

UN RECUERDO PARA SIEMPRE



CIFP Ciudad de Béjar
Julia, Sara, Silvia, Lidia, Paula y Joana

A decorative line-art illustration of a flowering branch with several small, five-petaled flowers and leaves, arching over the title.

Índice

1. Idea de negocio

2. Valor Añadido

3. Segmentación del Mercado

4. Alianzas

5. Ingresos

6. Canales

7. Relaciones con los clientes

8. Recursos

9. Actividades

10. Costes



1. Idea

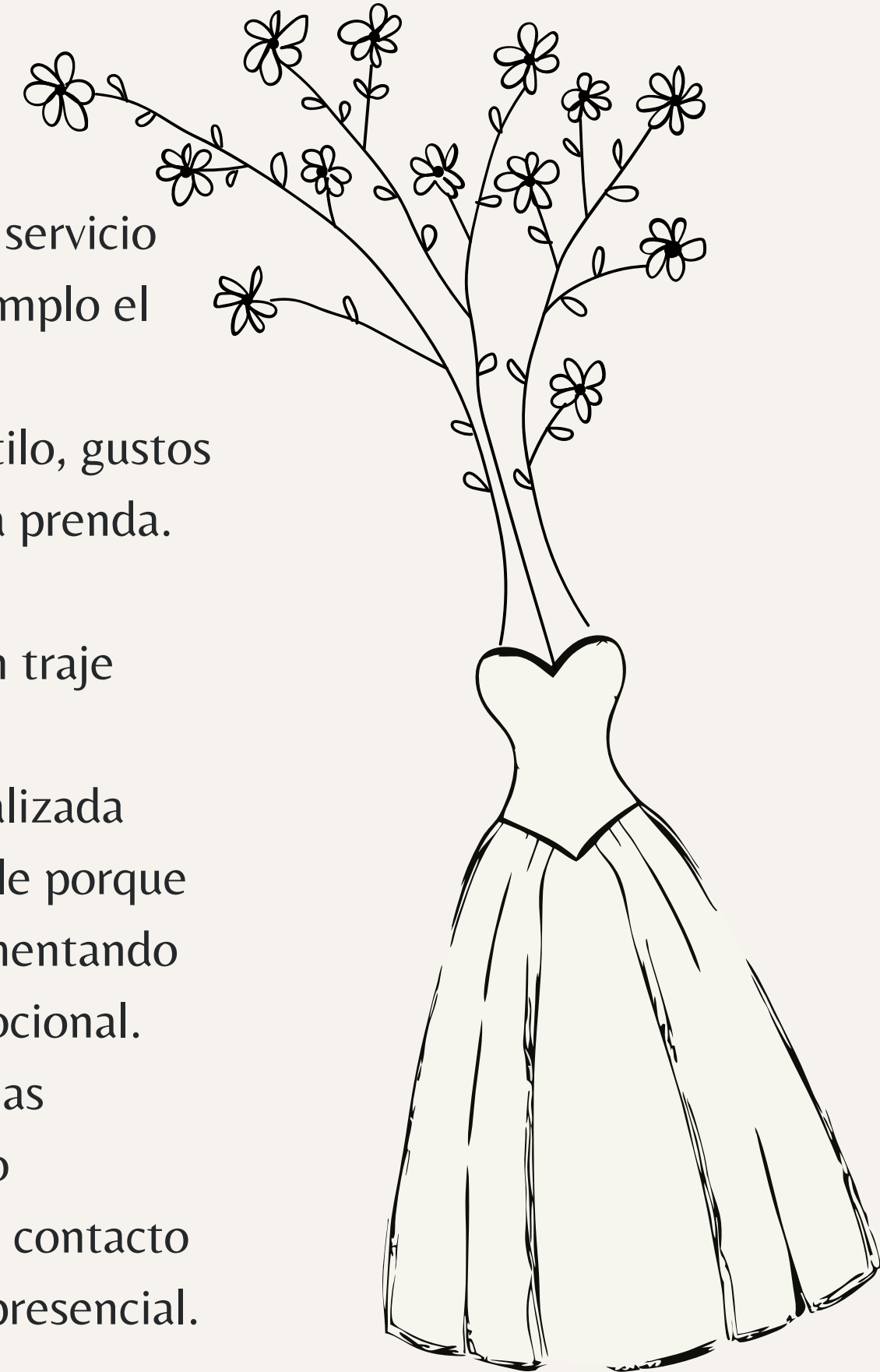
El proyecto de empresa se basa en la customización y adaptación de trajes de novia, ofreciendo un servicio personalizado dirigido a clientas que desean reutilizar vestidos con valor sentimental, como por ejemplo el traje de novia de su madre, de un familiar o un vestido antiguo ya utilizado.

