



“ENCHÚLAME LA ROPA”



INTEGRANTES

NATALIA VANESA GAMBA MERCADO C.C. 1010132226

PAULA ANDREA VEGA MOLINARES C.C. 1004371630

REDES SOCIALES

@enchulamelaropa

<https://paulavegaamor.wixsite.com/enchulamelaropa>

ENCHÚLAME LA ROPA

Plan de Negocio para la Creación de una Empresa de Personalización de Prendas de Vestir a través de Estampación, Bordado, Teñido, Decoración y Re-diseño en Santa Marta

Opción de Grado II – Modelos de Innovación

Natalia Gamba y Paula Vega

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior – CUN

Nota del Autor

Natalia Gamba, Escuela de Comunicación y Bellas Artes, Programa de Diseño Gráfico, Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN – Santa Marta.

Paula Vega, Escuela de Comunicación y Bellas Artes, Programa de Diseño Gráfico, Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN – Santa Marta.

Este trabajo fue realizado con la ayuda y orientación de los docentes Piedad Franco Agudelo, Jhon Alexander Gonzalez Dorado, Jaider Antonio Martinez Trujillo y Raul Andres Villamil Vanegas, a cargo de la asignatura de Creación de Empresa 2 - Modelos de Innovación.

ENCHÚLAME LA ROPA**COMPROMISOS DE LOS AUTORES**

Nosotras Natalia Vanessa Gamba Mercado identificada con C.C. 1010132226 y Paula Andrea Vega Molinares identificada con C.C. 1004371630 estudiantes del programa Diseño Gráfico declaramos que:

El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directos legales, económicos y administrativos sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firmas:

Natalia Vanessa Gamba Mercado

Paula Andrea Vega Molinares

ENCHÚLAME LA ROPA

RESÚMEN EJECUTIVO

En el siguiente trabajo de opción de grado II, creación de empresa, sobre el proyecto Enchúlame la ropa. podrás encontrar la organización estructurada de todo aquello que conforma dicha empresa, bien sea, referido a la parte administrativa, operacional, de infraestructura, costos, estudio de mercado, productos, servicios, marketing y publicidad en las redes sociales. En este trabajo podrán conocer la razón de ser de Enchúlame la ropa y la motivación que tiene este para poder crear una tienda física y virtual, podrán encontrar imágenes y tablas de contenido, explicando diferentes contenidos que nos servirá como empresa para conocer nuestras amenazas y fortalezas.

Nuestro trabajo está conformado por Paula Vega y Natalia Gamba, dos jóvenes estudiantes de Diseño gráfico, interesadas en el bienestar y moda de los demás, por ende quisimos crear una idea de negocio innovadora en esta ciudad (Santa Marta) donde se ve una simple forma de vestir y convertirlo en la mejor ciudad en moda y estilo; Vimos potencial en los ciudadanos, más que todo en jóvenes de 18 a 25 años, que están en búsqueda de su personalidad y de aumentar el autoestima.

**ENCHÚLAME LA ROPA****TABLA DE CONTENIDO**

| | |
|--|----|
| COMPROMISO DE LOS AUTORES | 2 |
| RESUMEN EJECUTIVO | 3 |
| INTRODUCCIÓN | 6 |
| OBJETIVO GENERAL | 7 |
| OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 7 |
| CLAVES PARA EL ÉXITO | 8 |
| 1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO | 8 |
| 2. MODELO DE NEGOCIO | 10 |
| 2.1. MODELO DE VENTA POR INTERNET | 11 |
| 3. INNOVACIÓN SOSTENIBLE | 26 |
| 4. ANÁLISIS DEL SECTOR | 27 |
| 4.1. ANÁLISIS OCÉANO AZUL | |
| 4.2. ANÁLISIS DE PORTER | |
| 5. MARKETING MIX | |
| 5.1. ESTRATEGIAS DE PRODUCTO PARA CLIENTES | |
| 5.1.1. PORTAFOLIO | |
| 5.2. ESTRATEGIA DE PRECIOS | |
| 5.3. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN | |
| 5.4. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN | |
| 6. DESARROLLO DE MARCA | |

ENCHÚLAME LA ROPA

6.1. MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

6.2. CREACIÓN DE LOGO EN WIX

7. MARKETING DIGITAL

7.1. ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

8. ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

9. CAV Y LTV

9.1. MÉTRICAS CLAVE

10. ESTUDIO TÉCNICO I

10.1. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

10.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

10.2.1. MACROLOCALIZACIÓN Y MICROLOCALIZACIÓN

10.2.2. INSTALACIONES

10.3. PLANO DEL ESPACIO FÍSICO

11. ESTUDIO TÉCNICO II

11.1. INGENIERÍA DEL PROYECTO

11.2. REQUERIMIENTOS DE OPERACIÓN

12. ESTUDIO TÉCNICO III

13. LANZAMIENTO PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

14. CONCLUSIONES

15. BIBLIOGRAFÍA

**ENCHÚLAME LA ROPA****LISTA DE TABLAS**

| | |
|---|-----------|
| 1. TABLA 1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO | 10 |
| 2. MODELO DE NEGOCIO | 12 |
| 3. TABLA 2 INNOVACIÓN SOSTENIBLE | 14 |
| 4. TABLA 3 MARKETING MIX | 23 |
| 5. TABLA 4 MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA | 24 |
| 6. TABLA 5 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA | 38 |
| 7. INFRAESTRUCTURA | 40 |
| 8. ADECUACIONES | 40 |
| 9. MAQUINARIA Y EQUIPO | 41 |
| 10. EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACIÓN | 42 |
| 11. MUEBLES Y ENSERES | 42 |
| 12. GASTOS PRE-OPERATIVOS | 43 |
| 13. TABLA 7 INSUMO | 47 |
| 14. TABLA 8 REQUERIMIENTOS DE OPERACIÓN | 48 |
| 15. TABLA 9 FICHA TÉCNICA | 49 |

ENCHÚLAME LA ROPA

INTRODUCCIÓN

Nuestro proyecto de negocio consiste en una empresa que nació desde la visión de dos jóvenes universitarias emprendedoras, que al notar que en el mercado no existía una marca de ropa que cumpliera con el estilo de cada una, tomamos la decisión de crear una página web por medio de la cual los usuarios tienen la oportunidad de crear su propia ropa, es decir, una página en la que nuestros clientes pueden escoger las opciones de personalización de su ropa que más les llame la atención y agrade; para esto les proporcionamos muchas opciones de color, talla, apliques, adornos y modelos con los que pueden jugar y combinarlos a su gusto, para que así con esto logren el atuendo perfecto para su estilo, un estilo único para cada persona. Con nuestra página, nuestros clientes pueden experimentar creando distintos estilos en su ropa, además los resultados que cada uno obtiene son completamente únicos, ya que están basados enteramente en sus gustos y preferencias personales. Con nuestra idea de negocio lo que siempre hemos deseado es que cada persona pueda encontrar su estilo propio y único de vestir, y así mismo su atuendo perfecto, que le brinde completa seguridad y aumente su autoestima.

LOGO:



Este logo busca transmitir una sensación sofisticada y elegante.

SLOGAN: Atrévete a ser único y diferente.

NOMBRE: Enchúlame la ropa.

ENCHÚLAME LA ROPA

En Enchúlame la ropa nuestra misión es ser una empresa innovadora, eficiente, y responsable, que produce y comercializa prendas de vestir con una calidad garantizada, a través de una cultura de servicio, apoyando a las personas con su autoestima y contribuyendo a una mejor calidad de vida. Además, tenemos la visión de ser la empresa líder de innovación de prendas de vestir personalizadas y únicas, de mayor preferencia para los compradores debido a su organización, eficiencia, autenticidad y compromiso con el medio ambiente. También nos caracterizamos por ser una empresa responsable con sus entregas, las cuales se hacen de manera puntual, cumplida con las fechas de entrega, respetuosa, sincera al crear dichas fechas de entrega y servicial.

OBJETIVO GENERAL:

- Diseñar prendas de vestir personalizadas de buena calidad y con estilos únicos en la ciudad de Santa Marta.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Producir ropa a precios asequibles para los consumidores.
- Hacer que la empresa crezca y tenga rentabilidad.
- Posicionarnos como una de las mejores empresas en Santa Marta en confección de ropa personalizada.

ENCHÚLAME LA ROPA

CLAVES PARA EL ÉXITO

Las claves para el éxito de nuestro proyecto empresarial consisten en que “Enchúlame la Ropa” es la primera tienda de ropa en la que los usuarios pueden crear sus prendas de vestir a su gusto y que, además, se adaptan a sus necesidades y a su tipo de cuerpo. Por otro lado los clientes también tienen la posibilidad de entregar prendas con las que no se encuentren conformes, para que en el negocio sean personalizadas y se les des una nueva vida en base a sus deseos y preferencias.

Otra clave para el éxito es el impacto ambiental de la empresa, ya que para esta es fundamental el cuidado del medio ambiente, por lo que consideramos fundamental motivar a las personas a que cuiden del medio ambiente; para incentivar a las personas a que lo hagan, las bolsas y/o empaques en los cuales se les entregan los productos son de material reciclable o, para el caso de la tienda física, se les ofrece una bolsa que pueden reutilizar cada vez que quieran realizar alguna compra de dichos productos.

