

Plan de negocio de ropa

En esta ocasión vamos a desarrollar un ejemplo para un **plan de negocio de ropa**.

Así que presta mucha atención para que puedas tomar esto como base y armar tu propio esquema, ya sea para una guía o como **plan de negocios de una boutique**.

Índice de Plan de negocio de ropa

- [Resumen ejecutivo del plan de negocio de boutique](#)
- [Descripción de una empresa de ropa](#)
- [Análisis de mercado](#)
- [Productos](#)
- [Plan de marketing](#)
- [Proyección financiera](#)

Resumen ejecutivo

Descripción de una empresa de ropa

La descripción de la empresa de ropa es: un estilo innovador y llamativo como lo son las tendencias orientales entre las mujeres de 25 y 35 años. Esta empresa se dedica a un mercado joven.

El nombre de la empresa es *Boutique Look Asiático* es una idea de negocio que surge al ver la necesidad del mercado por usar un estilo de ropa oriental, enfocándose principalmente en la combinación de tendencias de moda actual y tradicional de Japón.

[Continúa escribiendo la introducción sobre lo que es tu negocio en tu plan de negocio de ropa]

Perfil del negocio

- Propietario: Mario Villegas Solaz
- Teléfono: (01) 555 555 55 55 Celular: 8888 8888 88 Email: lookasiatico@hotmail.com
- Registro de marca: #474747474
- Permiso de funcionamiento: SH4444444
- [Continúa agregando datos relevantes para la credibilidad del negocio y su potencial]

Productos a ofrecer

La boutique ofrecerá diversas prendas de origen y estilo oriental, abordando *looks* de distintos países como China, Tailandia, Corea y principalmente Japón.

Cabe aclarar que la moda que se ofrecerá no tiene relación alguna con la tendencia de ánimo, ya muy conocida. Se trata más bien de pantalones, blusas, playeras, sacos y principalmente vestidos de origen oriental.

[Recuerda que esto es solo una introducción de tus productos de boutique, por lo que en este momento aún no deberás desglosarlos por completo, será algo que desarrollarás más adelante en el plan de negocio de ropa]

Ejemplo de una empresa de ropa

Un ejemplo de una empresa de ropa sería una boutique de ropa vintage, o una tienda de ropa para tallas extra, o inclusive una tienda de ropa con sastrería. Hay modelos que incluyen tienda, servicios o maquila de ropa.

Algunos ejemplos son:

- Tienda de ropa
- Maquila de ropa
- Negocio de ropa de trabajo
- Ropa para doctores o uniformes
- Tienda de ropa y sastrería
- Boutique
- Tienda de ropa online

Ejemplo de un estudio de mercado de una tienda de ropa

Se realizaron estudios de mercado contratando a una agencia especializada en hacer este tipo de análisis.

Los principales compradores, según los estudios, son mujeres que van desde los 25 hasta los 45 años, mismas que muestran un especial interés por ropa de origen extranjero.

Para hacer el estudio de mercado de un negocio de ropa, se analiza lo siguiente:

- Precio de la competencia
- Necesidades específicas
- Estudio de precios de importación
- Estudio de tallas y medidas
- Estudio de moda, colores y tendencias

Esto permite comprender el perfil del mercado.

**¿Te interesa iniciar un negocio y no sabes cómo hacerlo?
Te recomendamos estos cursos:**

- [Curso «Cómo Iniciar Una Cafetería»](#)
- [Curso «Cómo Iniciar Un Negocio de Comida»](#)
- [Curso «Cómo Iniciar Un Negocio de Importación»](#)

Descripción de la empresa

Boutique Look Asiático: concepto

La *Boutique Look Asiático* es una idea de negocio que surge como respuesta a la necesidad del consumidor que demanda una moda extranjera centrada al estilo oriental.

El punto de este tipo de negocio es darle al cliente un solo lugar donde pueda adquirir todo lo que necesite para una moda asiática. Por ello es que el inventario planea cubrir ropa tanto para hombre como para mujer; así como un estilo contemporáneo y tradicional (por ejemplo los vestidos mao oriental).

Misión

Proveer de una línea de ropa y accesorios orientales con productos de importación.