La actividad principal de la empresa consiste en transformar el vestido original para adaptarlo al estilo, gustos y medidas de la clienta actual, respetando siempre la esencia, la estructura y el diseño original de la prenda.

Para ello, se realizan ajustes de talla, modificaciones de patrón, cambios o reutilización de tejidos, incorporación de nuevos detalles decorativos y acabados personalizados, con el objetivo de crear un traje único que combine tradición y modernidad.

El tipo de moda en el que se centra la empresa es una moda personalizada y sostenible. Es personalizada porque cada vestido se diseña de forma exclusiva según las preferencias de cada clienta, y sostenible porque se da una segunda vida a prendas ya existentes, reduciendo el consumo de nuevos materiales y fomentando un uso más responsable de la moda. Además, se trata de un trabajo artesanal con un alto valor emocional.

La empresa estará ubicada en un taller físico con atención personalizada, donde se llevarán a cabo las pruebas, arreglos y procesos de confección necesarios para la transformación de los vestidos. Como complemento, la empresa contará con presencia online para mostrar trabajos realizados, facilitar el contacto con las clientas y dar visibilidad al proyecto, aunque el servicio principal se desarrollará de manera presencial.



2. Valor

Qué hace especial a nuestra empresa:

Nuestra empresa se caracteriza por ofrecer un servicio de customización de trajes de novia totalmente personalizado, con un firme compromiso con la sostenibilidad y el respeto por el medioambiente. Adaptamos cada diseño a los gustos y necesidades de la clienta, creando prendas únicas y exclusivas.

Solucionamos la falta de asesoramiento a la hora de modificar una prenda con valor sentimental, ofreciendo orientación profesional sobre el diseño, el color, los tejidos y las posibles modificaciones del vestido.

Lo que nos diferencia de la competencia es nuestro enfoque en la sostenibilidad y el diseño personalizado. Además, ofrecemos un trato cercano y un seguimiento continuo del proceso de confección, manteniendo siempre informada a la clienta y comprometiéndonos a la finalización de la prenda en el plazo acordado.



3. Segmentación

Nos dirigimos a personas interesadas en la customización de trajes de novia, especialmente clientas que desean reutilizar vestidos con valor sentimental, como los de familiares, y adaptarlos a su propio estilo. Nuestro público principal son mujeres que buscan un vestido único para su boda.

Nuestro servicio está pensado para clientas que valoran la sostenibilidad y la moda responsable, y que desean conservar la esencia de una prenda especial. Ofrecemos precios accesibles para que el servicio sea asequible sin importar el nivel económico, priorizando siempre la calidad, el diseño personalizado y la exclusividad. Geográficamente, nos enfocamos en un ámbito nacional, con atención presencial en nuestro taller y apoyo online para mostrar trabajos y facilitar el contacto con las clientas. Nos dirigimos a quienes buscan un trato cercano, asesoramiento profesional y un resultado final único y exclusivo para su día especial.