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

| | |
|--|---|
| <p>¿Cuál es el producto o servicio?</p> | <p>Servicio eficaz y de calidad, de creación y personalización de prendas de vestir.</p> |
| <p>¿Quién es el cliente potencial?</p> | <p>Jóvenes que están en búsqueda de conocerse a sí mismo, de saber qué es lo que desean para su vida, con ganas de experimentar y descubrir que es lo que desean transmitir con su estilo de vestir, y jóvenes adultos que deseen tener un estilo único y destacar.</p> |
| <p>¿Cuál es la necesidad?</p> | <p>Satisfacer la necesidad de que cada persona pueda encontrar su estilo propio y único de vestir, y así mismo</p> |

ENCHÚLAME LA ROPA

| | |
|--------------------------------|--|
| | <p>su atuendo perfecto, que le brinde seguridad y aumente su autoestima.</p> |
| <p>¿Cómo?</p> | <p>Estableciendo una herramienta digital mediante la cual los usuarios tengan la oportunidad de acceder a distintas opciones para crear y/o personalizar sus prendas de vestir, con gran cobertura y eco-amigable.</p> |
| <p>¿Por qué lo preferirán?</p> | <p>Por el gran aporte innovador, exclusividad en los servicios y economía en los productos y prestación de servicios.</p> |

Enchúrame La Ropa

Visitamos



Más vendidos

Jean personalizado

\$40.000,00



Hoodie oscura y rosa

\$20.000,00



Nuevo

Chaqueta black lips

\$40.000,00



Camiseta Bello/Dor/Mo/Dor

\$45.000,00



Chaqueta Flowers

\$40.000,00



Recién hasta

Pido black/mesh

\$44.000,00 \$2.250,00



¿Qué hay detrás de Enchúrame La Ropa?

¿El sólo pensar en caminar y entrar a diferentes tiendas para encontrar la prenda ideal te cansa? Visita Enchúrame La Ropa, en donde encontrarás una gran selección de artículos a los mejores precios, a tan sólo unos clics de distancia.

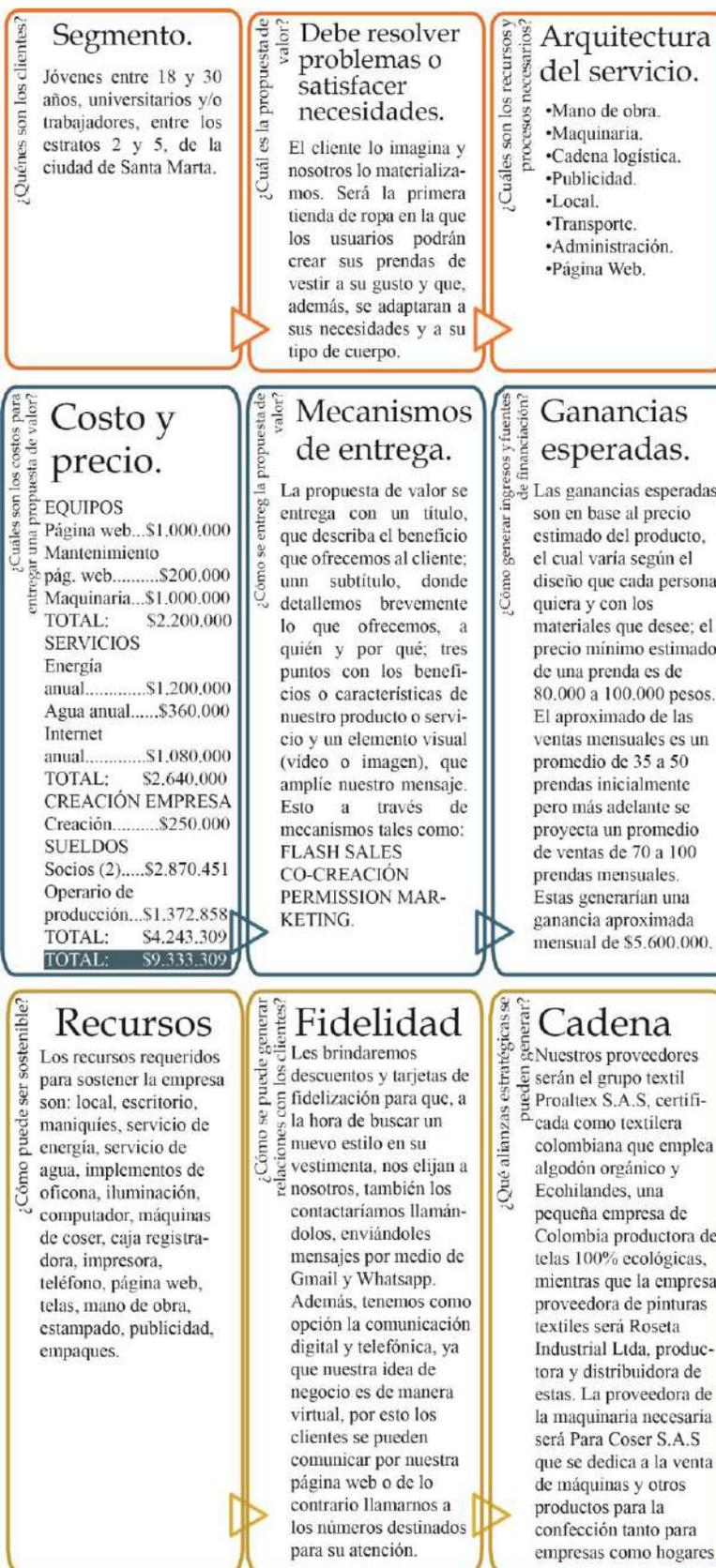
Enchúrame La Ropa nació de la idea de un grupo de individuos devotos a la moda, con el objetivo de ofrecer el mejor estilo a clientes en todo el mundo. Nuestras políticas internas son justas y nuestro servicio al cliente, útil. ¿Qué esperas? Comienza hoy mismo a realizar tus compras en línea para conocer más sobre lo que nos hace tan especiales.

Saber más

Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

ENCHÚLAME LA ROPA

2. MODELO DE NEGOCIO



ENCHÚLAME LA ROPA

2.1. MODELO DE VENTA POR INTERNET

2.1.1. ¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

El modelo de ventas por Internet escogido es el de Venta de productos (Tienda Online) en el cual captaremos a nuestros clientes enfocándonos en la creación de contenido atractivo para estos, ya que de esta forma ellos podrán percibir el valor de nuestros servicios y productos. Además, construiremos nuestra presencia online creando un blog en el que estructuraremos adecuadamente toda la información pertinente a cerca de nuestro negocio e incluiremos las redes sociales por las que podremos interactuar con nuestros clientes ideales, haremos uso del email marketing para obtener información y hacer seguimiento, y también análisis de tráfico para monitorear que está funcionando y que no está funcionando y así mejorar. Por otro lado, les entregaremos consejos e información de valor que les ayuden a resolver problemas relacionados con nuestros productos y/o servicios, como asesorías de imagen, tips de cuidado de la ropa, etc., para que con esto se vean más atraídos y no sientan que somos un vendedor molesto.

2.1.2. ¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Las alternativas que les ofreceremos a nuestros clientes según el modelo de ventas por Internet escogido, el cual es el de Venta de productos (Tienda Online), serán:

- Una reducción de costos en comparación a los de una tienda física.
- Se incluirá un sistema de registro de usuario, mediante el cual dichos usuarios tendrán la posibilidad de acceder a promociones exclusivas cada cierto tiempo.

ENCHÚLAME LA ROPA

- Se incluirá un sistema de calificación a través del cual los usuarios podrán calificar los productos, los tiempos de entrega, entre otros, para así determinar el grado de satisfacción y calidad de los productos y servicios escogidos.
- Se les brindará un servicio de atención y ayuda 27/7 para cualquier duda, solicitud y/o inquietud acerca de nuestros productos y servicios.

2.1.3. ¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

La venta por Internet en la Tienda Online, se cerrara por medio del carrito de compras que se manejará acerca de un software, el cual le permitirá a los usuarios ir guardando los productos que desea adquirir, además de calcular el monto total de sus gastos. Los métodos de pagos que ofreceremos para este modelo serán:

- Tarjetas de crédito o débito.
- Paypal.
- Giros.
- Transferencias bancarias.
- Pagos a través de móvil.

3. INNOVACIÓN SOSTENIBLE

| | AGUA | ENERGÍA | MATERIAS PRIMAS | EMISIONES |
|---|---|--|---|---|
| Producto o servicio ¿El producto tiene un ecodiseño? | Enchúlame la ropa es una empresa economizadora de agua debido a que la empresa se está manejando de | Se reduce el consumo de energía utilizando paneles solares en la empresa para poder minimizar impacto que es | Reducimos los insumos buscando proveedores de mejor calidad y menor precio, los químicos que se utilizan son tintas | Los materiales o residuos que se reciclan en la empresa son hoja utilizadas para realizar las facturas y como |

ENCHÚLAME LA ROPA

| | | | | |
|---|--|---|---|--|
| | <p>manera virtual por la situación presentada en la actualidad que es la pandemia por el corona virus, sin embargo en la tienda física, el consumo de agua era muy bajo ya que el negocio no la tiene como un recurso netamente necesario.</p> | <p>generado por la energía eléctrica normalmente, de igual manera, se apagan las lucen que no se están utilizando, al momento de cerrar el negocio, se desconectan los equipos; Se utilizan equipos como caja registradora digital, celulares, etc.</p> | <p>textiles para la coloración o decoloración de las prendas que el cliente disponga, uno de ellos es el clorox. El empaque que se utiliza no lleva impresión ni estampado, es una bolsa de cartón reciclado y reutilizable por los clientes, la marca se hace presente en esta ya que se utiliza una tinta a base de producto naturales y un sello echo por el material que se utiliza para la creación de las llantas de automóviles, que podemos decir que es reciclado.</p> | <p>se mencionó anteriormente, reciclamos el material de las llantas para crear el sello con el que se coloca en cada pedido.</p> |
| <p>Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?</p> | | <p>Moto y Carro</p> | | <p>Claro que sí, enchúlame la ropa realiza contenido en sus redes sociales en formato de fotografía con escrito, dando ejemplos y llevando situaciones de la vida real para concientización sobre todo tipo de elementos y comportamientos que ayuden al</p> |

ENCHÚLAME LA ROPA

| | | | | |
|--|--|--|--|---|
| | | | | mejoramiento del medio ambiente, también explicando cómo podrían llevar una vida más saludable de manera mental, sentimental y alimenticia. |
|--|--|--|--|---|

