

Tecnológico nacional de México
Instituto Tecnológico de Tlaxiaco

PRACTICA 4

Carrera: Ingeniería en sistemas computacionales

Materia: fundamento de ingeniería de software

Docente: José Alfredo Román Cruz

Alumnos y número de control:

Evelin Lizeth Hernandez Vasquez 21620248

Karen Garcia Garcia 21620140

Jeronima Roque Caballero 21620206

Grupo: 5US

Semestre: quinto

Tlaxiaco, Oaxaca, 7 de octubre de 2023

índice

| | |
|--|---|
| <i>Modelo de Negocio de sastrería con la Web 3.0</i> | 2 |
| <i>Objetivos</i> | 2 |
| <i>Objetivo general:</i> | 2 |
| <i>Objetivos específicos:</i> | 3 |
| <i>Descripción de materiales</i> | 3 |
| <i>Introducción:</i> | 3 |
| <i>Propuesta de valor</i> | 4 |
| <i>Modelo de negocio en canvas</i> | 5 |

Tabla de ilustraciones

| | |
|---------------------|----|
| Ilustración 1 | 5 |
| Ilustración 2 | 6 |
| Ilustración 3 | 7 |
| Ilustración 4 | 8 |
| Ilustración 5 | 8 |
| Ilustración 6 | 9 |
| Ilustración 7 | 9 |
| Ilustración 8 | 10 |
| Ilustración 9 | 10 |

Modelo de Negocio de sastrería con la Web 3.0

Objetivos

Objetivo general:

El objetivo general de este proyecto es crear un modelo de negocio aplicando la web 3.0, con esto vamos a desarrollar DApps para facilitar, Establecer y mantener una sastrería de alta calidad, sostenible y orientada al cliente que se destaque en el mercado de la moda local, ofreciendo

prendas de vestir personalizadas y servicios de confección excepcionales, mientras se genera un impacto positivo en la comunidad y se logra una rentabilidad sostenible a largo plazo .

Objetivos específicos:

Incremento de Ventas en Línea: Aumentar las ventas en línea en un 15% durante el próximo trimestre mediante estrategias de marketing digital y mejoras en la tienda en línea.

Reducción de Residuos: Disminuir el desperdicio de material en un 10% al finalizar el año a través de prácticas de corte más eficientes y reciclaje de telas.

Expansión de la Línea de Productos: Introducir una nueva línea de accesorios de moda, como corbatas y pañuelos de seda, antes del final del año.

Mejora de la Experiencia del Cliente: Implementar un programa de atención al cliente personalizado que incluye un seguimiento postventa para el 100% de las ventas en los próximos tres meses.

Participación en Eventos Locales: Asista a al menos tres ferias locales de moda durante el próximo año para aumentar la visibilidad y generar ventas directas.

Sostenibilidad en la Producción: Aumentar la proporción de tejidos sostenibles utilizados en la confección en un 20% para fines del próximo año.

Mejora de la Eficiencia Operativa: Reducir los tiempos de entrega en un 15% mediante la optimización de procesos de producción y logística en los próximos seis meses.

Desarrollo de Talento Interno: Proporcionar al menos 20 horas de formación en técnicas de costura avanzadas a cada empleado en los próximos 12 meses.

Descripción de materiales

Libreta ya lápiz: utilizamos una libreta para apunta puntos importantes y realizar cada uno de los borradores de cada paso para el modelo de negocio.

Internet: es una herramienta muy importante para investiga cada paso del proceso y poder validar nuestra propuesta con especialistas en línea.

Computadora: fue la herramienta principal para poder llevara cabo todo el modelo del negocio

Bizagi: una app que utilizamos para realizar cada proceso de venta.

Introducción:

En un mundo empresarial en constante evolución, la capacidad de adaptarse y mantenerse a la vanguardia de las tendencias es esencial para el éxito. El presente informe tiene como objetivo

proporcionar una evaluación integral de nuestro modelo de negocio y estrategias actuales, así como destacar las áreas clave en las que se requieren mejoras y ajustes.

En este informe, se presenta un análisis detallado del modelo de negocio para una sastrería que aprovecha las capacidades de la web 3.0 para brindar servicios de creación de alta calidad y sostenibles. La innovación de la web 3.0 nos ayudara a implementar nuevas funciones que ayudaría al cliente. El objetivo es proporcionar una visión integral de cómo este modelo de negocio satisface las necesidades de sus clientes y crea un impacto positivo en la moda sostenible. exploraremos cómo "Elegancia a la Medida" se ha transformado en una sastrería moderna que va más allá de la mera confección de prendas. Aquí, el arte de la sastrería se combina con la tecnología, la sostenibilidad y una atención inquebrantable al cliente para crear una experiencia única en el mundo de la moda.