4. Alianzas

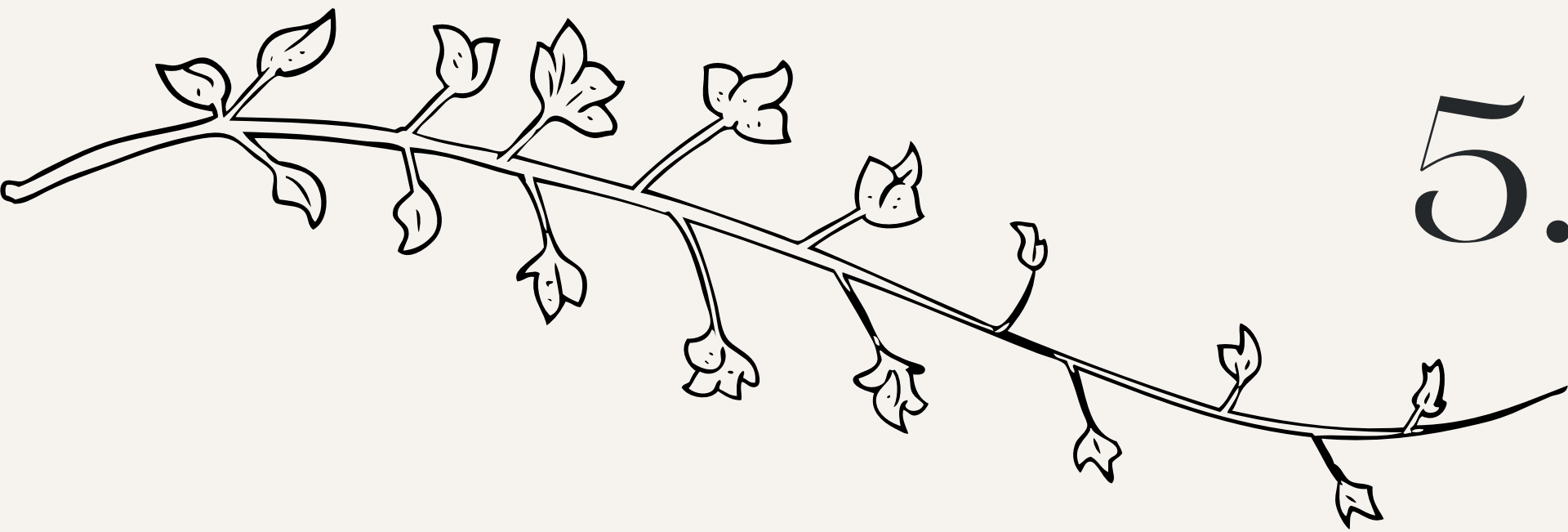
Para el correcto funcionamiento de la tienda vintage, la empresa colabora con socios clave que permiten garantizar la calidad del producto, mejorar la visibilidad de la marca y ofrecer una buena experiencia de compra.

Los proveedores mayoristas de ropa vintage son fundamentales para asegurar un abastecimiento constante de prendas únicas y de calidad. A su vez, se colabora con proveedores de materiales y mercerías, necesarios para pequeñas reparaciones, ajustes o personalizaciones de las prendas.

En algunos casos, se trabaja con talleres externos para arreglos especializados que no se realizan directamente en tienda. Las empresas de transporte permiten la correcta distribución de los productos, tanto en ventas online como en envíos a otras ciudades.

La visibilidad de la marca se refuerza a través de redes sociales y marketing digital, apoyadas por colaboraciones con fotógrafos, creadores de contenido e influencers del ámbito vintage, que ayudan a mostrar el estilo y los valores de la tienda.

Por último, se establecen alianzas con comercios locales, mercadillos y eventos vintage, así como con plataformas de venta online, ampliando el alcance del negocio y fortaleciendo su presencia en el sector. Estas colaboraciones permiten ofrecer una tienda vintage auténtica, sostenible y atractiva, alineada con las expectativas del público objetivo.