4. ANÁLISIS DEL SECTOR

4.2. ANÁLISIS DE PORTER

| | |
|---|--|
| <p>Proveedores Las empresas proveedoras de telas serán el grupo textil Proaltex S.A.S, certificada como textilera colombiana que emplea algodón orgánico y Ecohilandes, una pequeña empresa de Colombia productora de telas 100% ecológicas, mientras que la empresa proveedora de pinturas textiles será Roseta Industrial Ltda, empresa productora y distribuidora de estas. La empresa proveedora de la maquinaria necesaria será Para Coser S.A.S una empresa que se dedica a la venta de máquinas y otros productos para la confección tanto para empresas como hogares.</p> | <p>Competencia La competencia principal son todas las boutiques y marcas de ropa, regionales y nacionales en Colombia. Lo que nos diferencia de ella en la creación de prendas de vestir únicas donde nos podrán encontrar ninguna igual en otra ciudad.</p> |
| <p>Producto sustituto. Los productos sustitutos serían la ropa del momento en las tiendas o boutiques. Este tipo de ropa no son personalizadas, simplemente son lo que en el momento está de moda. Por lo cual la mayoría de las tiendas tendrán ropa con un estilo parecido, lo que no hace marcar la diferencia a ninguna persona.</p> | <p>Rivalidad "Enchúlame la Ropa" será la primera tienda de ropa en la que los usuarios podrán crear sus prendas de vestir a su gusto y que, además, se adaptarán a sus necesidades y a su tipo de cuerpo. Por otro lado los clientes también tendrán la posibilidad de entregar prendas con las que no se encuentren conformes, para que en el negocio sean personalizadas y se les des una nueva vida en base a sus deseos y preferencias. Otro componente innovador será el impacto ambiental de la empresa, ya que para esta será fundamental el cuidado del medio ambiente, por lo que se considera fundamental motivar a las personas a que cuiden del medio ambiente;</p> |
| <p>Cientes Para generar mas clientes al negocio de enchulame la ropa, se van a crear ciertas estrategias de publicidad y de marketing como por ejemplo: - Se repartirán boltantes y el cliente que llegue o muestre el bolante, se le hará un descuento del 10% en prendas seleccionadas. - Otra de las estrategias será el voz a voz, el poder tener detalles como algún regalo o un gran descuento en todas las tiendas, con clientes frecuentes de la empresa y así poder generar una intención. - Se enviarán detalles a influenciar interesados en la moda. Con estas estrategias se aumentará la posibilidad de ganar nuevos clientes.</p> | <p>Clientes Para generar mas clientes al negocio de enchulame la ropa, se van a crear ciertas estrategias de publicidad y de marketing como por ejemplo: - Se repartirán boltantes y el cliente que llegue o muestre el bolante, se le hará un descuento del 10% en prendas seleccionadas. - Otra de las estrategias será el voz a voz, el poder tener detalles como algún regalo o un gran descuento en todas las tiendas, con clientes frecuentes de la empresa y así poder generar una intención. - Se enviarán detalles a influenciar interesados en la moda. Con estas estrategias se aumentará la posibilidad de ganar nuevos clientes.</p> |

ENCHÚLAME LA ROPA

5. MARKETING MIX

5.1. ESTRATEGIAS DE PRODUCTO PARA CLIENTES

NÚCLEO: Nuestros productos consisten en prendas de vestir personalizadas y diseñadas en una amplia variedad de telas como el algodón, lana, lino, seda, lycra, popelina, satén, polialgodón, etc, todas de la mejor calidad.

- **Algodón:** El algodón es una fibra natural, por lo que no precisa de una transformación industrial. La tela hecha de algodón es una de las más versátiles y se caracteriza por su suavidad y permeabilidad. También se distingue por ser resistente, incluso al lavado fuerte, y no causa alergias e irritaciones en la piel.
- **Seda:** Ideal para confeccionar prendas de lujo. Entre sus ventajas están que tiene un hermoso brillo natural, es una tela resistente y duradera, es hipoalergénica y transpirable.
- **Poliéster:** Es una de las telas sintéticas más populares por su resistencia y porque conserva su forma, no se arruga ni se encoge, y es fácil de limpiar. La tela tiene propiedades termoplásticas, esto significa que se puede cortar con láser para sacar distintos patrones. Con frecuencia vemos esta tela, o una mezcla, en las faldas y vestidos. Es sedosa y de colores brillantes.
- **Viscosa:** Se obtiene a partir de la pulpa de madera o el bambú y está dentro de las favoritas para la confección de ropa deportiva, vestidos y blusas. Entre sus cualidades más relevantes encontramos que es suave, absorbente, transpirable, fácil de teñir y cómoda de usar.

ENCHÚLAME LA ROPA

CALIDAD: Nuestros productos se caracterizan por tener una excelente relación calidad/precio acorde a la demanda. Nuestras prendas aprueban en su mayoría los test de calidad de ropa y prendas de vestir en las que someten a estas, a una serie de pruebas, incluyendo:

- Tonalidades
- Verificación de colores (prueba RUB)
- Verificación de simetría
- Verificación de talla
- Prueba adhesiva (logotipos, impresión, la fuerza de la marca)
- Test de peso de tela (para prendas de punto)
- Test de pestillos y calidad de los cierres
- Test de fugas
- Test de vuelo (plumas)
- Prueba de desprendimiento de las costuras (para tejidos)
- Cuidado de etiquetado
- Verificación de daños de aguja (para prendas de punto)
- Test de escaneo de código de barras
- Test de quemados (para el 100% de prendas de vestir de algodón)
- Prevención de contaminación del molde
- Prevención de contaminación por metales
- Test de ventilación

ENVASE: Las prendas de vestir son empacadas en bolsas y/o empaques los cuales son de material reciclable. Estas bolsas fabricadas con material reciclado ofrecen una resistencia máxima. Gracias a su composición y diseño están pensadas para tener una larga durabilidad. La alta resistencia proviene de su composición (polietileno alta densidad con el 80% de reciclado) y su espesor de 50 micras (G200). Este tipo de bolsa sería como las tradicionales, es decir aportando los mismos beneficios con respecto a su uso, sin embargo con el valor añadido de que

ENCHÚLAME LA ROPA

colabora con el medio ambiente al utilizar un 80% de plástico reciclado, plástico que reutilizamos y evitamos que no acabe en la naturaleza.



Para el caso de la tienda física, se les ofrece una bolsa que pueden reutilizar cada vez que quieran realizar alguna compra de nuestros productos. Estas bolsas reducen el uso del plástico ya que están elaboradas en fibras naturales o reutilizables de alta calidad.



ENCHÚLAME LA ROPA

DISEÑO: Nuestras prendas de vestir son personalizables por lo que nuestros clientes tienen la posibilidad de personalizarlas a través de nuestra página web en la que pueden escoger las opciones de personalización de su ropa que más les agrada y llame la atención; para esto les proporcionamos muchas opciones de colores, tallas, apliques, adornos y estilos con los que pueden jugar y combinar a su gusto; con esto logran el atuendo perfecto para su estilo, un estilo único para cada persona. Con nuestros productos lo que queremos es que cada persona pueda encontrar su estilo propio y único de vestir, y así mismo su atuendo perfecto, que les brinde seguridad y aumente su autoestima.

SERVICIO: Los servicios que ofrecemos son:

- Servicio de personalización de ropa: los clientes tendrán la posibilidad de crear sus propios diseños, escoger los materiales, tipos de prendas, estilos, tallas, entre otros; obteniendo al final una prenda única y de gran calidad.
- Servicio de asesoría de imagen: Les ayudaremos a nuestros clientes a potenciar su imagen y sacar el máximo partido de ella. Con esto les ayudamos a que ellos se sientan bien consigo mismos y más seguros. El sentirte bien consigo mismo ayuda a tener más confianza y automáticamente nuestra actitud cambia a ser mucho más positiva.

ENCHÚLAME LA ROPA

5.1.1. PORTAFOLIO (hacer clic en ver más)



5.2. ESTRATEGIA DE PRECIOS

| | | | | | |
|--|---|--|--|---|---|
|  <p>Más vendido</p> |  |  <p>Nuevo</p> |  |  |  <p>Recien hecha</p> |
| Jeans personalizados | Hodie calavera y rosa | Chaqueta black lips | Camiseta SailoOor MoOon | Chaqueta Flowers | Falda black mesh |
| \$40.000,00 | \$50.000,00 | \$60.000,00 | \$45.000,00 | \$60.000,00 | \$55.000,00 \$52.250,00 |

Nuestros precios se definen por valor agregado y por descreme, por lo que se establecen según lo novedoso que resultan nuestros servicios de personalización de ropa ya que nuestros clientes podrán realizar a su medida y gusto sus prendas de vestir. Además por descreme es debido a que esta estrategia nos permite maximizar los beneficios que recibimos como empresa

ENCHÚLAME LA ROPA

durante el lanzamiento de nuevos productos y servicios. Este método implica mantener precios altos durante la fase introductoria. Sin embargo, posteriormente podremos reducir gradualmente los precios a medida que los competidores vayan apareciendo en el mercado.

5.3. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Nosotros como empresa manejamos un canal de marketing directo, ya que contamos con una tienda física y virtual en las que ofrecemos de manera independiente y propia, el servicio de envío por lo que no existen intermediarios para hacerle llegar la mercancía a los clientes. Es decir, acercamos y vendemos nuestros productos al consumidor final, sin utilizar intermediarios.

5.4. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Publicidad: nuestra estrategia de comunicación consiste en la divulgación de contenido a través de comerciales de televisión, anuncios por radio, flyers, anuncios en redes sociales, banners.

Promoción de ventas: manejamos promociones exclusivas de dos por uno y descuentos en prendas con existencias limitadas.

Ventas personales: asistencia a ferias de emprendimiento y de moda, además se crean stands en diferentes centros comerciales para dar a conocer la marca y que el público se motiva a asistir a la tienda física e ingresar a la tienda virtual.

Relaciones públicas: nos damos a conocer a través de influencers reconocidos en el ámbito de la moda y del trabajo conjunto con otras tiendas a través de redes sociales como Instagram.