A medida que avancemos en este informe, descubrirás cómo esta sastrería se ha adaptado a las tendencias cambiantes del mercado, ha abrazado la sostenibilidad en cada paso de su proceso de producción y ha elevado la experiencia del cliente a un nuevo nivel. Desde la elección de los materiales hasta la atención personalizada, "Elegancia a la Medida" demuestra cómo un modelo de negocio 3.0 puede ser el futuro de la moda a medida

Propuesta de valor

En esta sección, describirás en detalle el modelo de negocio actual de la sastrería, incluyendo sus componentes clave, como productos o servicios ofrecidos, canales de distribución, segmento de clientes, propuesta de valor y fuentes de ingresos.

Personalización avanzada: Utilizando tecnologías de IA y análisis de datos, la sastrería podría ofrecer recomendaciones de estilo personalizadas a los clientes según sus preferencias y datos de compra anteriores.

Diseño: Permitir a los clientes diseñar sus prendas en línea, seleccionando telas, colores y estilos, confirmar el pedido.

Toma de medidas en línea: Los clientes podrían medirse a sí mismos en casa utilizando una aplicación o plataforma en línea que garantice medidas necesarias para la confección a medida.

Seguimiento de pedidos en tiempo real: Los clientes podrían seguir el progreso de sus pedidos en línea, con actualizaciones automáticas sobre el estado de sus prendas y la fecha de entrega estimada.

Pago seguro y contratos inteligentes: Utilizar contratos inteligentes basados en blockchain para garantizar pagos seguros y transacciones transparentes, lo que podría reducir el riesgo de disputas financieras.

Comunicación con chatbots: Integrar chatbots de IA para responder a las preguntas de los clientes y ofrecer asistencia instantánea en línea, mejorando la experiencia del cliente.

Gestión de inventario en tiempo real: Utilizar la Web 3.0 para mantener un registro actualizado del inventario de telas y materiales disponibles, lo que facilitaría la gestión de existencias y la toma de decisiones.

Interacción en redes sociales y comunidades: Participar activamente en comunidades en línea y redes sociales relacionadas con la moda y la sastrería para promover la marca y conectar con clientes potenciales.

Recopilación de comentarios y opiniones en línea: Utilizar plataformas en línea para recopilar comentarios y opiniones de los clientes, lo que podría ayudar a mejorar la calidad y el servicio de la sastrería.

Token y descuentos: brindar por cada compra al cliente un token que podrá convertir en criptomonedas, también tener descuentos en prendas, y también en las creaciones de todos los diseños.

Lienzo de propuesta de valor de "sastrería"

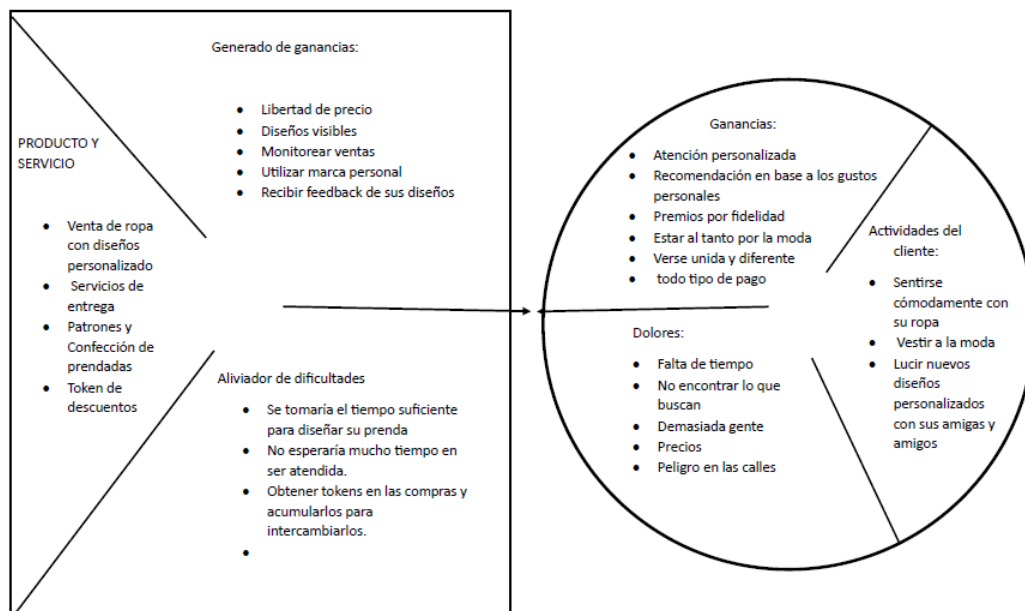


Ilustración 1

Modelo de negocio en canvas

El modelo en canvas se basa en un lenguaje eminentemente visual compuesto por una serie de bloques, permiten captar rápidamente, la estructura del negocio y como genera valor logrando ser competitivo en el mercado.

