## ****Plan de Negocios – Qūshi****

### ****Resumen Ejecutivo****

Qushi es un e-commerce colombiano con base en Cali, dedicado a la venta de productos de belleza y artículos de cocina. Operado por un equipo de dos personas, Qushi funciona bajo un modelo de dropshipping o intermediación digital, por lo que no mantiene inventario físico. La empresa cuenta con el respaldo de una agencia de marketing mensual con una inversión fija de $3.000.000 COP.

El objetivo de Qushi es posicionarse como una tienda de confianza, moderna y eficiente, que ofrezca productos prácticos, de calidad y con entrega rápida a través de plataformas digitales y redes sociales.

### ****Propuesta de Valor****

* Productos novedosos y funcionales en dos categorías clave: belleza y cocina.
* Sin inventario: entregas rápidas gracias a proveedores aliados.
* Compra 100% online con atención personalizada.
* Contenido educativo que resalta el uso y beneficios de cada producto.
* Marca cercana, moderna y con una identidad visual atractiva.

### ****Estrategia de Marketing****

**Objetivo:** Generar reconocimiento de marca, tráfico a la tienda online y conversión efectiva mediante canales digitales.

**Canales clave:**

* Instagram, Facebook, TikTok y WhatsApp Business.
* Colaboraciones locales con microinfluencers.
* Campañas de email marketing (automatizadas y personalizadas).
* Publicidad pagada segmentada por intereses, ubicación y comportamiento de compra.

**Estrategias:**

* Contenido visual atractivo con productos en uso.
* Ofertas limitadas y urgentes (“solo por hoy”).
* Historias y lives mostrando unboxing o tips.
* Promociones geolocalizadas para zonas específicas de Cali.

### ****Análisis Financiero y Punto de Equilibrio****

**Costos fijos mensuales:**

* Agencia de marketing: $3.000.000
* Hosting, plataformas, herramientas: $300.000
* Otros (servicios, imprevistos): $200.000  
  **Total:** $3.500.000

**Margen de ganancia promedio por venta:** 30%  
Ejemplo: producto de $100.000 deja $30.000 netos

**Punto de Equilibrio:** Ventas necesarias al mes = $3.500.000 ÷ $30.000 ≈ 117 ventas mensuales  
Aproximadamente 4 ventas diarias

### ****Plan de Implementación Mensual****

Enero a diciembre: actividades enfocadas en branding, campañas mensuales temáticas, colaboraciones con creadores, sorteos, promociones geolocalizadas y eventos clave como Black Friday y Navidad.

### ****Estrategia en Redes Sociales****

**Pilares de contenido:**

* Educativo: tips de uso, comparaciones, hacks.
* Inspiracional: contenido aspiracional y estético.
* Promocional: ofertas, combos, tiempo limitado.
* Humano: detrás de cámaras, equipo, historias reales.

**Estrategias mensuales:** desde historias interactivas y sorteos hasta campañas temáticas como “Mes de la Belleza” o “Back to routine”, adaptadas a las tendencias del consumidor digital.

### ****Oportunidades de Crecimiento en Cali****

* Crecimiento del e-commerce local.
* Tendencia en autocuidado y cocina funcional.
* Red de domicilios eficiente.
* Apoyo institucional a emprendedores digitales.
* Alianzas con marcas locales de belleza natural o cocina.

### ****Factores Clave para Análisis FODA****

**Fortalezas:**

* Modelo de dropshipping que reduce costos fijos y elimina necesidad de inventario.
* Tasa de conversión del 2.5% en campañas de Meta Ads y CPC promedio de $250 COP.
* Presencia activa en redes sociales con contenido personalizado.
* Marca visualmente atractiva y moderna.
* Agencia de marketing dedicada que optimiza el presupuesto digital.

**Debilidades:**

* Solo dos personas operando la empresa limita la capacidad de escalar rápidamente.
* Dependencia total de terceros para el cumplimiento de entregas.
* Baja visibilidad de marca frente a grandes competidores.
* No hay control directo sobre la calidad o disponibilidad del producto.

**Oportunidades:**

* El e-commerce en Colombia creció un 24% en el último año.
* Alta demanda de productos de autocuidado y cocina funcional.
* Posibilidad de expansión a otras ciudades principales.
* Potencial para alianzas estratégicas con marcas locales.
* TikTok y Reels permiten viralización de productos sin altos presupuestos.

**Amenazas:**

* Competencia con plataformas internacionales como Amazon y TikTok Shop.
* Cambios en políticas de importación o envíos desde proveedores.
* Inflación que puede disminuir el poder adquisitivo del cliente objetivo.
* Saturación de publicidad paga en redes sociales.