ENCHÚLAME LA ROPA

Marketing directo: realizamos marketing a través de internet a través de las redes sociales y email marketing, ya que constantemente estamos ofreciendo y promocionando nuestros productos y servicios a nuestra cartera de clientes para mantenerlos al tanto de las novedades en la tienda.

| MARKETING MIX | | | | | | |
|----------------------|--|--|---|---|---|------------------|
| Estrategia | Objetivo Smart | Como | Quien | Cuando | Donde | Valor |
| Producto | Aumentar el número de ventas en el sitio web de los jeans y los zapatos personalizados en un 25% (de 200 a 325 al mes) en los próximos 3 meses, para aumentar la cartera de nuevos clientes con nuestro actual 5% de conversión de lead a cliente. | Plan de promoción 2X1 y descuentos del 20% en los productos de estas dos líneas, para despertar el interés de un mayor número de clientes. | Nos apoyaremos con el uso de las redes sociales de la empresa y además de la promoción a través de cuentas aliadas. | En los próximos 5 meses, es decir, para el 8 de enero del 2021. | En el sitio web y el Instagram del negocio. | \$360.000 aprox. |
| Precio | Aumentar las ventas y las ganancias en un 20% (de \$2.000.000 a \$2.400.000 al mes) en los próximos 12 meses, para poder empezar a disminuir los precios y así alcanzar precios más | Con un plan de marketing y mejorando las estrategias de ventas. | Nos apoyaremos de un equipo de trabajo especializado en el marketing y planes de ventas. | En los próximos 12 meses. | En el sitio web y las redes sociales del negocio. | \$500.000 aprox. |

ENCHÚLAME LA ROPA

| | | | | | | |
|---------------------------------|---|---|--|-------------------------|-----------------------------|------------------|
| | cómodos para los clientes. | | | | | |
| Promoción y comunicación | Aumentar los seguidores del perfil de empresa en Instagram en los próximos 6 meses gracias a un Social Media Plan, bien definido, de forma que exista un tándem entre contenido de valor y campañas que permitan dinamizar y aumentar la comunidad. De esta forma, conseguiremos ampliar el target y mejorar notablemente la reputación online. | Con un Social Media Plan y campañas periódicas. | Nos apoyaremos de la promoción pagada que ofrece Instagram | En los próximos 6 meses | En el Instagram empresarial | \$720.000 aprox. |

6. DESARROLLO DE MARCA

MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

Nombre de la idea: **Enchúlame la ropa.**

| PASOS | OBJETIVOS | RESUELTADO |
|--|--------------------------|---|
| Primer paso: Diagnóstico del mercado | A. Identificar el sector | Los compradores principales serán jóvenes entre 18 y 30 años, universitarios y/o trabajadores, entre los estratos 2 y 5, de la ciudad de Santa Marta. Jóvenes que están en búsqueda de conocerse a sí |

ENCHÚLAME LA ROPA

| | | |
|--|---|--|
| | | mismo, de saber qué es lo que desean para su vida, con ganas de experimentar y descubrir que es lo que desean transmitir con su estilo de vestir. |
| | B. Identificar marcas en competencia | Nuestra competencia principal serán todas las Boutiques, y tiendas de ropa regionales, nacionales e internacionales como lo son ELA, Studio F, Cafashion, entre otras empresas que ofrecen servicios parecidos. |
| | C. Soluciones principales y alternativas. | |
| | D. Tendencias del mercado | |
| | E. Arquetipo de la marca | Enchulame la ropa se caracteriza por ser una empresa responsable con su entrega de manera puntual, respetuosa, sincera al crear sus fechas de entrega y servicial. |
| Segundo paso: Realidad psicológica de la marca | A. Percepción de las marcas de la competencia | |
| | B. Identificar variables del neuromarketing | <ul style="list-style-type: none"> • Ambientador • Atención humana y personal • Música pop e instrumental. • Orden de observación en el local • Emociones positivas |
| Tercer paso: Posicionamiento | A. Identificar Top of mind | <ul style="list-style-type: none"> • Marketing acorde a los colores de la marca • Espacios acogedores para la espera (especialmente acondicionado para hombres) • Dispensador de agua disponible. |

ENCHÚLAME LA ROPA

| | | |
|--|--|---|
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Colores cálidos • Musicalización característica del espacio • Personalización de aroma de las prendas y espacio. • Tarjeta vip • |
| | <p>B. Identificar Top Of Heart</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Atención a una experiencia única en la tienda. • Tarjeta regalo de una prenda a jóvenes en la fecha de su cumpleaños. • Espacio para combinar y encontrar tu outfit favorito |
| <p>Cuarto paso: Realidad material de la marca</p> | <p>Traducir nuestra propuesta de valor en la marca</p> | <p>“ENCHULAME LA ROPA” es una empresa creada por jóvenes universitarias emprendedoras, que al ver que en el mercado no existía una marca de ropa la cual cumplía con el estilo de cada una, decidimos crear una página, en la que les permite a los usuarios crear su propia ropa por medio de esta. Con nuestra idea de negocio lo que deseamos es que cada persona pueda encontrar su estilo propio de vestir, y así mismo su atuendo perfecto, brindándole seguridad y aumentando su autoestima.</p> |

ENCHÚLAME LA ROPA

| | | |
|--|--|--|
| | | <p>Esto nos hará diferente de las otras empresas porque además adecuaremos plataformas virtuales para hacer que nuestros clientes estén enterados a cada instante de lo que ofrecemos, estableceremos contactos directos con cada uno de ellos para así poder brindarles un mejor servicio, manejaremos una gran variedad de precios para que nuestros clientes puedan elegir de acuerdo a su presupuesto; este será un servicio totalmente garantizado.</p> |
| <p>Quinto paso: Estrategias de comunicación</p> | <p>Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y redes sociales.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Marketing en redes sociales. • Piezas graficas de promoción y publicidad. • Landing page (Call to action) • Publicidad paga • Whatsapp busness (catálogos) |

ENCHÚLAME LA ROPA

CREACIÓN DE LOGO EN WIX



7. MARKETING DIGITAL

7.1. LANDING PAGE



Enchúrame La Ropa

Visítanos

| | | | | | |
|---|---|--|---|--|---|
|  <p>Más vendidos</p> |  |  <p>Nuevo</p> |  |  |  <p>Recién hecho</p> |
| Jeans personalizados | Moda calavera y rosa | Chaqueta black lips | Camiseta Bear Of Me Don | Chaqueta Flores | Falda black mesh |
| \$10.000,00 | \$80.000,00 | \$60.000,00 | \$15.000,00 | \$60.000,00 | \$28.000,00 \$52.350,00 |

¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos



¿Qué hay detrás de Enchúrame La Ropa?

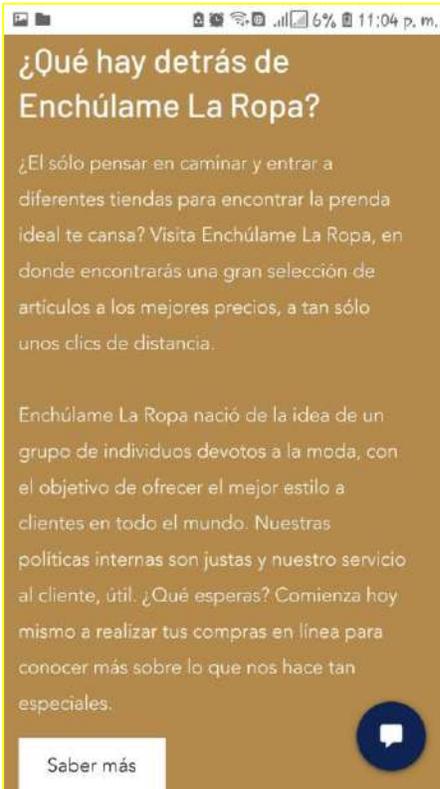
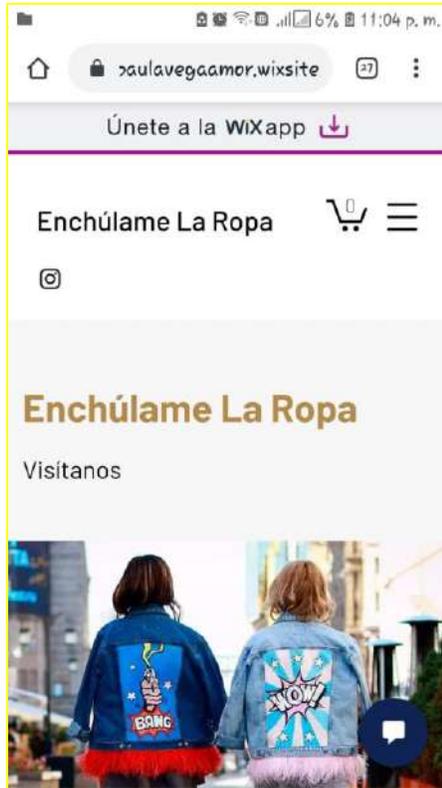
¿El sólo pasear en caminos y entrar a diferentes tiendas para encontrar la prenda ideal te cansa? Visita Enchúrame La Ropa, en donde encontrarás una gran selección de artículos a los mejores precios, a tan sólo unos días de distancia.

Enchúrame La Ropa nació de la idea de un grupo de individuos devotos a la moda, con el objetivo de ofrecer el mejor estilo a clientes en todo el mundo. Nuestras políticas internas son justas y nuestro servicio al cliente, útil. ¿Qué esperas? Comienza hoy mismo a realizar tus compras en línea para conocer más sobre lo que nos hace tan especiales.

Saber más

¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

ENCHÚLAME LA ROPA



ENCHÚLAME LA ROPA



ENLACE (URL) DE ACCESO A LA LANDING PAGE

<https://paulavegaamor.wixsite.com/enchulamelaropa>

OBJETIVO SMART – LANDING PAGE

Aumentar las visitas a nuestra Landing page para conseguir aumentar las ventas referentes a la temporada decembrina.

