



DIAGNÓSTICO DE OPORTUNIDAD - ROUPA

Generado el: 31/12/2025

Diagnóstico de Oportunidad

1. El Problema (Pain Point)

El dolor que experimenta el cliente es la **incertidumbre al elegir ropa**. Al comprar en línea o incluso en tienda, las personas suelen sentirse:

¿Qué sucede?	Por qué sucede?
Tiempo perdido buscando prendas que parezcan bien.	Falta de guía visual rápida.
Desconcierto sobre tallas y ajustes.	El cuerpo no siempre se adapta a las tallas genéricas.
Mala combinación de estilos que no refleja su personalidad.	No hay un algoritmo que analice tendencias y preferencias.
Frustración al recibir artículos que no cumplen expectativas.	Falta de datos de fit y estilo antes de la compra.
Duda constante sobre la decisión.	Ausencia de feedback inmediato y personalizado.

Estas situaciones se vuelven frustrantes porque cada compra puede implicar costos y tiempo adicionales, además de la posibilidad de devolver el producto.

2. Cliente Objetivo (Early Adopter)

Perfil: Personas de 18 - 55 años que compran ropa en línea o en tiendas físicas y utilizan dispositivos móviles para revisar catálogos.

Edad	18 - 55 años
Tecnología	Smartphone/Tablet, uso regular de apps de moda y redes sociales
Comportamiento de compra	Busca comodidad y rapidez; está dispuesto a pagar por servicios que ahorren tiempo
Frustraciones	Falta de tiempo para probarse ropa, incertidumbre sobre tallas y estilos
Motivación	Deseo de lucir bien sin esfuerzo y evitar devoluciones

Estos usuarios representan los primeros adopters porque valoran la eficiencia y la tecnología para simplificar decisiones de compra.

3. Hipótesis de Solución

Producto: *RoupaAI* – una IA que analiza fotos del usuario y su estilo, proporcionando recomendaciones de prendas y tallas.

Funcionalidades clave:

- Carga de fotos:** El usuario sube imágenes de su cuerpo y de outfits actuales.
- Reconocimiento de forma y medidas:** IA extrae datos corporales y propone tallas personalizadas.
- Análisis de estilo:** Evalúa colores, texturas y patrones favoritos.
- Recomendación de prendas:** Sugiere artículos disponibles en la plataforma con descripción de ajuste y estilo.
- Feedback instantáneo:** Posibilidad de “gustar” o “no gustar” para afinar la propuesta.

Esta solución aborda directamente el dolor de no saber qué ropa usar al ofrecer una guía visual y personalizada basada en datos.

4. Veredicto del Experto

La propuesta tiene alta viabilidad por tres razones:

- Demanda constante** de soluciones de moda digital.
- Tecnología disponible**(visión por computadora, aprendizaje automático) que permite implementar la recomendación de forma

3. Mercado amplio de usuarios que compran ropa en línea y están abiertos a experimentar nuevas herramientas.

El siguiente paso lógico es validar el algoritmo con un pequeño grupo de usuarios y medir la satisfacción y reducción de devoluciones. Si los resultados son positivos, el modelo puede escalar a una solución comercial más amplia.

— Fin del documento —

