

Nama : Abeliya
Npm : 2113025014
Prodi : Pendidikan Teknologi Informasi
UAS E-Commers

Jawaban UAS

1). Judul yang Saya Usulkan adalah "Sunprise Store"

Sunprise Store adalah Sebuah toko kaos distro yang menjualkan Secara Online maupun offline dengan berkomitmen pada kualitas dan pelayanan yang prima dengan pengalaman belanja yang memuaskan. Tujuan Utama saya yaitu menghadirkan koleksi yang tidak hanya modis tetapi juga tahan lama. fashion terfavorit. di kalangan remaja.

Visi : Menjadi destinasi bagi para pecinta fashion yang mengubah perspektif tentang penampilan dengan kepercayaan diri dalam berpakaian

Misi :

1. Memberikan pilihan pakaian untuk menjadi penunjang Penampilan
2. Menyajikan pilihan pakaian yang tidak hanya memenuhi gaya hidup, tetapi juga mencerminkan kekuatan dan keyakinan dalam berpenampilan
3. Membangun kemitraan yang tidak hanya berfokus pada penjualan, melainkan juga memberikan dorongan dan dukungan bagi kepercayaan diri setiap pelanggan.

2). Salah satunya adalah kecintaan pada dunia fashion dan kreativitas. Sunprise Store bisa menjadi platform bagi seseorang yang ingin mengekspresikan ide-ide desain mereka melalui kaos distro atau produk fashion lainnya. Selain itu, membuka toko seperti ini juga bisa menjadi peluang untuk terlibat dalam industri yang terus berkembang dan memungkinkan untuk membangun komunitas yang memiliki minat yang sama terhadap gaya trend tertentu. Tentunya, faktor lain seperti



Kesempatan untuk berwirausaha, meraih penghasilan, serta ingin untuk menyediakan produk yang unik dan berkualitas juga bisa menjadi alasan kuat untuk mendirikan Surprise Store..

3). Data pendukung produk :

1. Deskripsi Produk : Penjelasan mengenai bahan kaos, jenis kain, ukuran, dan fitur khusus dari produk tersebut.
2. Gambar Produk : foto-foto yang jelas dari produk
3. Harga : Informasi mengenai harga produk dan mungkin juga adanya diskon atau promo khusus
4. Ulasan Pelanggan : feedback dari pelanggan yang sudah membeli produk tersebut
5. Detail pengiriman dan ketersediaan : Informasi tentang ketersediaan produk, estimasi pengiriman, kebijakan pengembalian barang, serta biaya pengiriman.

4). Strategi STP (Segmentation Targeting Positioning)

- a. Segmentation Surprise Store melakukan segmentasi pasar berdasarkan preferensi gaya dan minat terhadap fashion yang kreatif.
 - b. Targeting kami menargetkan generasi muda ingin tampil berbeda dalam gaya berbusana, serta pelanggan dari berbagai lapisan usia.
 - c. Positioning Surprise Store memposisikan diri sebagai destinasi fashion yang menawarkan lebih dari sekedar pakaian.
- 5). Untuk Saat Ini Surprise Store mengalami kemunduran dengan ketatnya pesaing membuat Surprise Store sedikit berkurang pelanggannya. Saya akan lebih memperhatikan pengembangan pengalaman pengguna.

LAMPIRAN