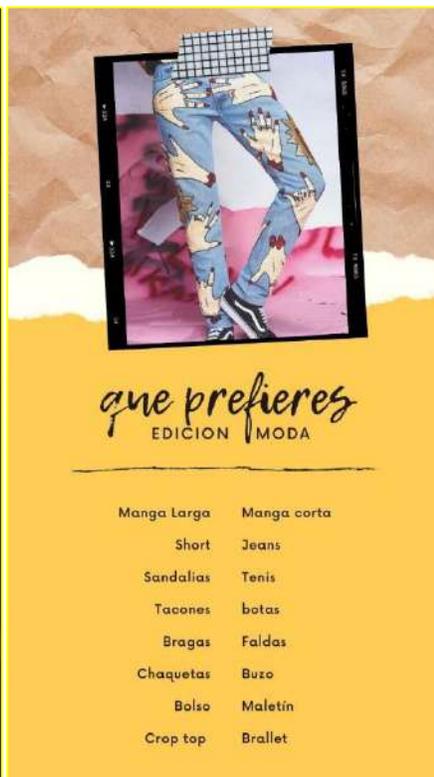
- **(S)** Aumentar el tráfico a la Landing Page.
- **(M)** Obtener un 50% más de visitas.
- **(A)** Implementando acciones de Marketing.
- **(R)** Aumentar el número de ventas de la temporada decembrina.
- **(T)** Alcanzarlo en 2 meses, Noviembre y Diciembre.

ENCHÚLAME LA ROPA

7.2. ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

RED MÁS ADECUADA: la red más adecuada para dar a conocer los productos y servicios, son la página web y el Instagram, ya que mediante estos lograremos un mayor alcance al público objetivo.

CONTENIDO ESPECIALIZADO:



VER MÁS EN @enchulamelaropa

ENCHÚLAME LA ROPA

DESCRIPCIÓN DE LA HERRAMIENTA DIGITAL: Las herramientas que se utilizarán para la publicidad en internet de nuestro emprendimiento enchúlame la ropa serán las siguientes:

Banner: en nuestro caso no queremos incomodar ni mucho menos interrumpir el curso de nuestro futuro cliente en su exploración en la red, ya que la persona va a tener un rechazo casi que inmediatamente por el simple hecho de quebrar su flujo en la web, por esto, preferimos ser una opción del usuario, que si desea hundir nuestro banner sea porque realmente el usuario así lo desea y por esto se va a manejar una línea grafica muy característica par nuestro target para que esta herramienta nos pueda ayudar como red de araña.

Sponsor: Esta herramienta se utilizará con el fin de poder hacer colaboraciones con marcas que nos permitan una relación en cuanto a los contenidos.

8. ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

CAMPAÑA CREATIVA

ENCHÚLAME LA ROPA TE OFRECE UNA

GRAN PROMO 2X1 EN TAPABOCAS

Personaliza tu tapaboca con tu disfraz y ten el mejor disfraz de todos!!!
Comunicate con nosotros al 3026439516

que prefieres
EDICION MODA

| | |
|-------------|-------------|
| Manga Larga | Manga corta |
| Short | Jeans |
| Sandalias | Tenis |
| Tacones | botas |
| Bragas | Faldas |
| Chaquetas | Bezo |
| Bolsa | Moletín |
| Crop top | Brañet |

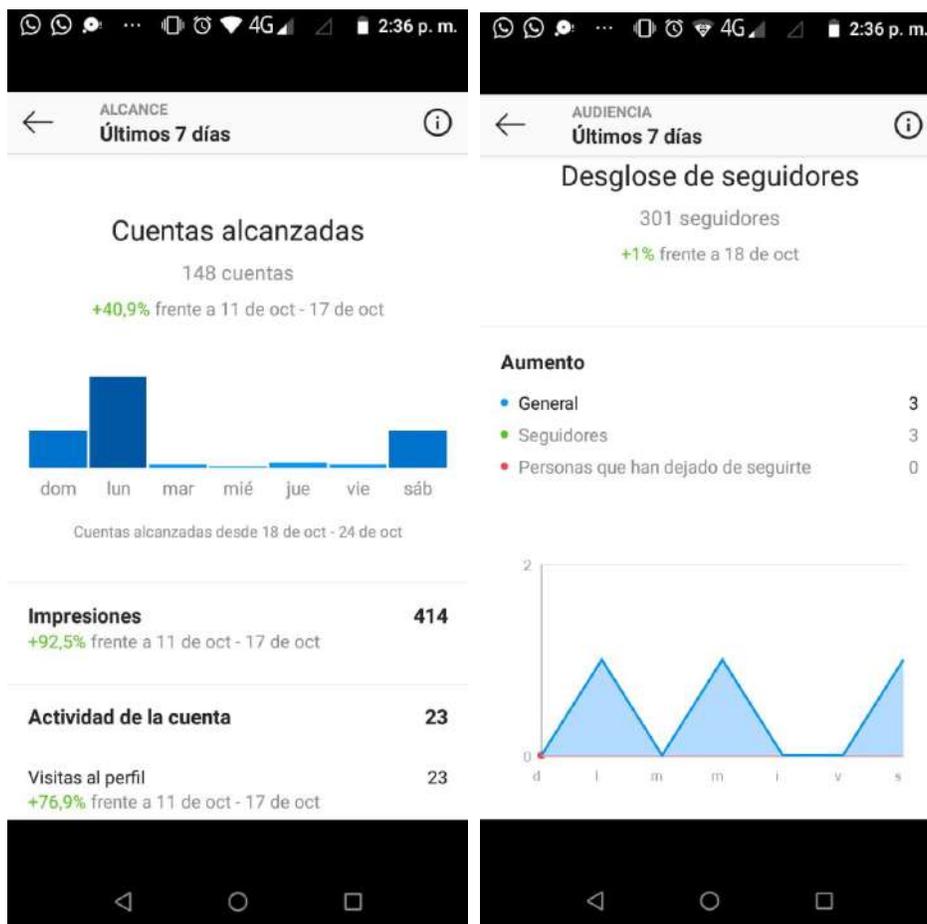
ENCHÚLAME LA ROPA

HISTORIA

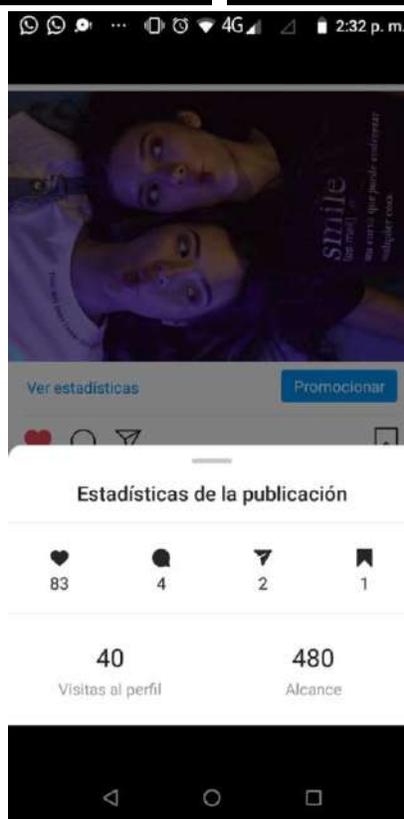
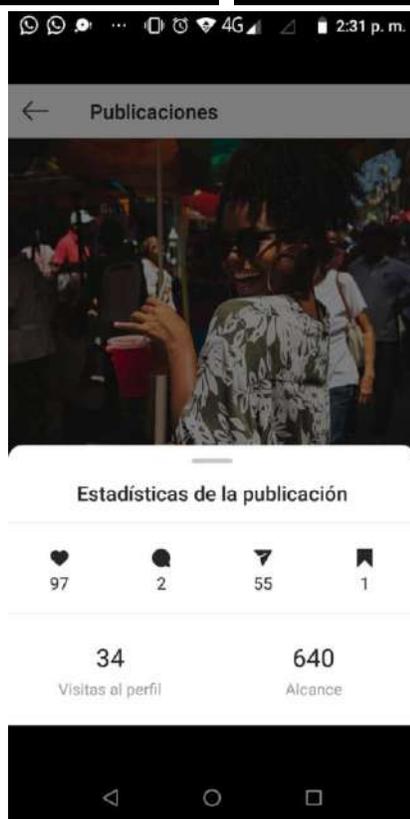
¿El sólo pensar en caminar y entrar a diferentes tiendas para encontrar la prenda ideal te cansa? Visita Enchúrame La Ropa, en donde encontrarás una gran selección de artículos a los mejores precios, a tan sólo unos clics de distancia.

Enchúrame La Ropa nació de la idea de un grupo de individuos devotos a la moda, con el objetivo de ofrecer el mejor estilo a clientes en todo el mundo. Nuestras políticas internas son justas y nuestro servicio al cliente, útil. ¿Qué esperas? Comienza hoy mismo a realizar tus compras en línea para conocer más sobre lo que nos hace tan especiales.

9. CAV Y LTV



ENCHÚLAME LA ROPA



ENCHÚLAME LA ROPA

Con estos resultados podemos observar que al invertir un poco de dinero en la promoción de las publicaciones se logró un mayor alcance de clientes que en las publicaciones que no fueron promocionadas.

9.1. MÉTRICAS CLAVE

CAC:

PUBLICACIÓN 1: $\$12.000 / 640 = 18.75$

Se invirtieron \$12.000 pesos para promoción de 3 días.

PUBLICACIÓN 2: $\$8.000 / 440 = 18.1818181818$

Se invirtieron \$8.000 pesos para promoción durante 2 días.

10. ESTUDIO TÉCNICO I

10.1. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Las variables que se tuvieron en cuenta en el momento de decidir en donde se va a instalar el local del negocio de personalización de prendas de vestir, Enchúlame la Ropa, en la ciudad de Santa Marta en el barrio Santa Clara fueron las siguientes en cuanto a macro localización:

- **Tipo de lugar:** A partir de una investigación realizada y en base a los resultados de dicha investigación, se llegó a la conclusión de que el barrio Santa Clara no cuenta con negocio que ofrezca los servicios de personalización de prendas de vestir, tales como estampación, bordado, teñido, re-diseño y decoración.

