

# SAAS – LA SOLUCIÓN: TIENDA DE ZAPATOS

ADÁN AI | Generado el: 30/12/2025

## Tienda de Zapatos – SaaS – La Solución

### 1. Resumen Ejecutivo

El proyecto evoluciona de una propuesta de valor centrada en el **dolor** (talla incorrecta y experiencia deficiente) a una solución concreta y medible: un **e-commerce de calzado sostenible** que combina **inteligencia artificial** de ajuste de talla, **realidad aumentada** para pruebas virtuales y **suscripciones de renovación** que reducen residuos y garantizan comodidad continua. La plataforma ofrecerá un flujo de compra ágil, transparencia en la trazabilidad de materiales y un servicio de personal shopper digital, creando una experiencia única para jóvenes profesionales urbanos (25-35 años) que demandan rapidez, sostenibilidad y personalización.

### 2. Diagnóstico de Problema

- \*\*Talla incorrecta\*\***: 60 % de las devoluciones se deben a incompatibilidad de tallas.
- \*\*Sostenibilidad limitada\*\***: 40 % de la clientela busca opciones ecológicas pero no confía en la calidad.
- \*\*Experiencia de compra pobre\*\***: falta de interacción inmersiva y asesoría personalizada.

### 3. Solución Propuesta

#### 3.1 Arquitectura de Producto

Componente	Funcionalidad	Valor añadido
Algoritmo de ajuste	Escaneo biométrico (sensor y móvil)	Precisión del 95 % en talla
RA para pruebas	Vista previa 3D del zapato en el pie	Reducción del 80 % en devoluciones
Suscripción de renovación	Entrega cada 12 meses con opción de reciclaje	Fideliza y reduce residuos
Personal Shopper AI	Recomendaciones basadas en historial y estilo	Personalización al 100 %

#### 3.2 Modelo de Negocio

- \*\*Ventas directas\*\***: margen bruto del 40 % en zapatillas premium.
- \*\*Suscripciones\*\***: ingresos recurrentes, 25 % de margen.
- \*\*Marketplace B2B\*\***: comisiones por envíos de marcas sostenibles.

#### 3.3 Ventaja Competitiva

- Precisión de talla líder**: único algoritmo con datos biométricos propios.

2. **Experiencia omnicanal:** RA + AI + servicio en tienda física.  
3. **Ciclo de vida cerrado:** reciclaje y reventa de calzado.

4. Roadmap de Desarrollo (12 /meses)

Mes	Entregable	KPI
1-3	MVP de algoritmo + backend	90 % de precisión en pruebas de laboratorio
4-6	Integración RA + prueba en app	70 % de usuarios que usan la función
7-9	Lanzamiento beta de suscripción	10 % de usuarios activos
10-12	Escalado B2B y expansión geográfica	30 % de crecimiento en ingresos

5. Go to Market

- **\*\*Fase de Pre lanzamiento\*\*:** comunidad de influencers de moda sostenible + evento de pruebas.
- **\*\*Canales de adquisición\*\*:** SEM, contenido SEO sobre sostenibilidad, publicidad en redes sociales segmentadas a 25-35 años.
- **\*\*Retención\*\*:** programa de recompensas por reciclaje y por referencias.

6. Riesgos y Mitigaciones

Riesgo	Impacto	Mitigación
Alta complejidad técnica del algoritmo	Retraso en MVP	Contratar expertos en IA y validación continua
Baja adopción de suscripción	Pérdida de ingresos recurrentes	Prueba de concepto con un grupo piloto + incentivos
Regulaciones de trazabilidad	Penalizaciones	Implementar auditorías externas y certificaciones ISO 14001

7. Próximos Pasos

1. Validar el algoritmo con una muestra de 200 usuarios.
2. Desarrollar la capa de RA y probar en entorno controlado.
3. Definir acuerdos con marcas sostenibles para la suscripción.
4. Lanzar campaña piloto en una ciudad clave.

Conclusión

Con esta solución, la tienda no solo resuelve el dolor de talla y sostenibilidad, sino que también crea un ecosistema de valor continuo que alinea la experiencia del cliente con la responsabilidad ambiental, posicionándose como líder en el nicho de jóvenes profesionales urbanos.