



## SOLUCIÓN

**Flora y Flor** es una empresa exportadora de flores que se encuentra buscando acceder a nuevos canales de comunicación con sus clientes como es el email marketing a partir de sus bases de datos consolidadas.

Para el año siguiente, desea estructurar una estrategia que tenga en cuenta la estacionalidad de fechas como, San Valentín, el Día de la madre y el día de acción de gracias.



Tu reto consiste en desarrollar los siguientes puntos, considerando que la empresa desea hacer un ejercicio sobre la aceptación de nuevos productos y servicios:

1. ¿Qué etapas del viaje del comprador tendrías en cuenta para analizar el impacto en el mercado?
2. Argumenta tu respuesta para cada una de las etapas teniendo en cuenta las características y objetivos de la empresa.



## RETROALIMENTACIÓN

Superaste el reto si en tus argumentos relacionaste:

1. **Etapa de exploración:** Flora y flor enviará correos electrónicos que incluyan contenidos referentes a su estacionalidad comercial como son: el día de San Valentín, el día de acción de gracias o el día de la madre. Lo anterior, con el fin de educar a sus clientes a realizar anticipadamente sus compras y como recordatorio para expresar ese afecto o sentimiento hacia sus personas cercanas.
2. **Etapa de consideración:** La empresa construirá un cronograma de envío de emails, donde establezca un modelo de acercamiento que incluya en algunas ocasiones el direccionamiento a *landing pages*, micrositos o formularios para acceder a promociones especiales.
3. **Etapa de decisión:** La marca definirá campañas orientadas en promover productos especiales, incentivando su compra a través de canales de venta como son: el sitio de comercio electrónico o la línea de ventas.