ENCHÚLAME LA ROPA

- **Monto de inversión:** Nuestro monto de inversión es de 250.000 de pesos aproximadamente, los cuales se utilizarán para el equipamiento básico del inmueble puesto que no es necesario invertir en la compra o alquiler de un local, debido a que ya se cuenta con un espacio apto para las adecuaciones necesarias.
- **Estado vías de acceso:** La principal vía de acceso al barrio, es la Troncal del Caribe, que se encuentra en muy buen estado, esta conecta con carrera 22 que es la vía de acceso directa al barrio, esta está en buen estado, sin embargo es doble carril y un poco estrecha por lo que se presentan trancones con frecuencia. También se puede acceder por la calle 53, la cual se encuentra en excelente estado.
- La localidad cuenta con agua potable, energía y servicios de comunicación.
- Este barrio tiene una alta afluencia de personas puesto que se encuentra en un sector en crecimiento y que además cuenta con numerosos locales comerciales de todo tipo, en los que incluso se puede hacer el reabastecimiento de insumos.
 - RAPIMERCAR ALTOS DE SANTA CRUZ a 550 m.
 - ARA TIENDAS a 400 m.

En cuanto a la micro localización, lo primero que se tuvo en cuenta fue el contar con el inmueble en la localidad de Santa Clara. Además se realizó una revisión del entorno para corroborar que no hubiese ningún vecino indeseable que pudiese afectar en el uso del servicio que ofrecemos.

ENCHÚLAME LA ROPA

| | |
|---|---|
| Ubicación | Barrio Santa Clara |
| Relación equilibrio de precio - calidad | Propiedad del inversor |
| Precio del terreno | Propiedad del inversor |
| Revisión del entorno inmediato: vecinos no deseados y negocios anclas. | No se detectaron vecinos indeseables. Negocios anclas: no se detectaron. |

10.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

10.2.1. MACROLOCALIZACIÓN Y MICROLOCALIZACIÓN

La macro-localización y micro-localización del proyecto consisten en que este se encontrará ubicado en la localidad 1 de la ciudad de Santa Marta, específicamente en el barrio Santa Clara; esto debido a que esta es una zona que se encuentra en alto crecimiento en la ciudad, cuenta con muchos negocios de diferentes industrias y que ofrecen variedad de servicios a su alrededor, no hay negocios que puedan representar una competencia en el sector, la localidad cuenta con los servicios básicos, las vías de acceso se encuentran en óptimas condiciones y además esta planta física es propiedad de uno de los inversores. El tamaño óptimo del lugar de trabajo para realizar las actividades del emprendimiento, es de 26 m² aproximadamente debido a que en el periodo inicial de la empresa solo se necesitaran los insumos y amoblado básico.

ENCHÚLAME LA ROPA

10.2.2. INSTALACIONES

Para la infraestructura del local se requieren, inicialmente contar con tres o cinco empleados, y también una cantidad básica de maquinaria, como lo sería una máquina de coser, una plancha, mesas para cortar, decorar, planchar y estampar, sillas, tijeras, reglas, metros, maniqués, caja registradora, etc. Por otro lado, debido a que actualmente la infraestructura del local es de tipo vivienda, se hace necesario realizar una serie de cambios para que pase a ser de tipo local comercial. Dichas adecuaciones requieren la creación de un espacio de atención al cliente, otro de ubicación de máquinas e insumos para el diseño de las prendas y otro tipo bodega para el almacenaje de los insumos requeridos.

¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO. Justificación)

Sí, si es necesario un lugar físico debido a que la realización de los servicios que ofrecemos desde nuestro negocio requieren de un espacio, maquinaria y herramientas para llevarlos a cabo. Además buscamos llegar a muchas más personas y ampliar nuestro público objetivo con la tienda física, ya que muchas personas de avanzada edad prefieren un lugar físico al que acudir en busca de un servicio y/o producto, y también por lo general no están familiarizados con el uso de las tecnologías, por lo que se les dificultara acceder a nuestra página web ni a nuestras redes sociales. Con el lugar físico, la Landing Page y las Redes Sociales aseguraremos una mejor presencia en el mercado.

•**Infraestructura:** La infraestructura del local actualmente es de tipo vivienda por lo que se hace necesario realizarle los cambios a tipo local comercial. Dichas adecuaciones requieren la

ENCHÚLAME LA ROPA

creación de un espacio de atención al cliente, otro de ubicación de máquinas e insumos para el diseño de las prendas y otro tipo bodega para el almacenaje de los insumos requeridos.

| INFRAESTRUCTURA | | |
|---------------------|----------|----------------|
| EQUIPO | CANTIDAD | VALOR UNITARIO |
| Energía | 1 | \$100.000 |
| Agua | 1 | \$30.000 |
| Seguridad y cámaras | 1 | \$150.000 |

•**Adecuaciones:** El área requerida para la atención de los clientes deberá ser de 2 por 4 metros aproximadamente, el área de la ubicación de las máquinas e insumos para el diseño de las prendas deberá ser de aproximadamente 5 por 4 metros y el área de bodega deberá ser de aproximadamente un 1.5 por 4 metros.

| ADECUACIONES | | |
|----------------------|----------|----------------|
| EQUIPO | CANTIDAD | VALOR UNITARIO |
| Iluminación | 7 | \$60.000 |
| Ampliaciones | 1 | \$300.000 |
| Rediseño de espacios | 3 | \$250.000 |

ENCHÚLAME LA ROPA

•**Maquinaria y equipo:** La maquinaria y el equipo que se necesitara para poder iniciar la operación del negocio, serán aquellas que nos ayudaran a realizar las intervenciones de cada prenda de vestir personalizadas de nuestros clientes, como lo son unas planchas, tijeras, materia prima en cuento a accesorios, etc.

| MAQUINARIA Y EQUIPO | | |
|----------------------------------|----------|----------------|
| EQUIPO | CANTIDAD | VALOR UNITARIO |
| Maquina de coser semi industrial | 1 | \$1'050.000 |
| Estantería | 2 | \$175.000 |
| Plancha | 2 | \$87.500 |
| Tijeras | 2 | \$7.000 |
| Reglas | 2 | \$7.500 |

•**Equipo de comunicación y computación:** Estos son necesarios para mantener activos los canales de comunicación con nuestros clientes. Además sirven como herramientas de apoyo para cumplir con la adecuada atención a nuestros clientes.

| EQUIPO DE COMUNICACION Y COMPUTACION | | |
|--------------------------------------|----------|----------------|
| EQUIPO | CANTIDAD | VALOR UNITARIO |
| Etiquetadora | 1 | \$200.000 |
| Aires | 1 | \$200.000 |
| Percheros | 1 | \$100.000 |
| Ventanales | 2 | \$500.000 |

•**Muebles y enseres y otros:** Estos son aquellos elementos que conforman todo el mobiliario que se utilizará para realizar todas las actividades y servicios supuestas en el negocio, estas también garantizaran la comodidad de los clientes.

| MUEBLES Y ENSERES | | |
|-------------------|----------|----------------|
| MUEBLES | CANTIDAD | VALOR UNITARIO |
| Escritorios | 3 | \$500.000 |
| Computadores | 2 | \$1`200.000 |
| Teléfonos | 2 | \$80.000 |
| Impresora | 1 | \$250.000 |
| Dotación oficina | 1 | \$700.000 |

ENCHÚLAME LA ROPA

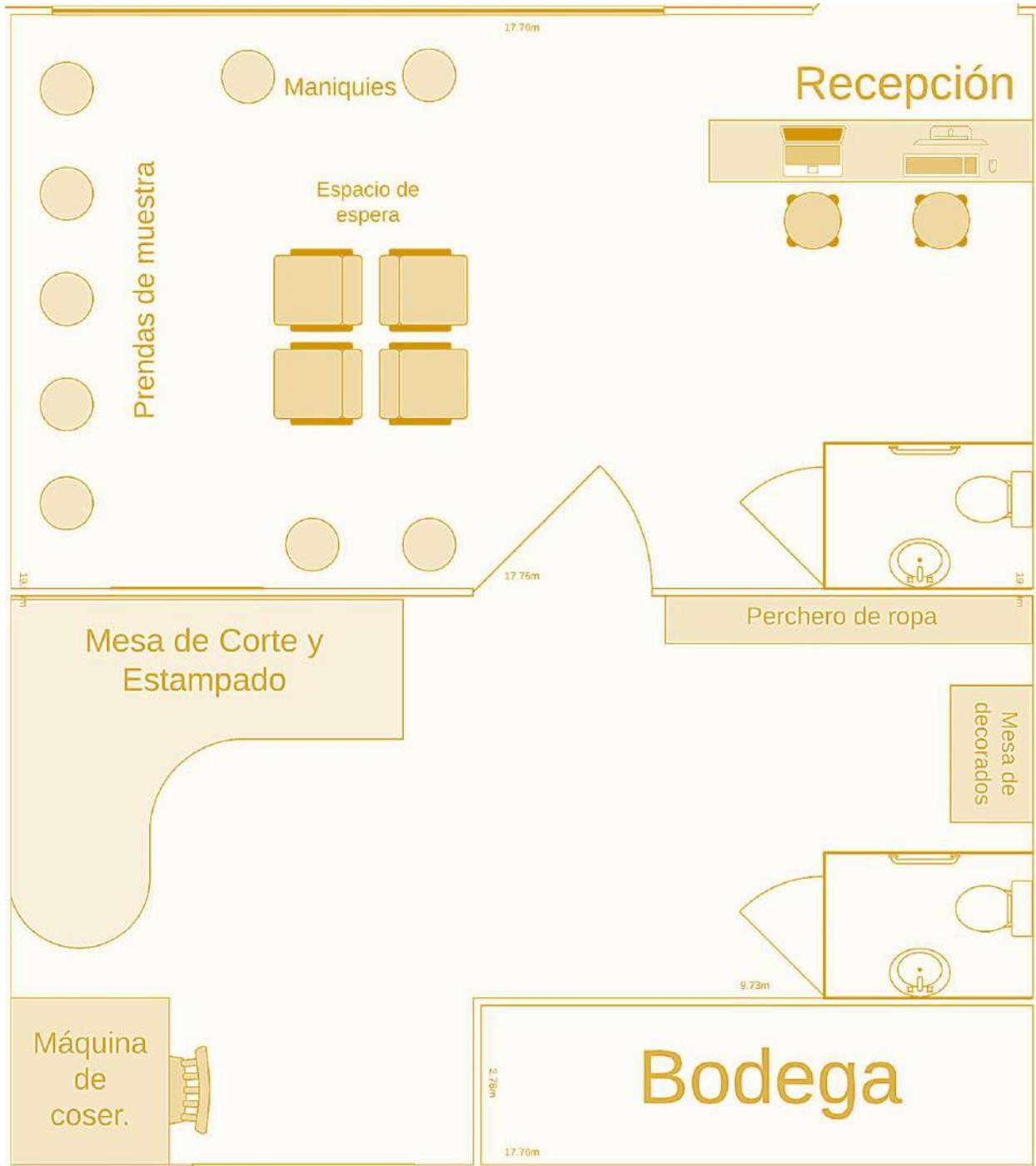
•Gastos Pre-operativos:

