

Nombre el alumno: Alberto bermudez Trujillo

Grado:6

Grupo recursos humanos

Maestro: profe sebas

Modelo de Negocio de Ropa: Presentación

1. Descripción del Negocio

Nombre de la Empresa:

Elegancia Urbana

Visión:

Convertirse en una marca líder en moda urbana, ofreciendo ropa de alta calidad y diseño innovador que se adapte a las tendencias actuales.

Misión:

Proveer a nuestros clientes con ropa de moda que combine estilo y comodidad, utilizando materiales sostenibles y técnicas de producción éticas.

Servicios:

• Venta de ropa urbana: Camisetas, pantalones, chaquetas y accesorios.

 Tienda online: Plataforma de comercio electrónico para compras a nivel nacional e internacional.

• Tienda física: Ubicada en zonas de alto tránsito para maximizar la visibilidad y las ventas.

2. Gastos de Materia

Costo de Materia Prima:

• Tela y Textiles: \$30,000 al año

Accesorios (botones, cremalleras, etc.): \$5,000 al año

Costura y Mano de Obra (directamente en producción): \$20,000 al año

Total Gastos de Materia Prima: \$55,000

3. Gastos Fijos

Costos Operativos:

• Alquiler de Local (tienda física y oficina): \$20,000 al año

Servicios Públicos (agua, electricidad, internet): \$5,000 al año

Salarios del Personal (ventas, administración, diseño): \$50,000 al año

Publicidad y Marketing: \$15,000 al año

Seguros: \$3,000 al año

Mantenimiento de Equipos y Mobiliario: \$2,000 al año

Total Gastos Fijos: \$95,000

4. Inversión Inicial

Desglose de Inversión:

• Equipamiento (máquinas de coser, computadoras, mobiliario): \$25,000

• Costos de Acondicionamiento del Local (renovación y decoración): \$15,000

• Stock Inicial de Inventario: \$30,000

Registro de Marca y Licencias: \$2,000

Publicidad Inicial y Lanzamiento: \$8,000

Total Inversión Inicial: \$80,000

5. Utilidad Bruta y Neta

Estimaciones Financieras:

• Ingresos Anuales Estimados: \$200,000

• Costo de Materia Prima: \$55,000

• Gastos Fijos Anuales: \$95,000

 $\label{thm:prima} \begin{tabular}{l} $$ \textbf{Utilidad Bruta=Ingresos-Costo de Materia Prima}$ \end{tabular} = $$ \text{Ingresos} - \text{Costo de Materia Prima}$ \textbf{Utilidad Bruta=Ingresos-Costo de Materia Prima}$ \textbf{Utilidad Bruta=$} 200,000-$55,000=$145,000$ \text{Utilidad Bruta} = $$200,000 - $$55,000 = $$145,000$ \text{Utilidad Bruta=$} 200,000-$55,000=$145,000}$ \text{Margen de Utilidad Bruta} = \left| \text{frac} \right| $$145,000$ \text{Margen de Utilidad Bruta} = \left| \text{frac} \right| $$145,000$ \text{Margen de Utilidad Bruta} = $$145,000$ \text{Margen de Utilidad Bruta} = $$145,000$ \text{Margen de Utilidad Bruta=$} $$145$

 $\label{thm:power_property} \begin{tabular}{ll} \textbf{Utilidad Neta} = \text{Utilidad Bruta-Gastos Fijos} \textbf{Utilidad Neta} = \text{Utilidad Bruta-Gastos Fijos} \textbf{Utilidad Neta} = \text{Utilidad Bruta-Gastos Fijos} \textbf{Utilidad Neta} = \$145,000-\$95,000=\$50,000 \textbf{Utilidad Neta} = \$145,000-\$95,000=\$50,000 \textbf{Utilidad Neta}=\$145,000-\$95,000=\$50,000 \textbf{Margen de Utilidad Neta}=\$145,000-\$95,000=\$50,000 \textbf{Margen de Utilidad Neta}=\texttt{Ieft(} \texttt{frac}\\$50,000}{\texttt{S0,000}\$\$100=25\%$ \textbf{Margen de Utilidad Neta}=(\$200,000\$50,000)\times100=25\%$ \textbf{Margen de Utilidad Neta}=(\$200,000)\times100=25\%$ \textbf{Margen de Utilidad$

6. Estrategia de Marketing Empresarial

Estrategia General:

- Posicionamiento de Marca: Resaltar la calidad, el diseño único y el compromiso con la sostenibilidad para atraer a clientes conscientes de la moda y el medio ambiente.
- Canales de Venta:
 - Tienda Online: Optimización para SEO, campañas de publicidad pagada (PPC), y marketing en redes sociales.

o **Tienda Física:** Promociones locales y eventos de lanzamiento para atraer clientes.

Marketing Digital:

- **Publicidad en Redes Sociales:** Instagram, Facebook y TikTok para captar a un público joven y amante de la moda.
- **Influencers y Colaboraciones:** Asociarse con influencers de moda para aumentar la visibilidad y atraer a seguidores de estas personalidades.
- **Estrategias de Email Marketing:** Ofertas exclusivas y actualizaciones de productos para mantener a los clientes comprometidos.

Marketing Tradicional:

- Eventos y Ferias de Moda: Participación en eventos locales para aumentar la visibilidad y establecer relaciones con otros actores de la industria.
- **Publicidad en Medios Locales:** Anuncios en revistas de moda y estaciones de radio para llegar a un público más amplio.

Programas de Fidelización:

- **Descuentos para Clientes Recurrentes:** Programas de puntos y descuentos exclusivos para fomentar la lealtad de los clientes.
- Recompensas por Referencias: Incentivos para clientes que recomienden la tienda a amigos y familiares.