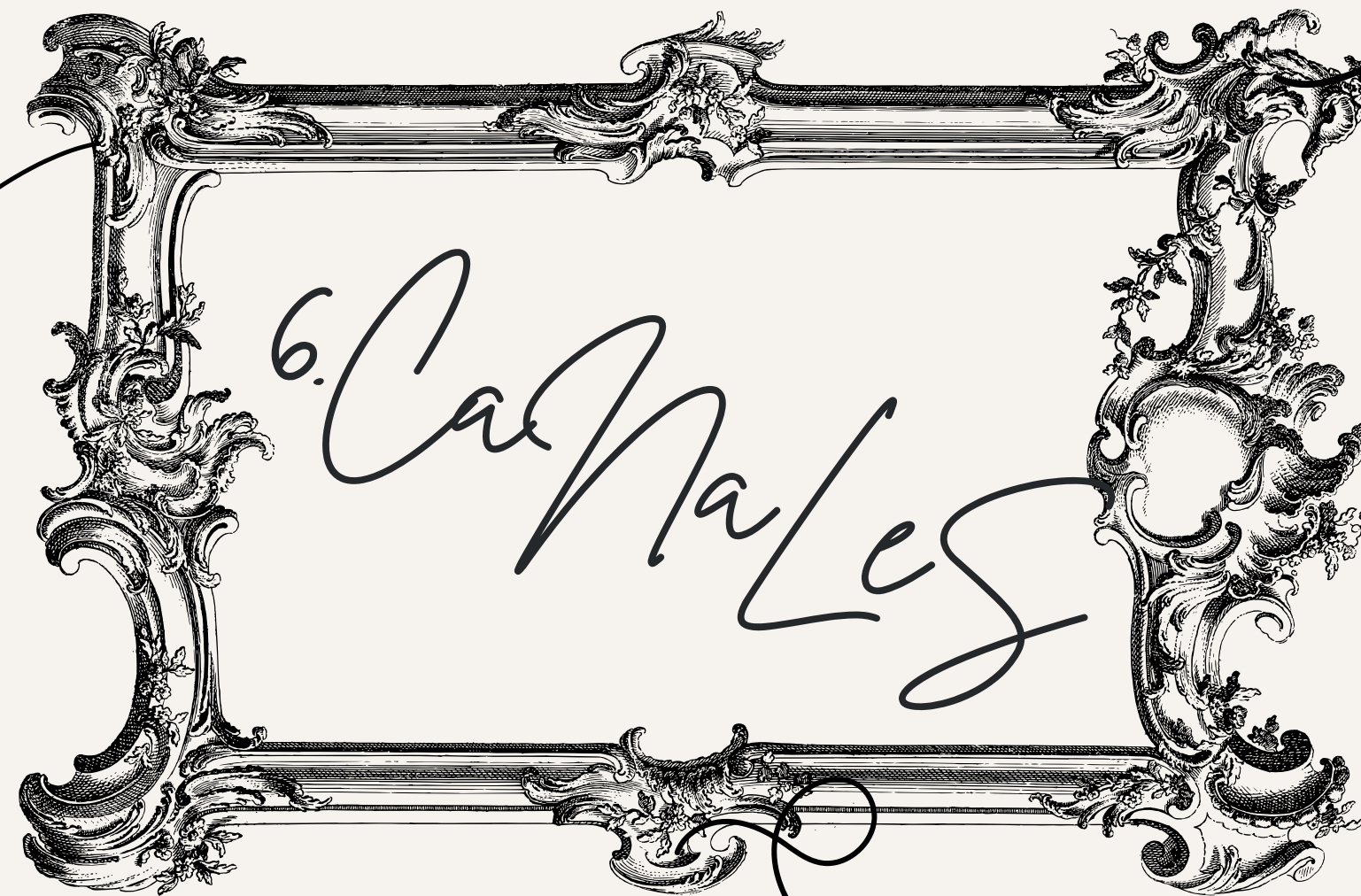
5. INGRESOS



La empresa obtendrá sus ingresos principalmente a través de encargos personalizados de customización de trajes de novia. El servicio incluye la adaptación de vestidos con valor sentimental, ajustes de talla, modificaciones de diseño, cambios en tejidos y acabados personalizados, siempre según las necesidades de cada clienta.

Además, la empresa generará ingresos mediante la realización de arreglos específicos relacionados con moda nupcial, como ajustes finales, modificaciones puntuales o mejoras estéticas en los vestidos.

El precio de los servicios será de nivel medio, ya que se trata de trabajos personalizados y artesanales, pero con un coste accesible en comparación con la compra de un vestido de novia nuevo. De este modo, se ofrece una alternativa económica, sostenible y exclusiva para las clientas.



Comunicación

La comunicación con las clientas se realizará principalmente de forma presencial en el taller, donde se ofrecerá un asesoramiento personalizado. Además, se utilizarán redes sociales y canales digitales como mensajería instantánea y correo electrónico para resolver dudas, concertar citas y mantener informadas a las clientas sobre el proceso de customización de su traje de novia.