Los gastos pre-operativos son más conocidos como inversión fija intangible, están formados por los recursos que la empresa necesita para su puesta en marcha. Estos se necesitan para antes de la operación activa de la empresa, y se enfocan básicamente en elementos no tangible o que no se pueden tocar.

| GASTOS PRE-OPERATIVOS | | |
|------------------------------|-----------------|-----------------------|
| GASTOS | CANTIDAD | VALOR UNITARIO |
| Investigación de mercado | 1 | \$550.000 |
| Gastos legales | 1 | \$1`800.000 |
| Capacitacion de empleados. | 1 | \$350.000 |
| Botiquin y extintor | 1 - 2 | \$400.000 |
| Software contable | 1 | \$1`800.000 |

ENCHÚLAME LA ROPA

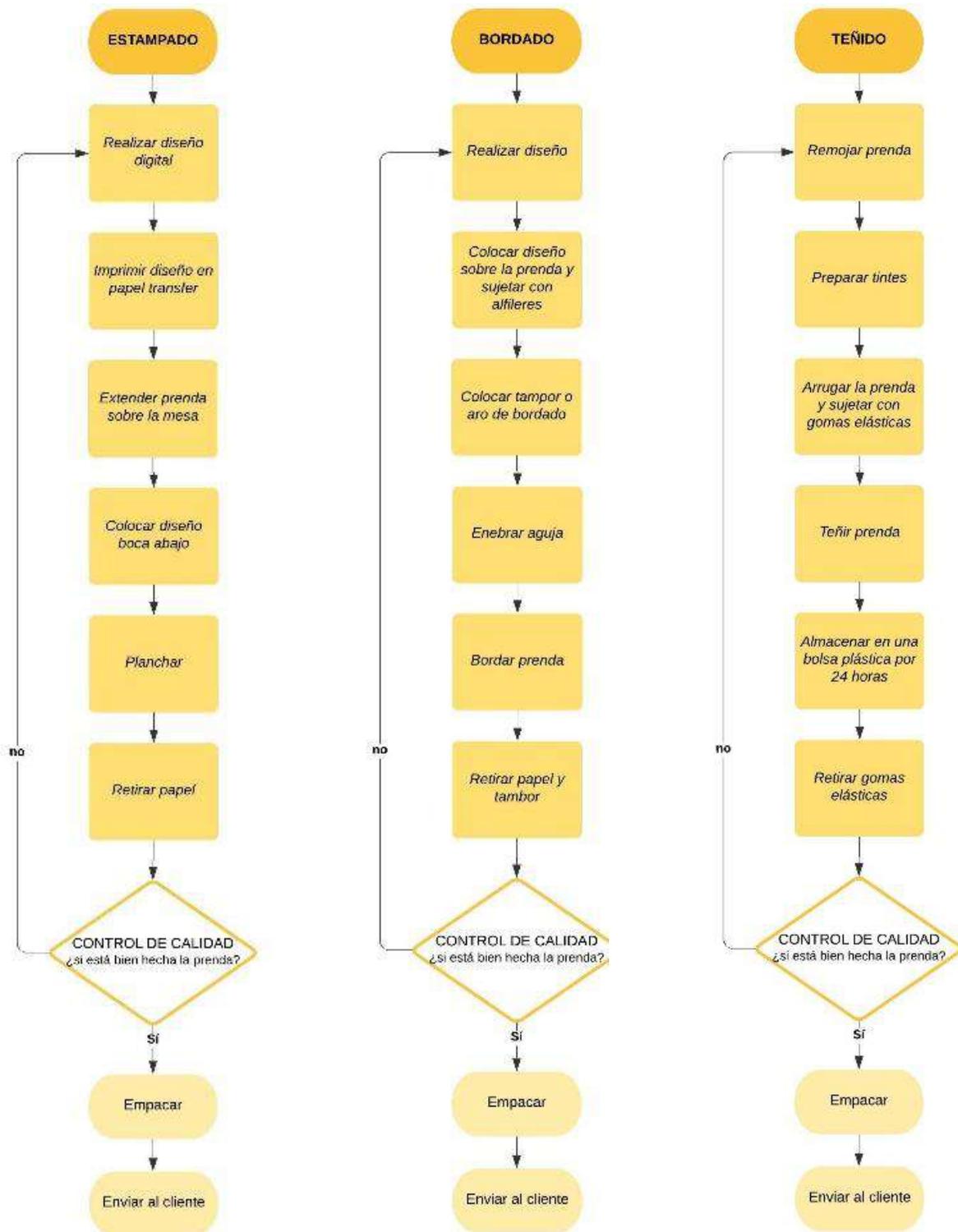
10.3. PLANO DEL ESPACIO FÍSICO



ENCHÚLAME LA ROPA

11. ESTUDIO TÉCNICO II

11.1. INGENIERÍA DEL PROYECTO



ENCHÚLAME LA ROPA

A continuación, se les explicará cómo será el proceso para la realización de las prendas personalizadas en enchúlame la ropa:

•**Estampar:** Para estampar nuestras camisas en enchúlame la ropa, seguimos los siguientes pasos: Primero que todo se realiza la conversación con el cliente para poder concretar el diseño que esa persona desea, luego se le comunica al diseñador que se decidió, a continuación se imprime y se le hace llegar a la persona encargada, en este caso el mismo diseñador, una vez ya entregada la información necesaria para la impresión, se presiona una plancha en cada hoja de estampar, la cual estará dividida en CMYK y la camisa queda totalmente lista.

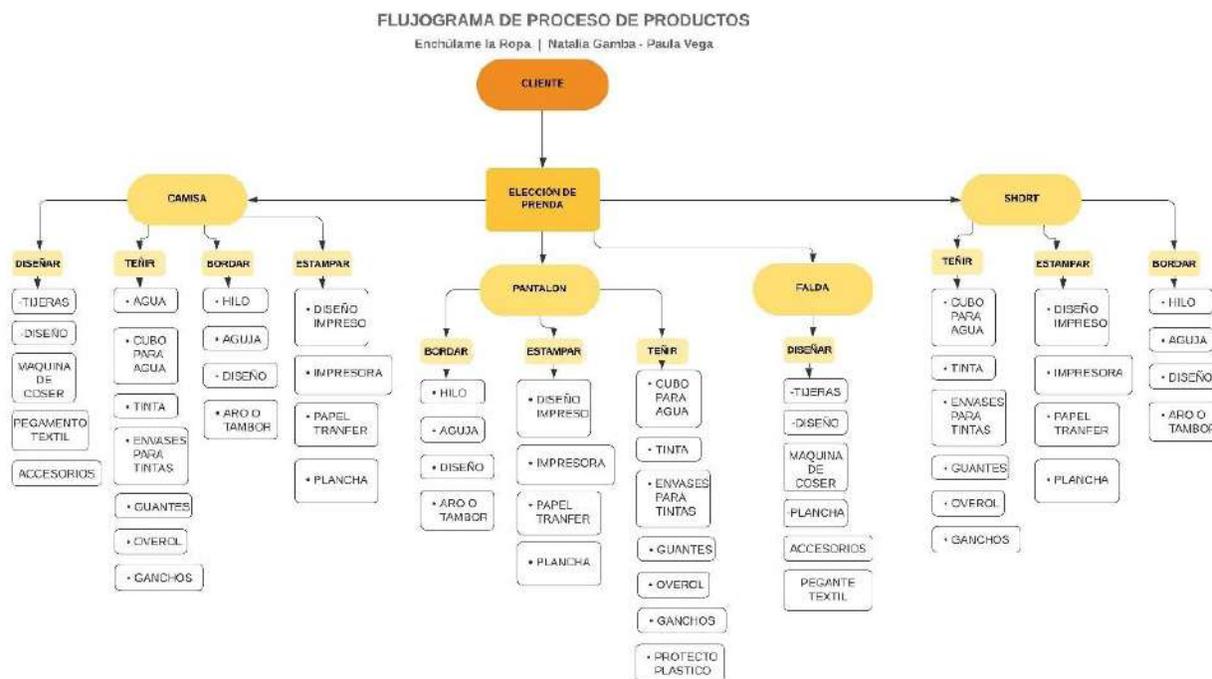
•**Bordar:** El bordaje en enchúlame la ropa es una garantía de un excelente servicio, gracias a que tenemos unos muy buenos trabajadores con los que te puedes inspirar para elegir este tipo de procesos, el cual consiste en hablar con el cliente para concretar su bordado, elegir color de hilo y la costurera se encarga del resto.

•**Teñir:** Teñir una prenda de vestir necesita inspiración y creatividad, y para eso existe enchúlame la ropa, para poder cumplir todos tus deseos en tus prendas de vestir, el proceso es el siguiente: se escoge una camisa de color que ayuda con el estilo que se va a teñir, como por ejemplo, si son colores, se escogería una camisa blanca, se ubica en la mesa especial para teñir, nos ponemos los guantes, realizamos el amarre de las ligas en el tipo de teñido TIE DYE que la cliente haya elegido, se liga el colorante con el agua caliente para que estos se compactan más y luego se unta en los lugares deseados, se deja secar por 8 horas y listo, cliente feliz.