MODELO DE NEGOCIO CANVAS “SASTRERIA”

| | | | | |
|---|--|---|--|---|
| ALIADOS CLAVE <ul style="list-style-type: none"> Artistas y diseñadores de moda sostenibles Proveedores de materiales (telas, hilos y accesorios de confección etc.) Organizaciones medioambientales y de moda ética | ACTIVIDADES CLAVE <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo y mantenimiento de la plataforma web Selección y gestión de artesanos Creación de contenido educativo y de moda consiente Promoción en redes sociales | PROPUESTA DE VALOR <ul style="list-style-type: none"> Plataforma de diseños, toma de medidas en línea. Servicios de diseños personalizados y de alta calidad. Acceso a una comunidad de moda sostenible y expertos en moda. Regalar tokens en cada compra del servicio para después intercambiarlos. | RELACION CON CLIENTES <ul style="list-style-type: none"> Interacción en línea a través de chat en vivo y soporte personalizado. Comunidad en línea para compartir experiencia y consejo. Programas de fidelización para clientes habituales. | SEGMENTOS <ul style="list-style-type: none"> Números de clientes activos. Taza de conversión de visitantes a clientes. Índice de satisfacción del cliente. Impacto ambiente positivo medido en prendas separadas en lugar de desechadas. |
| ESTRUCTURA DE COSTOS <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo y mantenimiento de la plataforma. Pago a artesanos y expertos. Costos de Marketing y publicidad. Desglose de los costos involucrados en el desarrollo de las plataformas. | | FLUJO DE INGRESO <ul style="list-style-type: none"> Tarifas por servicio de reparación. Venta de materiales de confección y kits. Publicidad y patrocinios de marcas sostenibles. Análisis de como estas fuentes de ingreso son sostenibles y se alinean con la propuesta de valor. | | |

Ilustración 2

Los objetivos de los clientes es ahorrar su tiempo en elegir su vestimenta, reutilizar prendas que no les quede, ahorrar su dinero y ayudar a reducir la contaminación que estas textilerías causan al medio ambiente.

Esto también se adaptaría a las necesidades del cliente para brindar mejor comodidad al, un estilo personal, tendencias actuales, accesorios y complementos, con este modelo que se cubrirá una gran parte de esta necesidades ya que en la actualidad la mayoría de la personas pasan mas tiempo en un dispositivo electrónico y a través de este :

Identificación de las necesidades específicas de estos segmentos y cómo el modelo de negocio las aborda.

Detalle de la propuesta de valor ofrecida, incluyendo la plataforma en línea 3.0 y los servicios de reparación sostenibles.

Nuestra propuesta de valor que ofrecemos al cliente es ayudar en recuperar aquella prenda que por alguna razón se le allá dañado, también en la innovación y creación de nuevos diseños en caso de que ya se allá aburrido de lo mismo.