Proovedores

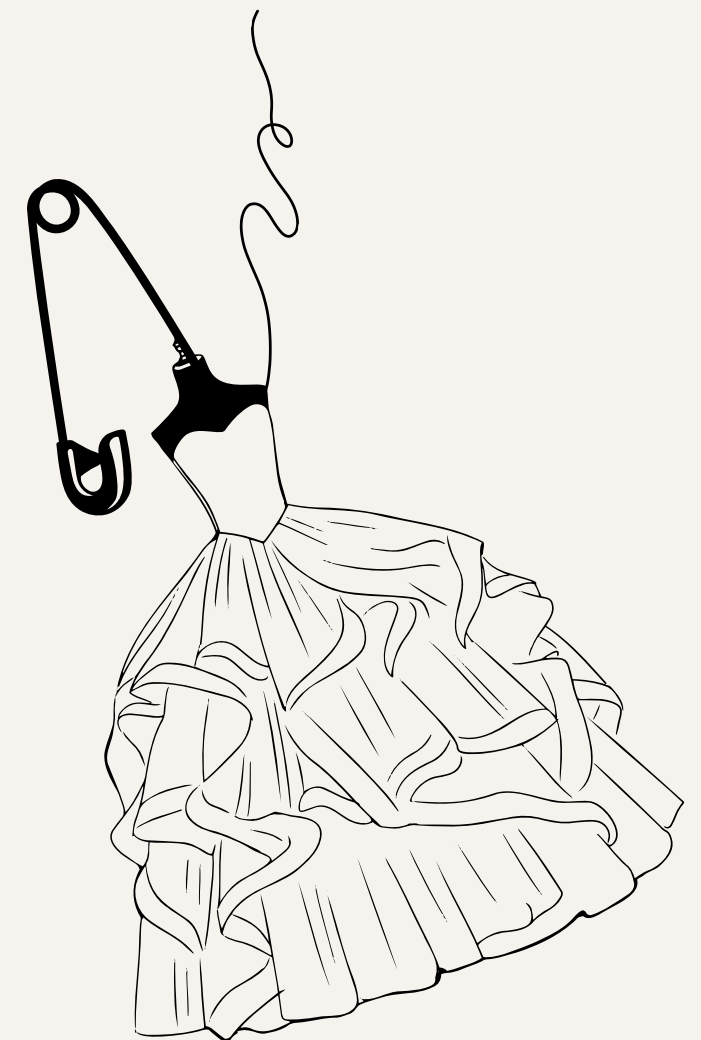
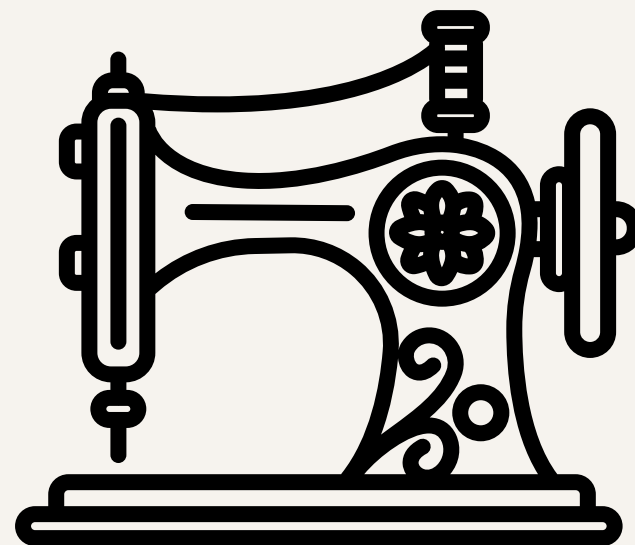
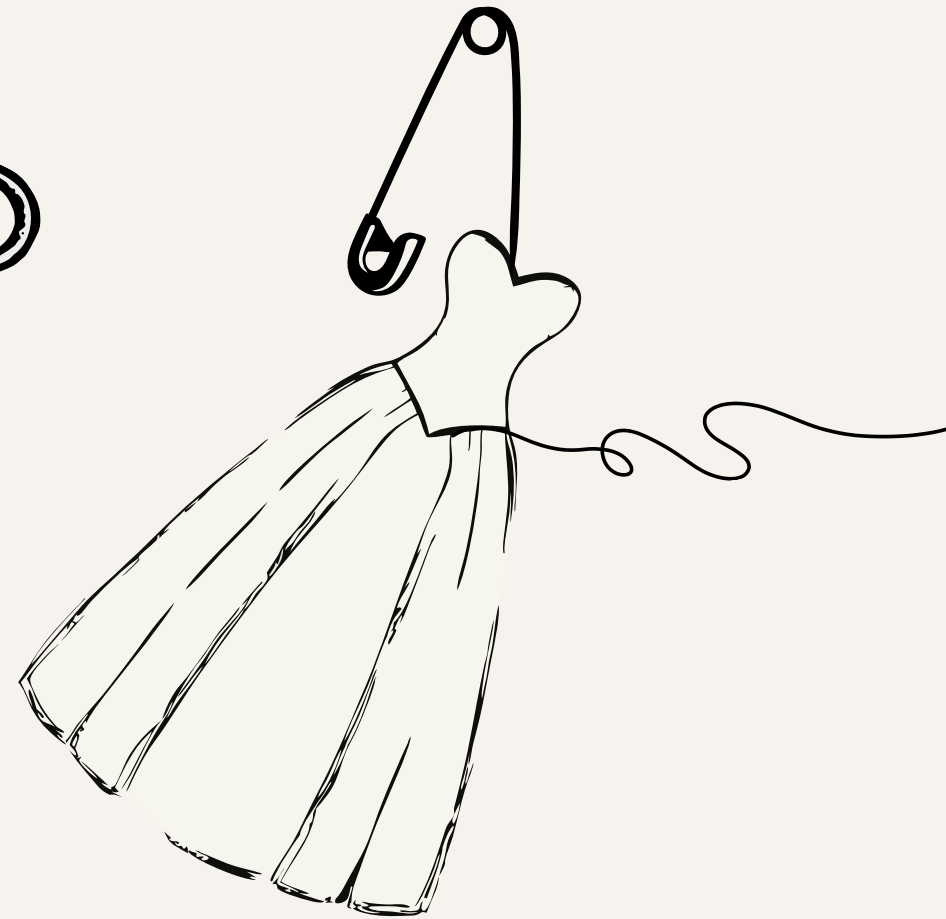
La empresa se abastecerá a través de proveedores especializados en telas, encajes, hilos y materiales de confección, así como de mercerías y comercios locales. Estos proveedores garantizan la calidad de los materiales necesarios para la customización y acabado de los trajes de novia.