•**Rediseñar:** Para este tipo de procedimientos los clientes normalmente llegan con una referencia de como desean modificar su prenda, se le hace una explicación del procedimiento y

ENCHÚLAME LA ROPA

se le hace una cotización para que quede mucho más accesible a su bolsillo y a su gusto, después de definido el estilo, varía el proceso si la camisa necesita primero intervención del diseñador o de la costurera, luego de eso, la camisa es desinfectada como todas las prendas y se concluye con la entrega al comprador.



| INSUMO | CANTIDAD | PRECIO |
|--------------------|----------|-----------|
| Impresora | 1 | \$589.980 |
| Papel transfer | 10 | \$22.000 |
| Tijeras | 2 | \$5.800 |
| Plancha | 2 | \$175.000 |
| Hilo para bordar | 106 | \$80.900 |
| Agujas para bordar | 16 | \$10.000 |

ENCHÚLAME LA ROPA

| | | |
|--------------------------|-----|-----------|
| Agujas para coser | 27 | \$5.000 |
| Pegamento textil | 3 | \$9.000 |
| Alfileres | 40 | \$2.400 |
| Metro costurero | 1 | \$21.800 |
| Aro o tambor para bordar | 4 | \$35.000 |
| Papel mantequilla | 35 | \$4.800 |
| Gomas elásticas | 100 | \$12.598 |
| Tinte textil | 10 | \$148.000 |

11.2. REQUERIMIENTOS DE OPERACIÓN

| Bien / Servicio: Personalización de prendas de vestir. | | | | |
|---|--|---------------------------------------|--|---|
| Unidades a producir: 77 Prendas aprox. | | | | |
| Actividad del proceso | Tiempo estimado de realización (minutos/horas) | Cargos que participan en la actividad | Número de personas que intervienen por cargo | Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/unidad de tiempo) |
| Bordado | de 5 min a 1 horas aprox | Costurera | 1 | 2.500 puntadas/800 puntadas x minutos: 3 min 10s. |
| Estampado | 30 minutos a 1 hora. | Diseñador | 1 | 48 prendas / 8 horas |
| Teñido | 1 día y medio. | Diseñadora | 1 | 16 prendas / 8 horas |
| Rediseño | 2/3 días. | Diseñadora y costurera. | 1 | 1 prenda / 32 horas |
| Total | 4.440 min / 74 horas. | | 4 | |
| | | | | |
| | | | | |

ENCHÚLAME LA ROPA

12. ESTUDIO TÉCNICO III

| | | | |
|---|---------------------------------|-------------------|--------------------------|
|  <p>Enchúlame La Ropa Atrévete a ser único y diferente</p> | <p>ENCHÚLAME LA ROPA</p> | | |
| | <p>CODIGO: 50101</p> | <p>VERSIÓN: 1</p> | <p>FECHA: 30/10/2020</p> |
| <p>FICHA TECNICA DEL SERVICIO</p> | | | |
| <p>A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)</p> | | | |
| <p>PERSONALIZACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR</p> | | | |
| <p>B. OBJETIVO</p> | | | |
| <p>EL OBJETIVO DE ENCHULAME LA ROPA ES REDISEÑAR LAS PRENDAS DE VESTIR DE NUESTROS USUARIOS PARA QUE SE ACOPLEN DE MANERA ACORDE A SUS GUSTO Y PUEDAN TENER UNA FORMA DE VESTIR MUCHO MÁS ORIGINAL Y NOVEDOSO.</p> | | | |
| <p>C. METODOLOGIA</p> | | | |
| <p>LA METODOLOGIA QUE SE IMPLEMENTARÁ EN CADA PRENDA SERA TOTALMENTE DIFERENTE UNA DE LA OTRA, PUESTO QUE, MANEJAMOS MAS DE 3 PRENDAS EN LA TIENDA Y DEBIDO A ESTO, LA METODOLOGIA QUE SE APLICARÁ NO ES LO MISMA EN TODAS LAS PRENDAS, TODO ESTO DEPENDE DE LA PERSONALIZACION QUE EL CLIENTE REQUIERA, BUEN SEA, BRODADOS, ESTAMPADOS, TINTADO,ETC.</p> | | | |

ENCHÚLAME LA ROPA

D. DESCRIPCIÓN GENERAL

COMO EMPRESA, DESEAMOS QUE NUESTROS CLIENTES PUEDAN TENER UNA SATISFACCION NO SOLO AL SALIR DE LA CALLE SI NO AL VERSE AL ESPEJO Y PODER SERTIRSE DE UNA MANERA INIMAGINABLE GRACIAS A SU CREATIVIDAD Y A LA AYUDA DE ENCHULAME LA ROPA QUE PUEDO HACER POSIBLE SUS IDEAS Y PLASMARLAS EN SUS PRENDAS DE VESTIR.

D. DURACION

COMO SE MENCIONÓ ANTERIORMENTE, LA EMPRESA ENCHULAME LA ROPA TIENE DIFERENTES PRENDAS Y METODOLOGIA DE INTERVENCIÓN DE MODA EN LAS PRENDAS DE VESTIR, POR ESTO, SE DICE QUE DICHA INTERVENSIÓN DURARA APROXIMADAMENTE ENTRE 1 O 2 DÍAS A MÁS TARDAR.

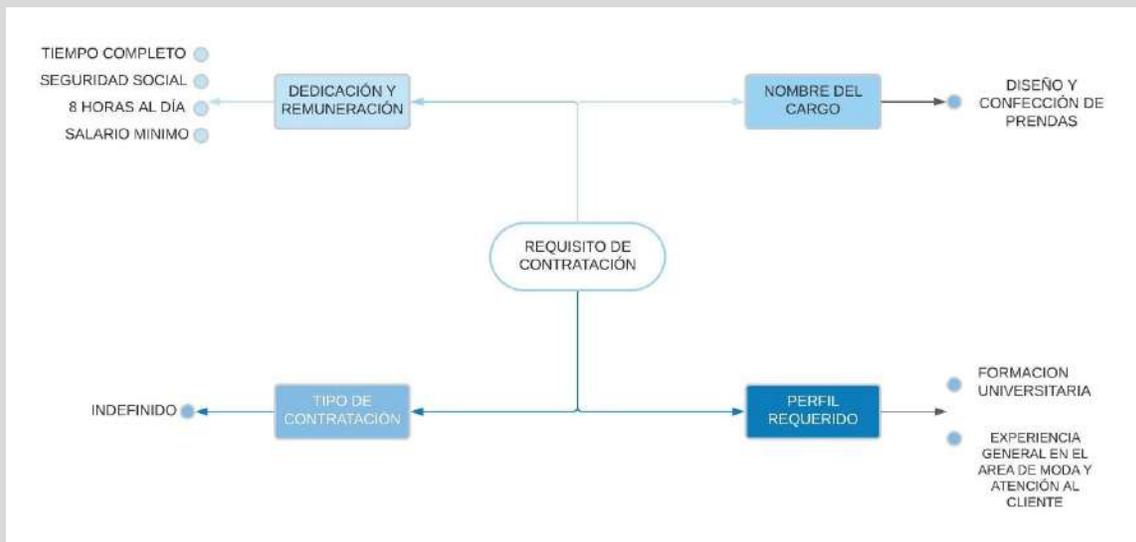
E. ENTREGABLES

ENCHULAME LA ROPA DARA COMO ENTREGABLE LA PRENDA DE VESTIR MODIFICADA EN SU TOTALIDAD COMO EL CLIENTE LO DESEE.

G. PERFIL DEL CLIENTE

Nuestros clientes principales serán los jóvenes entre los 18 y 30 años, universitarios o trabajadores. Jóvenes que están en búsqueda de conocerse a sí mismo, de saber qué es lo que desean por su vida, con ganas de experimentar y descubrir que es lo que desean transmitir con su estilo de vestir y jóvenes adultas que desean tener un estilo único y destacar; Por eso nuestra marca es adecuada para ellos ya que por medio de nosotros podrán encontrarse a ellos mismo y lograr ver que es lo que realmente les gusta y quiénes son.

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO



Firma del responsable del servicio:

Paula Vega.

Nombre del Responsable del servicio

Natalia Gamba

Firma:

Nombre del Responsable del servicio

Paula Vega

Firma:

Paula Vega.

ENCHÚLAME LA ROPA

13. LANZAMIENTO PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

¿Que problema estas tratando de resolver?



El problema que se manifiesta en la industria de la moda es que las tiendas de ropa les ofrecen a sus clientes poca variedad en las prendas de vestir, falta de tallas para todo tipo de cuerpo; lo que afecta su autoestima.

¿Cómo resolverás este problema?



A través de una tienda física y página web, las cuales le permite a los usuarios crear su ropa por medio de estas, es decir, nuestros clientes podrán escoger las opciones de personalización de su ropa que más les agrade; entre muchas opciones de color, talla, apliques y adornos que podrán combinar a su gusto.

¿Quién es tu público objetivo?



Jóvenes entre 18 y 30 años, universitarios y/o trabajadores, entre los estratos 2 y 5, de la ciudad de Santa Marta. Jóvenes con ganas de experimentar y descubrir que es lo que desean transmitir con su estilo de vestir, y jóvenes adultos que deseen tener un estilo único y destacar.

Cuál es el primer paso?



Realizar un estudio de mercado para analizar la factibilidad del negocio. Además crear la Landing Page y redes sociales para empezar a dar a conocer y promocionar la empresa.

ENCHÚLAME LA ROPA

14. CONCLUSIONES:

Enchúlame la ropa resulta ser una empresa con gran innovación en el sector de la moda de la ciudad de Santa Marta, que espera lograr expandirse nacional e internacionalmente.

Enchúlame la ropa se proyecta como una empresa en la cual sus clientes podrán hacer realidad sus sueños a la hora de vestir, un negocio en el que podrán dar rienda suelta a su imaginación mientras logran mejorar su confianza y aumentar su seguridad. Enchúlame la ropa quiere llegar a los clientes como un negocio capaz de satisfacer sus necesidades y capaz de permitirles ser una mejor versión de sí mismos.

15. BIBLIOGRAFÍA:

- Hidalgo, M., Barriga, R. y Gutiérrez, E. (2010). Proyecto de creación de una microempresa de diseño y comercialización de camisetas personalizadas vía web. Guayaquil, Ecuador.
- Zuñiga, J. (2008 – 2009). Proyecto La Camiseta a tu Estilo. Guayaquil, Ecuador.