

SOCIOS CLAVES Proveedores de ropa y accesorios: Cruciales para obtener productos de calidad. Diseñadores de moda: Para crear colecciones originales y atractivas. Plataformas de comercio electrónico: Para facilitar la venta online. Empresas de logística y envíos: Para asegurar entregas eficientes. Agencias de marketing y redes sociales: Para promover la marca y productos.	ACTIVIDADES CLAVES Diseño y selección de productos. Marketing y promoción. Gestión de inventarios. Ventas y atención al cliente. Logística y distribución.	PROPUESTA DE VALOR Productos de moda de alta calidad: Ropa y accesorios siguiendo las últimas tendencias. Precios accesibles: Moda asequible para un público joven. Comodidad de compra: Experiencia de compra online fácil y segura. Atención al cliente: Servicio excepcional para asegurar la satisfacción del cliente. Flexibilidad de devoluciones: Políticas amigables para el cliente.	RELACIÓN CON CLIENTES Servicio personalizado. Interacción en redes sociales. Programas de fidelización. Boletines informativos.	SEGMENTO DE CLIENTES Mujeres jóvenes entre 18 y 35 años: Interesadas en moda y tendencias actuales. Clientes que buscan calidad y precio: Consumidores que valoran productos de buena calidad a precios accesibles. Usuarios de redes sociales: Personas activas en plataformas digitales y compradoras online.
	RECURSOS CLAVES Equipo de diseño y marketing. Plataforma de comercio electrónico. Inventario de productos. Capital financiero. Infraestructura logística.		CANALES Tienda online: Principal canal de ventas. Redes sociales: Instagram, Facebook, TikTok para marketing y promociones. Publicidad online: Anuncios pagados en Google y redes sociales. Eventualmente, tiendas físicas: En ubicaciones estratégicas para ampliar la presencia de la marca.	
ESTRUCTURA DE COSTOS Costos de adquisición de productos: Compras a proveedores y costos de producción. Marketing y publicidad: Gastos en campañas y promoción en redes sociales. Logística y envíos: Costos de almacenamiento y distribución de productos. Plataforma de e-commerce: Desarrollo y mantenimiento del sitio web. Gastos fijos: Alquiler, servicios y otros costos operativos.			FUENTES DE INGRESO Ventas de ropa y accesorios: Ingresos principales a través de la tienda online. Colecciones exclusivas: Productos de edición limitada o colaboraciones especiales. Promociones y descuentos: Aumentar ventas a través de campañas promocionales. Eventos y pop-up stores: Ventas adicionales en eventos especiales o tiendas temporales.	