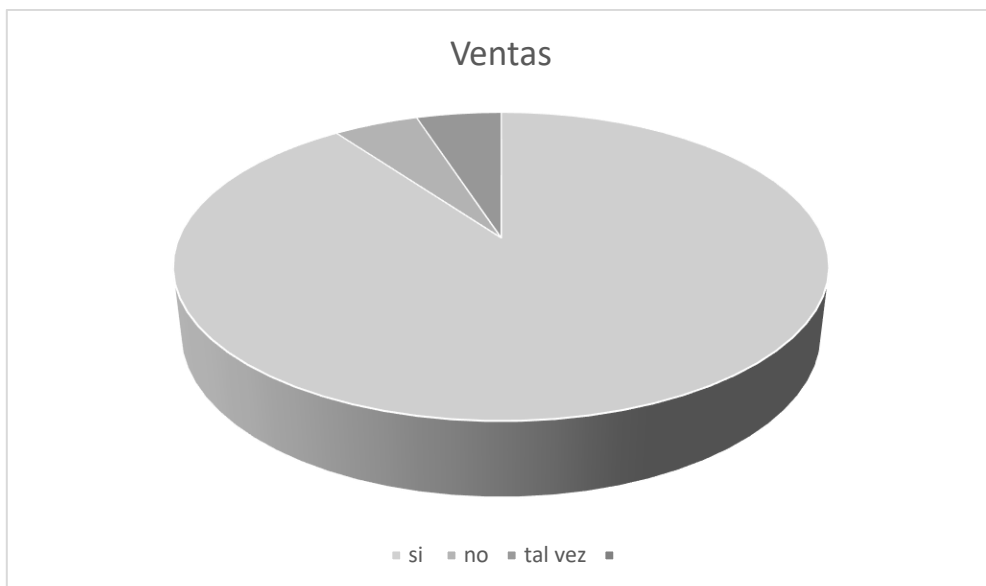


Ilustración 4

¿Qué te parece la idea de una sastrería en línea?

a). buena b). excelente c). no me parece muy buena idea

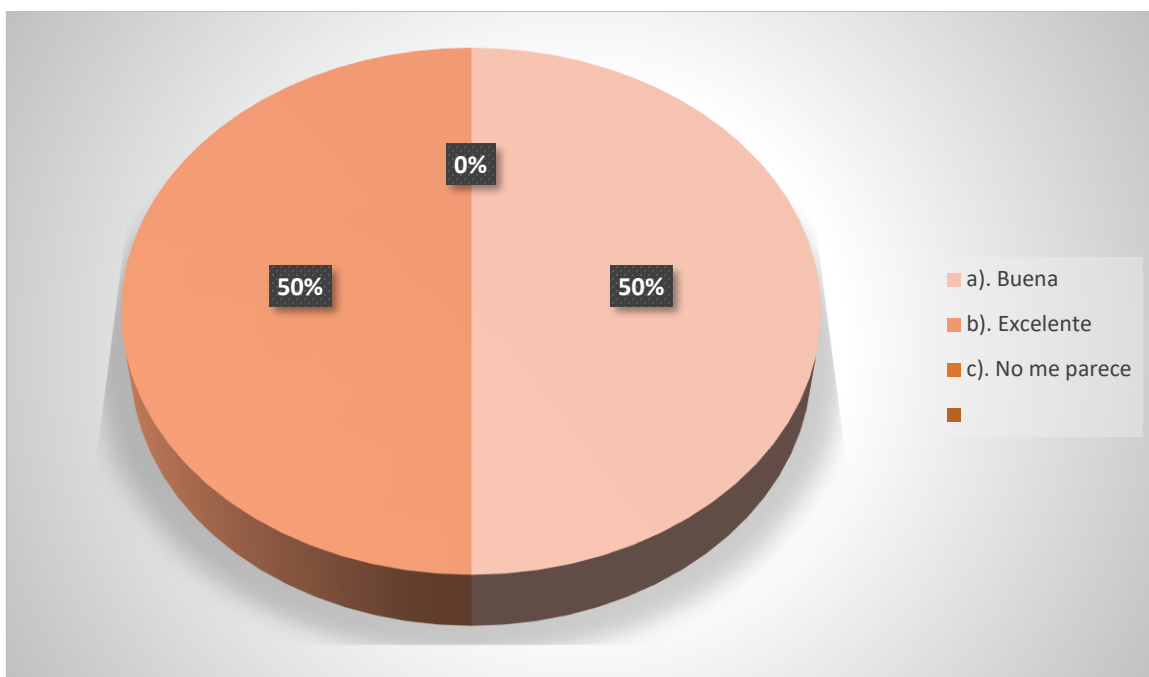


Ilustración 5

¿Te gustaría diseñar tus prendas mediante una app?

