

Bitácora de Proyecto - Glowing Beauty



Bitácora de Proyecto

Proyecto: Glowing Beauty

Equipo: Estefanía López Zabala, Karen Sánchez, Michell Durango

Fecha de inicio: 25 de enero de 2025

Fecha de finalización: 5 de octubre de 2025

Introducción

Esta bitácora tiene como objetivo documentar el desarrollo y presentación del proyecto Glowing Beauty, una marca dedicada a ofrecer cajas sorpresas de maquillaje personalizadas. A través de este registro se podrá evidenciar el avance del trabajo, las estrategias empleadas para personalizar la experiencia del cliente y los resultados obtenidos.

Descripción del Proyecto

Nombre: Glowing Beauty

Pregunta Problematicadora: ¿Cómo puede Glowing Beauty mejorar su proceso de personalización de cajas sorpresas para garantizar que los clientes reciban productos que se adapten a sus necesidades y preferencias?

Misión: Dar experiencias únicas y personalizadas en el mundo del maquillaje, inspirando confianza y belleza a nuestros clientes.

Visión: En un año, Glowing Beauty será reconocido como una de las marcas de cajas sorpresas de maquillaje personalizadas más innovadoras y exitosas del mercado.

Objetivo General: Ofrecer cajas sorpresas de maquillaje personalizadas que inspiren confianza, belleza y empoderamiento en las mujeres.

Objetivos Específicos:

- Implementar un sistema de perfilado de clientes que recoja información detallada sobre sus preferencias y características personales.
- Desarrollar alianzas estratégicas con marcas reconocidas y emergentes.
- Crear un proceso de retroalimentación continua para mejorar la personalización.
- Capacitar al equipo en técnicas de personalización y tendencias de maquillaje.
- Incorporar tecnología de análisis de datos para optimizar la selección de productos.

Metodología:

- Investigación de mercado
- Creación de encuestas para perfilado de clientes
- Búsqueda de alianzas comerciales
- Diseño de estrategias de personalización
- Evaluación continua de resultados

Ciclo PHVA (Planear, Hacer, Verificar, Actuar)

Durante el proyecto de Glowing Beauty se siguió el ciclo PHVA para asegurar el cumplimiento de los objetivos.

En la fase de Planear, se definió la misión, visión y objetivos del proyecto. También se realizó una investigación de mercado y se planificó la estrategia de comunicación.

En la fase de Hacer, se llevaron a cabo las publicaciones en redes sociales, se diseñaron prototipos de cajas sorpresas personalizadas.

En la fase de Verificar, se analizaron las interacciones obtenidas en redes sociales, se evaluaron las respuestas de las clientas y se recogió una retroalimentación para identificar áreas de mejora.

Finalmente, en la fase de Actuar, se implementaron mejoras en el proceso de personalización de las cajas, se ajustó el sistema de perfilado de clientes.

Matriz DOFA

Fortalezas:

Glowing Beauty cuenta con una propuesta innovadora de personalización de productos, un equipo creativo y motivado, y una buena estrategia de uso de redes sociales para su promoción.

Oportunidades:

El mercado de maquillaje personalizado está en crecimiento. Existen posibilidades de establecer alianzas con marcas reconocidas y emergentes, así como de aprovechar los avances tecnológicos en análisis de perfil de clientes.

Debilidades:

El equipo presenta poca experiencia en el análisis avanzado de datos, tiene problemas en reunirse y cuenta con un presupuesto inicial limitado.

Amenazas:

La competencia en el mercado de maquillaje es alta y las tendencias de belleza cambian rápidamente, lo que puede dificultar la adaptación de la oferta de productos.

Desarrollo de la Bitácora

Cronograma:

Instagram:

- 28 de marzo del 2025: mascarilla para piel seca
- 31 de marzo del 2025: mascarilla para piel grasa
- 01 de abril del 2025: mascarilla para todo tipo de piel
- 28 de abril: Infograma: pasos y consejos sobre la rutina facial

Tik Tok:

- 27 de marzo del 2025: ¿Quiénes somos?
- 31 de marzo del 2025: mascarilla para piel seca
- 01 de abril del 2025: mascarilla para piel grasa
- 03 de abril del 2025: mascarilla para todo tipo de piel
- 27 de abril: promocionando lip glosses de Bloomshell .
- 27 de abril Infograma : pasos y consejos sobre la rutina facial
- 29 de abril: mostrando algunos productos posibles a que te pueden llegar en tu caja sorpresa

Conclusiones

Durante el desarrollo del proyecto Glowing Beauty aprendimos la importancia de entender profundamente las necesidades y preferencias de cada cliente para ofrecer un servicio verdaderamente personalizado. La personalización no es solo un valor agregado, sino un diferencial competitivo clave.

A futuro, fortaleceremos nuestras alianzas, seguiremos capacitándonos en tendencias de maquillaje y buscaremos incorporar tecnologías más avanzadas de análisis de datos para optimizar el servicio.

El proceso de planificación y presentación nos permitió mejorar nuestras habilidades de trabajo en equipo, comunicación y creatividad.