**Social commerce: la estrategia que llevó a GoTrendier al éxito**

*Brindar accesibilidad a los usuarios, tener un catálogo de productos circular, buenos precios y diversidad en formas de pago: piezas clave en su crecimiento*

**Ciudad de México a 15 de diciembre de 2022 .-** El principal marketplace de moda circular en México y Colombia, GoTrendier, participó en el AMVO Forum Scaleup! con la intención de impulsar el desarrollo de las Pymes y nuevos ecommerce en México. Durante dicho evento, destacó que uno de los secretos que le ha permitido tener un crecimiento en México es el aprovechamiento del modelo de social commerce, basado en la interacción entre los usuarios a través de una red social (donde vendedores y compradores son clientes de una misma plataforma), señaló Ana Isabel Orvañanos, Country Manager de GoTrendier, en el foro.

Durante su participación en el panel De Startup a Scaleup, la ponente destacó cómo los follows, los likes, las ofertas y los comentarios en línea ayudan a reforzar el plan de negocios, ya que son los propios usuarios las que llevan adelante las transacciones, dándole personalidad y autenticidad a las compras. Apuntó que esto ha llevado a la empresa a convertirse en una de las 10 aplicaciones de moda más descargadas en México.

En dicho evento participaron más de 60 speakers de e-commerce que son líderes en su ramo. El objetivo de estas ponencias es abrir un espacio en el que expertas y expertos compartan consejos para las e-commerce y las startups que quieran escalar en el mercado. Para ello, las charlas han abordado tópicos como levantamiento de fondos, crossborder, CX, C - commerce, S-commerce y aplicación de talentos.

Orvañanos detalló que ha sido clave el modelo C2C escalable (consumidor a consumidor), donde se fomenta un intercambio entre particulares para llegar a audiencias más amplias que quieran tener el control de sus ventas.

Otro punto importante para la marca ha sido la alineación con tendencias de mercado: “Como la explosión del e-commerce y el incremento en la preferencia del consumo de productos sustentables”; a esto se puede agregar un esfuerzo por dar la mejor accesibilidad y democratización a los usuarios: “Nuestra marketplace se diferencia por ofrecer el catálogo de moda circular más grande en el mercado a precios accesibles, además de incluir diversas formas de pago para no limitar a los compradores”.

En este sentido, narró que GoTrendier ha podido posicionarse gracias al marketing entre los propios participantes en la plataforma: “La estrategia de promoción se basa en la recomendación entre usuarios, que incluye beneficios para los que ayuden a captar nuevos vendedores y compradores”.

Estas prácticas han logrado que la marca haya sido elegida para recibir una inversión de 14 millones de dólares por parte de BID Invest, Creas Impacto e IDC Ventures, para consolidar su posición como la marketplace líder en su ramo en Latinoamérica.

La Country Manager de GoTrendier dio ánimos a las nuevas propuestas de startups, recomendando utilizar las herramientas digitales para formar una comunidad con los usuarios, fomentando la expansión de la empresa a personas que quieran formar parte de un modelo de negocios con posibilidades de crecimiento para todas las partes que lo componen.

--

**Acerca de Go Trendier**

GoTrendier es la plataforma de compra-venta de ropa de segunda mano para mujeres y niños líder en México y Colombia. Es una comunidad de moda en donde se puede comprar y vender: ropa, bolsas, joyería, zapatos y accesorios. Cuenta con más de 6 millones de usuarias y diariamente se suben 30 mil prendas a la plataforma.

Twitter: [@gotrendiermx](https://twitter.com/gotrendiermx?lang=es)

Facebook: [@gotrendiermx](https://www.facebook.com/gotrendiermx/)

Instagram: [@gotrendiermx](https://www.instagram.com/gotrendiermx/?hl=es)

**Contacto de Medios:**

Cinthia Samantha León Rodríguez

[cinthia@qprw.co](mailto:cinthia@qprw.co)

55 4318 0577