[Si necesitas aprender a hacer tu misión para el plan de negocio de ropa, mira nuestro artículo: [cómo redactar tu misión](#)]

Visión

Ser la tienda de renombre en estilo oriental, a manera de que el consumidor acuda a nosotros por la diversidad de ropa, accesorios y asesoría en moda de este tipo.

¿Por qué elegir Boutique Look Asiático?

Porque somos una boutique de ropa importada que brinda las últimas tendencias en moda oriental; mismas que van desde los últimos *looks* hasta el estereotipo tradicional, principalmente de Japón.

El punto de nuestra boutique es que los clientes encuentren todo lo necesario para un estilo oriental en nuestra sucursal.

Análisis de mercado

Se ha contratado a una agencia de estudios de mercado para hacer un análisis para determinar la demanda e interés del consumidor.

La zona que se pretende abarcar, y con la que se empezará, es la Ciudad de Cuauhtémoc del estado de Chihuahua. Misma región en donde se ha aplicado el estudio de mercado. Para ser aún más específico, en la zona centro.

El estudio entregado por la agencia reveló que el perfil del comprador potencial es el siguiente:

- Sexo: Mujer
- Edad: de 25 a 45 años
- Horarios para la compra: de 6 p.m. a 11 p. m.
- Días de mayor interés: martes y sábado
- [Continúa agregando los datos importantes del perfil de tu comprador según tu estudio de mercado]

Según el estudio FODA, las principales amenazas están en los centros comerciales aledaños, los cuales representan un peligro por el tiempo que llevan establecidos.

Por otro lado, las oportunidades de *Boutique Look Asiático* están en ofrecer una moda importada de oriente, algo que ni siquiera las grandes cadenas de ropa de la ciudad tienen, o bien, su inventario es escaso.

Además, el estudio de mercado también arrojó que... [Continúa agregando la información más relevante del estudio de mercado a tu plan de negocio de ropa].

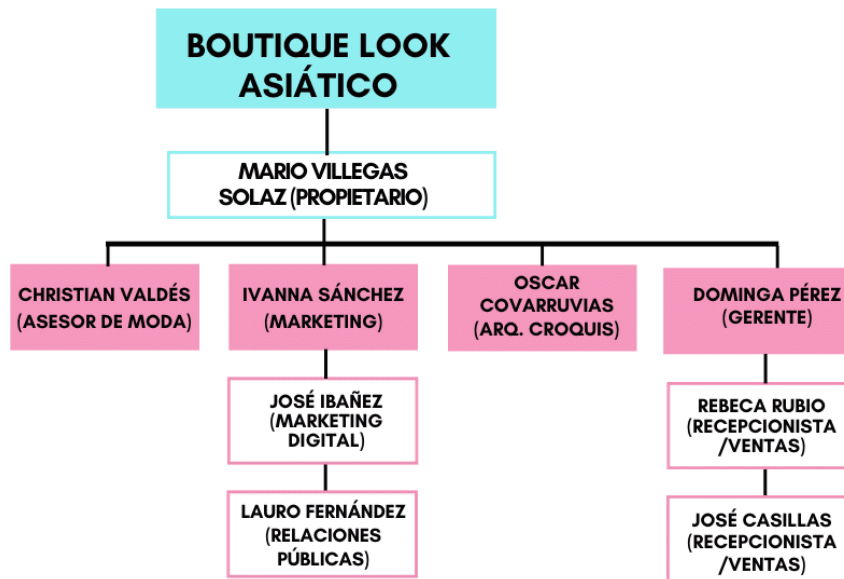
Productos

Como ya se ha dicho en reiteradas ocasiones, *Boutique Look Asiático* tiene toda una línea de prendas de estilo y origen oriental para la moda tanto de hombre como mujeres. Aquí se desglosan todos los productos que se manejarán en inventario desde un inicio; posteriormente se cambiará según la demanda del consumidor:

- Hombre
 - Camisas estilo oriental
 - Camisas tipo chino
 - Camisas con abertura lateral
 - Chalecos estilo oriental
 - Pantalones corte fit de marca japonesa
 - Lentes de la marca Matsuda
 - [Continúa agregando los productos que manejarás en tu boutique]
- Mujer
 - Vestido estilo mao
 - Abanico
 - Accesorios de jade (collares, pulseras, etc.)
 - Kimonos blazer
 - Pantalones orientales
 - Maquillaje
 - [Continúa agregando los productos que manejarás en tu boutique]

Administración de boutique

El siguiente organigrama establece quién estará a cargo de la sucursal, quiénes serán los encargados de cada área y quiénes funcionarán como recepcionistas y vendedores.



