

# 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

1. **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.