Distribución

La entrega de los trajes se realizará principalmente de manera presencial en el taller, una vez finalizado el proceso de confección. En el caso de clientas que se encuentren fuera de la zona, se contará con empresas de transporte para la recogida y entrega segura de las prendas.

7. Relaciones

- El trato tendrá una atención personalizada y adaptada a cada cliente
- Confianza desde el primer contacto
- Comunicación clara y constante, informando de cada avance
- Proponer ideas sin imponerlas
- Gestionar desde el principio lo que es posible y lo que no
- Cercanía con nuestros clientes
- Cuidado de cada detalle del vestido
- Confianza y confidencialidad



8. Recursos



Recursos físicos

Para el correcto funcionamiento de la empresa serán necesarios los siguientes recursos físicos:

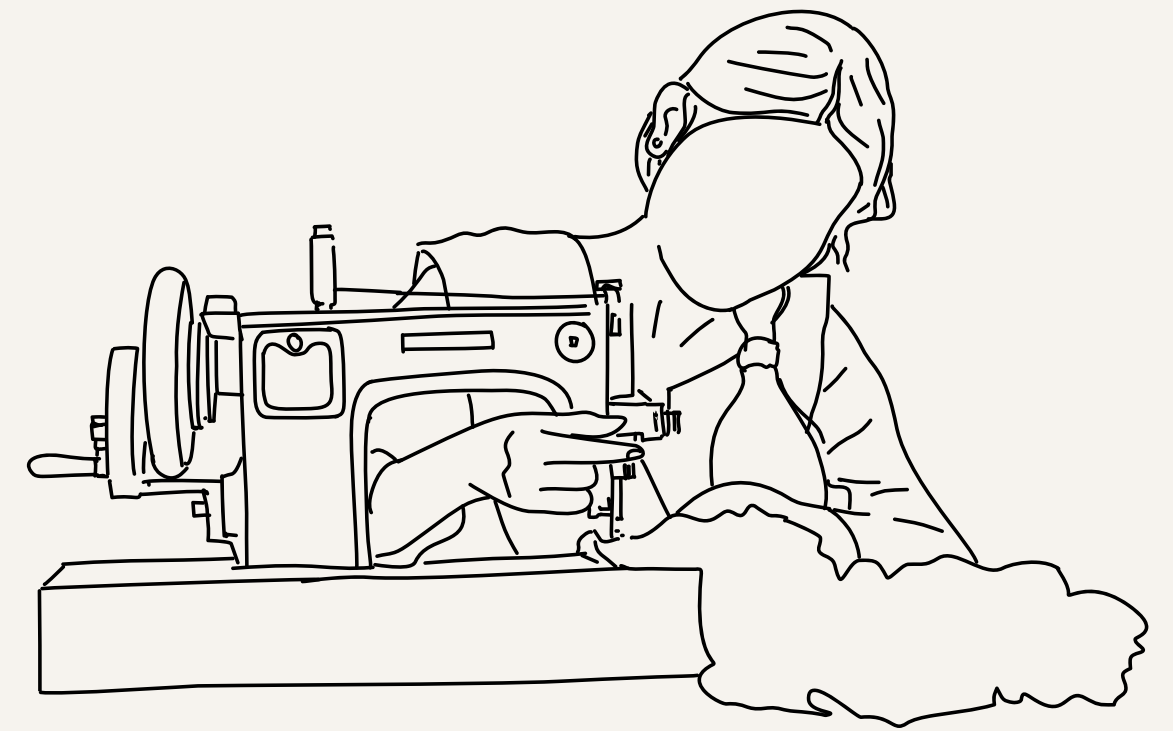
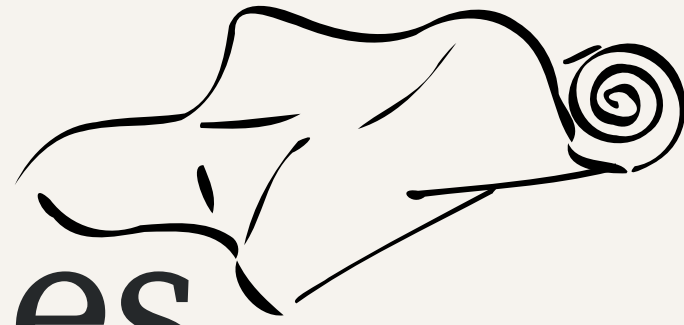
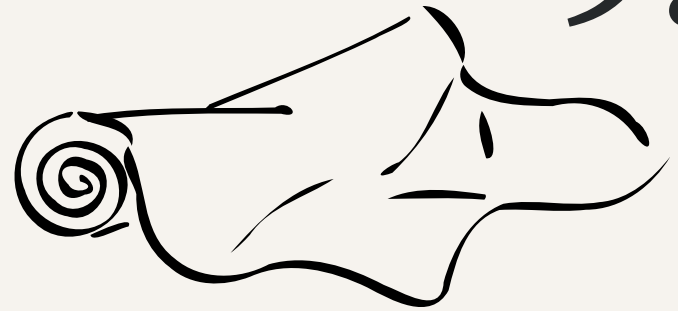
- Máquinas de coser y maquinaria básica de confección.
- Herramientas de costura y patronaje (tijeras, alfileres, reglas, plancha, etc.).
- Un local o taller acondicionado para la realización de pruebas, arreglos y trabajos de customización.
- Ordenador y teléfono móvil para la gestión del negocio, comunicación con las clientas y uso de redes sociales.
- Materiales textiles como telas, encajes, hilos y elementos decorativos necesarios para la personalización de los trajes.

Recursos financieros

