

1. Características específicas requeridas para el proyecto (La idea de negocio da respuesta a las oportunidades detectadas en el análisis DAFO):

- Demanda creciente de moda sostenible: los consumidores buscan productos ecológicos y éticos.
- Tendencia a la diferenciación por valores de marca: la producción 100% algodón y con enfoque responsable se alinea con los hábitos de consumo actuales.
- Falta de propuestas asequibles y sostenibles en moda urbana: el proyecto se posiciona como una alternativa moderna, ecológica y accesible.

Requiere:

- Proveedores certificados en algodón 100% orgánico.
- Producción ética con trazabilidad.
- Presencia online potente (ecommerce, redes sociales).
- Identidad visual coherente con valores sostenibles.
- Infraestructura ligera pero escalable (showroom, almacén o punto físico con stock reducido).

2. Público objetivo

- Edad: 18 a 35 años.
- Género: Unisex, aunque podría segmentarse por colecciones.
- Perfil sociodemográfico: Jóvenes urbanos, preocupados por el medioambiente y el consumo consciente, con poder adquisitivo medio.
- Hábitos de compra: digitales, con sensibilidad hacia el diseño, la exclusividad, y los valores de marca.
- Ubicación: Principalmente en grandes ciudades (Madrid, Barcelona, Valencia, etc.), aunque con potencial nacional e internacional vía online.

3. Estrategias de marketing mix

Producto:

- Ropa urbana y casual fabricada con algodón 100% sostenible.
- Colecciones limitadas que generan exclusividad.
- Diseño minimalista con identidad de marca fuerte.

Precio:

- Política de precios medios con buena relación calidad/sostenibilidad.
- Precios competitivos en comparación con otras marcas del mismo estilo.

Distribución (Place):

- Venta online mediante ecommerce propio.
- Pop-ups y colaboraciones con tiendas multimarca.
- Futuro showroom o tienda física en zonas clave.

Promoción:

- Redes sociales (Instagram, TikTok) como canales principales.
- Marketing de influencers éticos.
- Storytelling sobre el proceso de producción y valores.
- Colaboraciones con artistas o diseñadores.
- Email marketing y programas de fidelización.

4. Ubicación, permisos, obligaciones y PRL

Ubicación del negocio:

- Local de pequeño tamaño para oficina/almacén en zona urbana asequible.
- Venta y promoción principalmente online.

Permisos y autorizaciones:

- Alta en el IAE (Impuesto de Actividades Económicas).
- Licencia de apertura y actividad del local (si es físico).
- Inscripción en la Seguridad Social y obtención de CIF como empresa.
- Cumplir con el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) en el ecommerce.

Obligaciones fiscales:

- Declaración del IVA trimestral (modelo 303).
- Declaración de IRPF o Impuesto sobre Sociedades.
- Retenciones de trabajadores y profesionales (modelo 111).
- Presentación de resúmenes anuales (modelo 390, 190, etc.).

Obligaciones laborales:

- Contratación conforme al Estatuto de los Trabajadores.
- Alta de empleados en la Seguridad Social.
- Cumplimiento del convenio colectivo correspondiente.

Prevención de Riesgos Laborales (PRL):

- Contratación de un servicio externo de prevención.
- Plan de prevención adaptado a la actividad textil (si hay confección en taller).
- Formación básica a los empleados.

5. Subvenciones para incorporar nuevas tecnologías

Puedes optar a varias ayudas públicas para mejorar la digitalización y sostenibilidad:

- Kit Digital (España): subvención para soluciones digitales (web, ecommerce, redes sociales, ciberseguridad).
- Ayudas del Ministerio de Industria para la modernización de empresas textiles.
- Subvenciones autonómicas: cada comunidad autónoma ofrece líneas para:
- Incorporación de tecnologías limpias.
- Digitalización del proceso comercial.
- Economía circular.
- CDTI y ENISA: financiación pública para innovación en pymes.
- Fondos Next Generation EU (a través de programas regionales).