A). si b). no c). tal vez

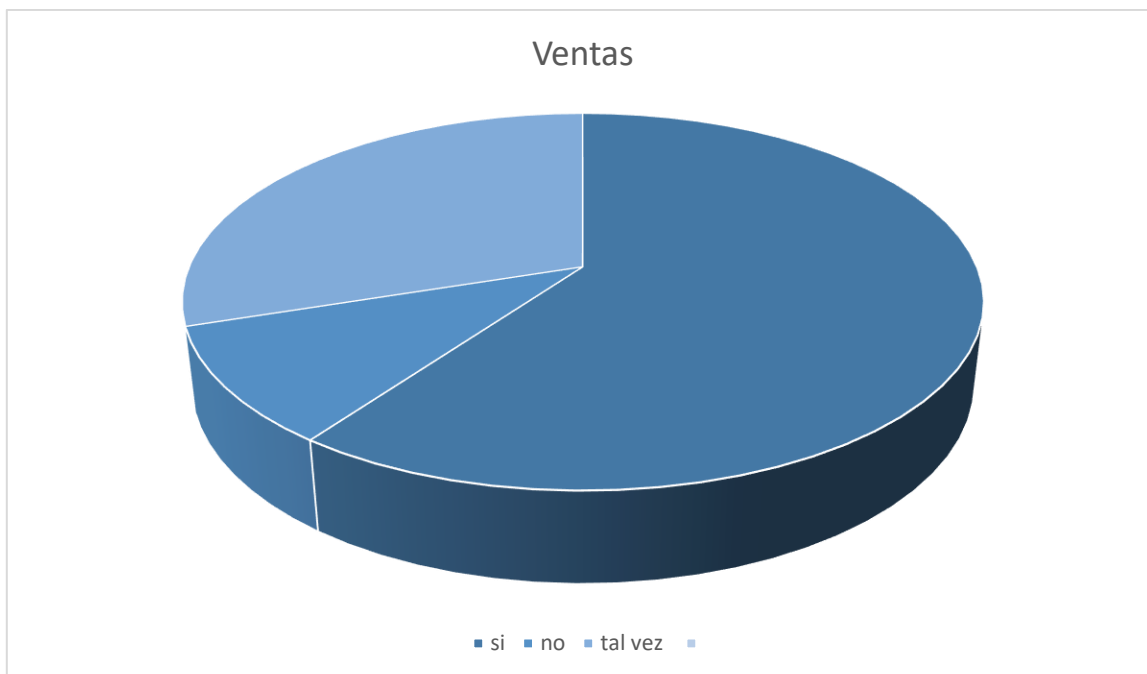


Ilustración 6

¿Qué opinas de diseñar y personalizar tu propia prenda desde un sitio web?

Para las personas es una muy buena idea ya que le ahorraría muchísimo tiempo y podrían obtener prendas a sus gustos.

¿Qué servicio o características adicionales te gustaría ver?

En esta parte la mayoría de los usuarios contestaron que le gustaría ver estrategias de descuento



Ilustración 7

Opinión de entrevistas

Se realizaron entrevistas a los usuarios para obtener su opinión de este modelo de negocio con la web 3.0 y también a algunas sastrerías entrevista su opinión fue muy buena ya que dice que para ellos sería una realizar sus compras mas fácil y seguro ya que para la actualidad todo se lleva acabo mediante internet , les expusimos cada punto y par ellos es impresionante que cada persona pueda diseñar un prenda a su manera también nos propusieron que sería muy buena idea que llevara imágenes 3d para cada diseño que se creara. Y todos estarían dispuesto a utilizarla, al igual que la sastrería no comento que es una buena opción y que si sería utilizada por parte de ellos.



Ilustración 10



Ilustración 9

En general, todas las ideas que mencionas son estrategias sólidas para aplicar la web 3.0 y mejorar las operaciones y servicios de una sastrería.

Resultados

Los resultados en un informe sobre una sastrería que aplique el modelo de negocio 3.0 deben reflejar el desempeño y los logros del negocio en función de los objetivos establecidos. A continuación, "sastrería" mantuvo una rentabilidad saludable durante el año, lo que nos permitió reinvertir en el negocio y continuar mejorando nuestros servicios y productos.

Estos resultados demuestran el éxito continuo de "Sastrerías en la implementación del modelo de negocio 3.0. Nuestra sastrería ha logrado un equilibrio entre la tradición artesanal y la innovación, la sostenibilidad y la experiencia del cliente, lo que ha resultado en un crecimiento sostenible y una mayor satisfacción tanto de los clientes como de la comunidad en general

Estos resultados proporcionan una visión general de los logros clave de la sastrería en función de los objetivos establecidos en el informe. Es importante respaldar estos resultados con datos concretos y evidencia para respaldar las afirmaciones y demostrar el impacto positivo del modelo de negocio 3.0 en el negocio.

Conclusión

En el transcurso de esta exhaustiva evaluación de la presencia en la web 3.0 de nuestra sastrería, hemos obtenido una visión integral de cómo nuestra empresa se desenvuelve en el entorno digital en constante evolución. Los hallazgos y análisis han revelado varios puntos clave como Fortalezas de la Presencia en la Web 3.0 Hemos identificado áreas donde se aprovechando efectivamente la tecnología web 3.0 la interacción en línea y la oferta de servicios personalizados. Las opiniones recopiladas de nuestros entrevistadores han proporcionado información valiosa sobre sus expectativas y necesidades en línea, así como sus sugerencias para mejorar la experiencia.