El dinero inicial para poner en marcha la empresa procederá principalmente de ahorros propios y ayuda familiar. Además, se podrá recurrir a posibles subvenciones relacionadas con el emprendimiento o la moda sostenible. En caso necesario, también se valorará la opción de solicitar un préstamo para cubrir gastos iniciales.

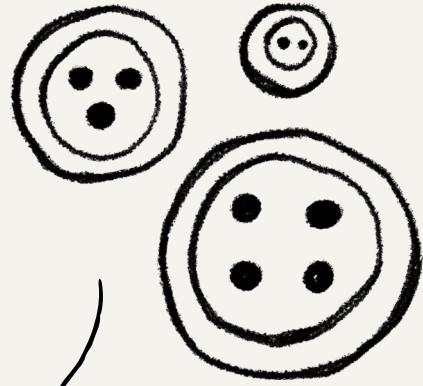


9. Actividades



1. Diseño del producto: Analizaríamos las necesidades de la clienta y se estudiaría el vestido base. Se realizará el diseño de la customización mediante bocetos, definiendo los cambios de forma, volumen y detalles del vestido.
2. Elección de materiales: Se seleccionarán las telas, forros, encajes, aplicaciones y otros materiales necesarios para la customización, teniendo en cuenta la calidad, el presupuesto y la coherencia con el diseño.
3. Confección: Se llevarán a cabo las modificaciones del vestido: desmontaje de partes, ajustes de patronaje, costura y aplicación de nuevos elementos, siguiendo técnicas propias de confección y moda.
4. Control de calidad: Se comprobará que las costuras, acabados y ajustes sean correctos. Se revisará la comodidad, resistencia y estética del vestido, asegurando un acabado profesional.
5. Promoción: Se realizará la presentación del vestido personalizado mediante catálogo, redes sociales, escaparate o citas personalizadas en el taller o atelier.
6. Venta: Se formalizará la venta del vestido, estableciendo el precio según materiales y mano de obra, y acordando las condiciones de pago con la clienta.
7. Entrega: Completa así el proceso desde la idea inicial hasta la venta del servicio.

