Saco de pelo largo

Titular desde DD/MM/AAAA



Top corsetero con cordones

RTV-0002 · Jueves 18:30. Llegá a las suscriptas de su talla media hora antes que al feed.



RTV - 0003

Campera de cuero con pelo

Titular desde DD/MM/AAAA

“Llegó una pieza 1/1 de tu talla.”

Reservala antes de las 19 h. Después entra al feed y la puede ver cualquiera.



RTV - 0005

Pantalón de cuero desflecado

Titular desde DD/MM/AAAA

POR QUÉ FUNCIONA

El aviso da ventaja, no promoción.

La suscripta llega antes que el resto. Y el legajo le recuerda que ya tiene piezas 1/1: la próxima compra suma a una colección.

PLANTILLAS DE RETENCIÓN

El aviso convierte la suscripción en visita; el legajo convierte la compra en colección. Las dos usan la misma ficha del sistema.

Ficha de registro.



N.º DE REGISTRO

RTV-0001

PIEZA

Saco de pelo largo

MARCA

Sin identificar

TALLE

No documentado

COMPOSICIÓN

No documentada

MEDIDAS

No documentadas

CONSERVACIÓN

Pendiente de evaluación

PARTICULARIDADES

Pelo largo, hombros marcados y cintura entallada

FECHA DE INGRESO

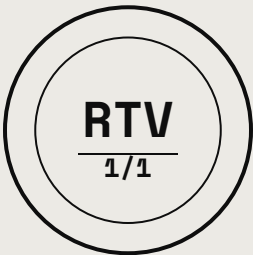
DD / MM / AAAA

CIRCULACIÓN

Disponible · ejemplo

OBSERVACIONES

Vista frontal para documentar el volumen del pelo y la silueta. Imagen conceptual: composición, medidas y conservación requieren verificación de la pieza física.



Qué mediríamos y cómo decidiríamos.

01 Compras por clienta Métrica principal. Mide si el ritual del jueves convierte compras sueltas en recompra.	02 Recompra a 60 días Porcentaje de clientas que vuelven a comprar dentro de los 60 días. Mide hábito.
03 Altas vendidas en 72 h Mide la fuerza de la cita semanal y la urgencia de la pieza 1/1.	04 Señales de intención Suscripciones al aviso, guardados por ficha y visitas al Archivo: interés antes de la compra.
05 · PLAN DE TEST Hipótesis e indicador Las Altas de los jueves aumentan la recompra. Se mide con la recompra a 60 días.	06 · PLAN DE TEST Umbral y decisión +25 % contra la línea base. Si no se cumple, se prueba el aviso de alta por talle antes que el día fijo.

CASO ESPECULATIVO · SIN RESULTADOS
Las metas son hipótesis para validar con la línea base real de RTV.

Por qué es así.

01

Lenguaje de registro

Una sola metáfora que se entienda: alta, baja, reincorporación y transferencia. Se descartó el tono forense.

03

Un solo rojo

Sin azul. El rojo marca solo cambios de estado; el color lo ponen las prendas.

05

Marco de papel

Mantiene el ritmo de lectura sin cambiar los fondos elegidos. Solo aparece en los actos del registro.

02

Del jean al saco

Elegí la pieza que mejor representa la estética del caso. Su pelo largo permite cuatro vistas con destino propio.

04

“No hay otra igual”

Se descartó “historia documentada”: RTV no puede certificar el pasado de una prenda y contradecía la norma de datos verificables.

06

Frecuencia como objetivo

Un ritual fijo, las Altas de los jueves, para que siempre haya una razón para volver.