

CRECIMIENTO RÁPIDO EN MERCADOS EXTRANJEROS

NOMBRE DE LA ORGANIZACIÓN:

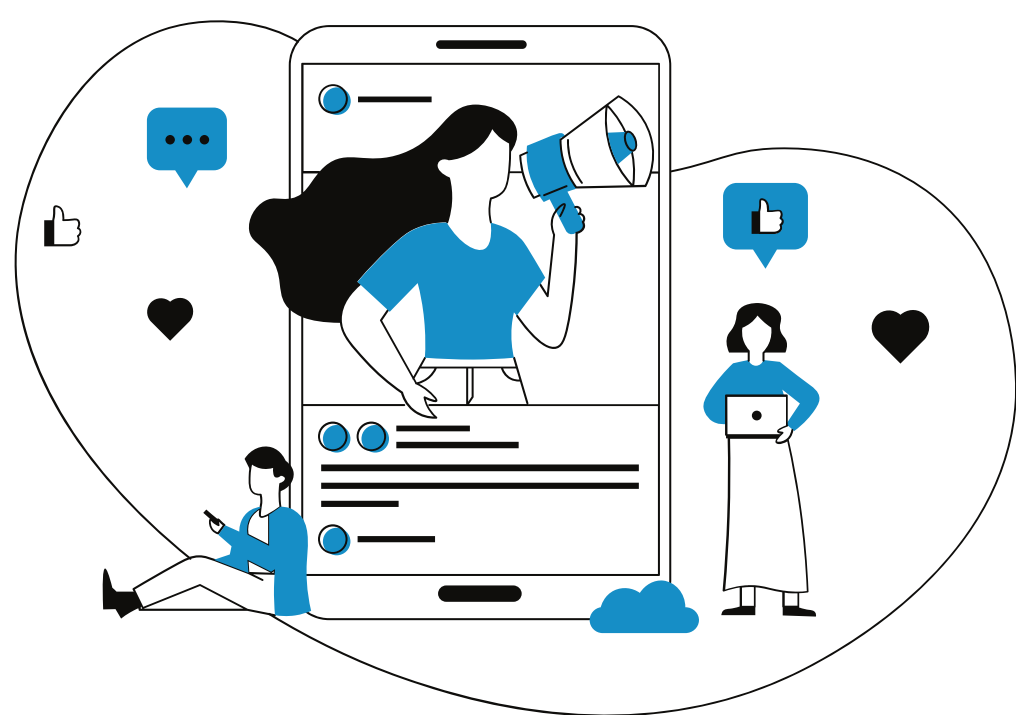
Dubarry

País:

Irlanda

RESUMEN

Dubarry se estableció en 1937, en un pequeño pueblo llamado Ballinasloe. La empresa estaba especializada en la fabricación de calzado. Con el paso del tiempo, la empresa se inspiró en la salvaje costa oeste de Irlanda y en la herencia náutica de Galway y comenzó a especializarse en la fabricación de zapatos de cubierta de cuero tipo mocasín.



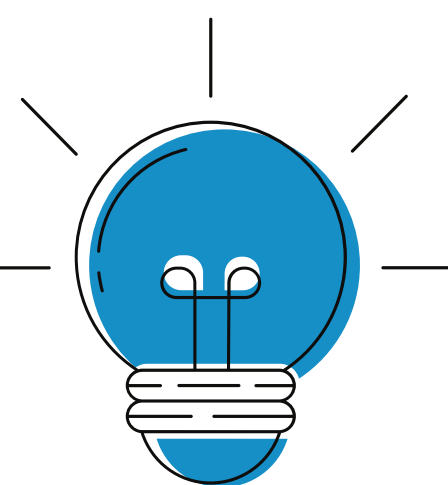
PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

La empresa se especializó rápidamente en la producción de zapatos de cubierta de cuero tipo mocasín durante décadas. En los años 70, Dubarry comenzó a exportar al Reino Unido y a los países europeos y adquirió rápidamente el estatus internacional de marca líder en calzado de navegación de alto rendimiento.

En el año 2000, Dubarry creó una exitosa tienda pop-up en Londres para mostrar sus productos, mientras que en 2006 estableció la primera oficina en Estados Unidos.

El perfil de calzado de la empresa se amplió con bolsos, accesorios de calzado, artículos de cuero y una colección de ropa. En 2010 la empresa desarrolló los abrigos de tiro GORE-TEX, a los que siguieron los algodones encerados, los acolchados, las prendas de punto y las perneras. Ese mismo año abrió una filial en el Reino Unido con sede en Inglaterra y en 2013 estableció tiendas en Pensilvania (Estados Unidos) y Utrecht (Europa).

Dubarry ha desarrollado desde el principio una estrategia de marketing internacional de gran éxito, para promocionar sus productos a través de tiendas de primera calidad entre sus clientes y consumidores. Recientemente, se lanzó un nuevo sitio de comercio electrónico, el primero de una serie de lanzamientos de sitios multilingües en varios países. En la planificación y puesta en marcha del sitio y de los recursos se tuvo en cuenta la necesidad de dar soporte a diferentes idiomas y requisitos del mercado. Las redes sociales, el correo electrónico y el marketing de búsqueda, gestionados internamente por un especialista en marketing digital. Esta estrategia no solo sirvió para dar a conocer la marca Dubarry a nuevos clientes, sino que también permitió a la empresa consolidar sus relaciones con los clientes existentes.



ASPECTOS CLAVE

1. Definir los objetivos
2. Definir el grupo objetivo
3. Tener en cuenta las necesidades del grupo objetivo
4. Definir la estrategia de marketing
5. Revisar la estrategia de marketing
6. Desarrollar estrategias innovadoras para mejorar la relación con los clientes existentes

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Dubarry of Ireland tiene su sede en Ballinasloe, en el condado de Galway, y produce calzado y prendas de vestir de alto rendimiento que son muy conocidos y reconocidos tanto en el mercado de la náutica como en el del estilo de vida rural.

Ha realizado numerosas colaboraciones en todo el mundo, al tiempo que ha establecido tiendas en muchos países de todo el planeta.

Página web:
<https://www.dubarry.com/>

DUBARRY OF IRELAND

Est.  1937

Fuente:

<https://multilingual.com/article/20130405-37.pdf>
<https://www.dubarry.com/>