



NOMBRE DEL DOCENTE: LUZ MARINA CORREA

Correo Electrónico: artemisia1962@hotmail.com

WhatsApp: 3007405146

AREA: EMPRENDIMIENTO

GRADO: 10° Y 11° _ GRUPO: 01, 02 Y 01

NOMBRE DEL ALUMNO _____

TALLER #4

Qué es una tienda pop-up y los beneficios para el emprendedor

Las tiendas pop-up son la nueva alternativa al negocio tradicional offline. Son tiendas efímeras que generan una gran visibilidad de marca.

Es cierto que la venta online es una manera más económica, y a veces cómoda, para el emprendedor de acercar su tienda al mercado, especialmente en el sector de la venta al por menor. Sin embargo, internet no llega a cubrir todos los sectores de la sociedad.



En qué beneficia al minorista emprendedor una tienda pop-up:

Tener una tienda temporal tiene una serie de beneficios al compararse con un punto de venta fijo:

1. Precio: Para empezar, el precio es considerablemente reducido. Generalmente se paga por adelantado, pues alquilas un local. Puede llegar a ser un 80% más barato que lanzar y mantener una tienda tradicional.
2. Localización: El alquiler temporal también te deja más margen de maniobra, ya que puedes decidir dónde quieres situar tu tienda y optar por emplazamientos más deseados a los que no podrías acceder si se tratara de una tienda fija.
3. Contacto con tus clientes: Tus clientes ya te conocen, pero sólo online. Esta es la oportunidad de tenerlos frente a frente y saber quiénes son realmente y, quién sabe, entablar una relación más fuerte.



4. **Visibilidad de marca:** Si realizas una buena campaña de marketing por redes sociales y de tu web, tus clientes no dudarán en visitarte. ¿Quién no desea comprar eso que sólo compraban online en mano? La emoción generada por el momento en que llegará la tienda física, produce interés en visitarla y, eventualmente, en comprar.
5. Posiblemente mayor que online: El mercado online es grande, pero alrededor del 50% de los consumidores no desean esperar hasta que su producto llegue y están dispuestos a pagar más por comprar un producto que puedan ver y tocar. Además, más de un 90% de las compras realizadas siguen ocurriendo en el entorno offline, no en el online.
6. Experimentar la posibilidad de una tienda física: Si el lanzamiento de una tienda pop-up es todo un éxito, puede que hayas encontrado un nuevo modelo de negocio más allá de internet. La tienda pop-up te permite experimentar con la posibilidad de crear una tienda física en el futuro.

Las tiendas pop-up son también para emprendedores:

Muchos pueden preguntarse si este modelo de negocio es sólo para grandes marcas. Es cierto que Marc Jacobs fue uno de los pioneros y a éste le siguieron empresas como eBay o Motorola. No obstante, eso no significa que una pyme no pueda hacer lo mismo.

De hecho, son cada vez más los pequeños negocios que hacen uso de este nuevo tipo de tienda efímera, como artistas, artesanos o diseñadores.

Actividad: A partir de la lectura del texto responda las siguientes preguntas

1. Defina que es un pop up store
2. Como habilitar un pop-up store
3. Que es un pop-up libro y que diferencia tiene con una pop-up store
4. Definición de pop-up marketing
5. Cite 3 ejemplos de pop store

<https://debitoor.es/guia-pequenas-empresas/marketing/que-es-una-tienda-pop-y-los-beneficios-para-el-emprendedor#:~:text=Las%20tiendas%20pop%2Dup%20son,alternativa%20al%20negocio%20tradicional%20offline.&text=Es%20cierto%20que%20el%20e,la%20venta%20al%20por%20>



[m](#)