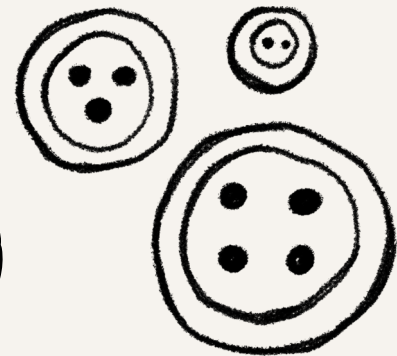
9. Costes



Costes fijos

Son los gastos que la empresa debe asumir de forma regular para poder funcionar:

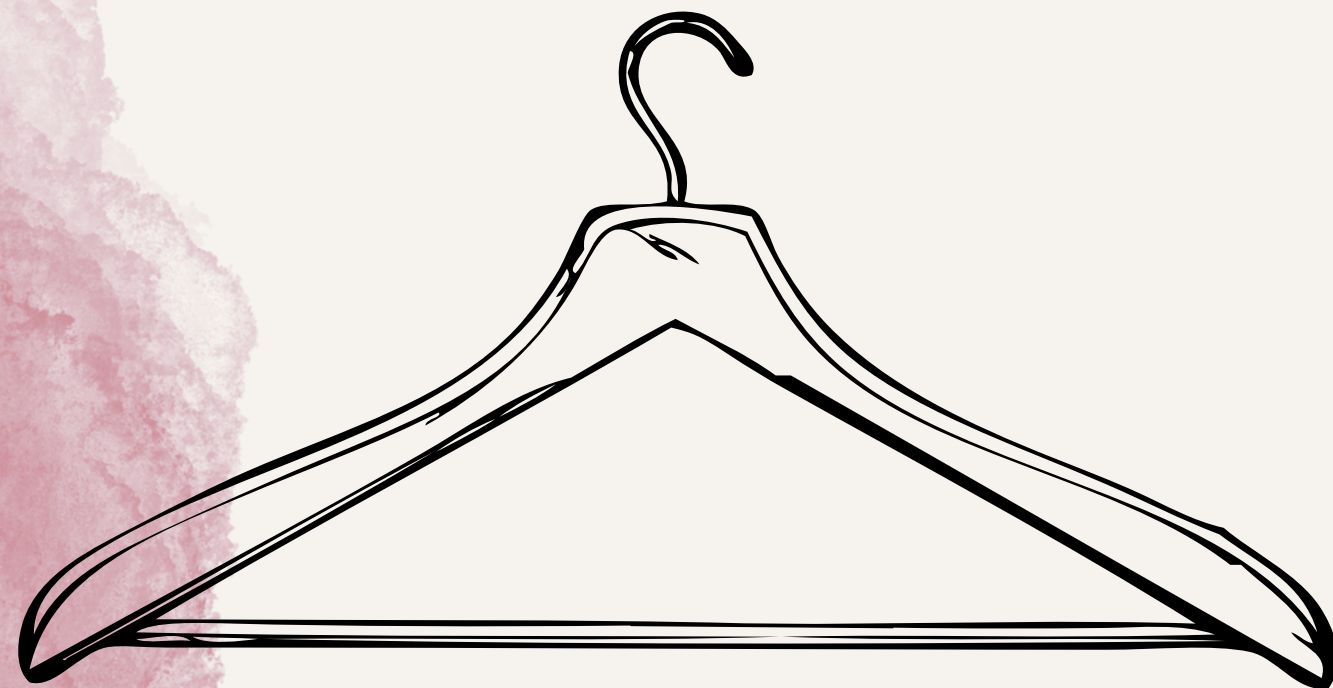
- Alquiler del local o taller.
- Gastos de luz y agua .
- Internet y teléfono para la comunicación con las clientas y la gestión del negocio.
- Seguro del local y de la actividad profesional.



Costes variables

Son los gastos que dependen del volumen de trabajo y de los encargos realizados:

- Telas, encajes y materiales textiles necesarios para la customización de los trajes de novia.
- Material de embalaje para la entrega y protección de las prendas.
- Gastos de transporte para la recogida o entrega de los vestidos, especialmente en encargos fuera de la zona.



MUCHAS
GRACIAS