

INTRODUCCIÓN

Kawaii Store se dedica a la venta de manera online de papelería y/o material de escritorio, los productos que ofrece son con diseños novedosos a los tradicionales, con temática adorable y vintage. Con esto se refiere a los productos como ser: bolígrafos, lápices, libretas, agendas, post it, estuches, calendarios, prácticamente cualquier objeto de papelería que está decorado con personajes de tono pastel y diseños tiernos.

La palabra Kawaii de origen japonés significa lindo, adorable y tierno mientras que Store palabra en ingles significa tienda.

La transformación tecnológica ha venido revolucionando el estilo de vida de la sociedad, la forma en que las personas entienden y comparten los aspectos de la cotidianidad ha cambiado, la era digital permite ese gran paso y lo que antes era novedad como conversaciones en línea, compras por internet y redes sociales, ahora es lo más popular; actualmente es normal escuchar términos como: influencers, lives entre otros.

Esta evolución tecnológica, ha generado transformación en otros aspectos como en la comunicación y el marketing. Ahora es mucho más fácil conseguir información gracias a los buscadores, (google) acceder a recomendaciones y calificaciones, estudiar en línea, mantener relaciones a larga distancia, hacer transacciones en línea, en el territorio nacional o internacional. Así mismo, los patrones de consumo o las necesidades se generan con base a esta nueva vida social digital, de acuerdo a las exigencias del mercado, lo cual obliga a las organizaciones a la implementación de estrategias y mecanismos que llegan más allá de una venta, generando valor a sus productos o servicios y haciéndose fuertes en este mercado online.(Pelaez, 2022)

La pandemia marcó un antes y un después en la forma de hacer negocios, y apresuró el despegue del comercio electrónico en Bolivia. Gracias al crecimiento del acceso a la internet en el país con más de cinco millones de conexiones en 2020, la cantidad de usuarios en los departamentos de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba aumento notablemente, y las redes sociales fueron el escenario para pisar el acelerador de ventas y compras.