Plan de marketing

El plan de marketing se centra principalmente en dos cuestiones: qué prendas busca el consumidor y cómo se le dará.

Para conocer las preferencias del mercado se tomará como referencia al estudio del mercado y la consulta de un experto en moda para saber con qué productos se abastecerá a los primeros inventarios.

Las otras formas de marketing incluyen la difusión de la tienda de ropa a través de los siguientes métodos:

- Volantes: Que se repartirán a una semana previa de la inauguración y en un radio de máximo 5 km de la sucursal. El contenido de los mismos publicitarán la apertura del negocio.
- Redes sociales: Por medio de Instagram y Facebook se posteará sobre la inauguración del negocio y las ofertas por estreno de la tienda de ropa.
- Sitio web: se contratará a una agencia de diseño web para realizar el sitio oficial del *Boutique Look Oriental*.
- [Continúa agregando a tu plan de negocio de ropa todas las formas de marketing que se te ocurran para difundir tu boutique].

Proyección financiera

De inicio se cuenta con una inversión de \$70000 MXN, por lo que se solicitará un préstamo bancario de \$90000 MXN para completar la apertura y primer abastecimiento de ropa.

A continuación, se expone un cuadro en donde se desarrolla cada una de las inversiones por hacer para la apertura y sustento del negocio por los siguientes 3 meses, esto en el tiempo en que se mantiene por sí mismo:



AREA DE INVERSIÓN	PRODUCTO	CANTIDAD POR MES	PRECIO AL CONSUMIDOR	COSTO MÁX ESTIMADO
LOCAL	<ul style="list-style-type: none"> • ELABORACIÓN DE CROQUIS • ACONDICIONAMIENTO • DECORACIÓN • RENTA 	<ul style="list-style-type: none"> • GASTO ÚNICO • REPARACIÓN DE PARED • GASTO ÚNICO • 2 PAGOS ADELANTADOS 		<ul style="list-style-type: none"> • \$4,000 • \$4,000 • \$6,000 • \$16,000
INVENTARIO	<ul style="list-style-type: none"> • VESTIDOS MAO • CAMISAS MAO • LENTES MAUSUDA • COLLARES DE JADE 	<ul style="list-style-type: none"> • 20PZAS • 20PZS • 10PZAS • 8PZAS 	<ul style="list-style-type: none"> • \$600 • \$450 • \$320 • \$220 	<ul style="list-style-type: none"> • \$10,000 • \$8,000 • \$2,800 • \$1,500
PUBLICIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • VOLANTES • SITIO WEB • RED SOCIAL • CAMPAÑAS DIGITALES 	<ul style="list-style-type: none"> • UN MILLAR • GASTO ÚNICO • 1 SUELDO DE PROGRAMADOR • 2 		<ul style="list-style-type: none"> • \$400 • \$9,000 • \$4,00 • \$500

Según lo establecido en el plan financiero, el retorno de inversión se piensa en un plazo de 6 a 9 meses.

[La proyección financiera será lo más importante para tus inversionistas o prestadores, sin él no se te otorgará ningún capital, así que desarróllalo con todo detalle en el plan de negocio de ropa.]

Anexos

En este apartado agrego la documentación de prueba, los estudios de mercado entregados por la agencia contratada, así como los permisos con los que cuento para la apertura de la boutique con toda legalidad.

[Esta parte del plan de negocio de ropa no es obligatoria, porque lo que aquí se presente es solo un refuerzo para la seguridad y credibilidad de la inversión a hacer. Aquí enlistamos otros documentos que puedes agregar]:

- Estudios de mercado: entrevistas, encuestas y gráficas hechas por ti o una agencia.
- Fotos del local.
- Videos del negocio [si se entrega digital o en un CD].
- Imagen corporativa (logotipo, eslogan, etc).
- Mapa para la ubicación del negocio.
- Croquis de local elaborado por un arquitecto.
- Documentos legales del comercio como registro de marca o permiso de uso de suelo.
- Página web (en caso de tenerla hecha, sino, mandar a hacerla con una agencia de marketing digital).
- Currículo de las personas que iniciarán la boutique.
- Entre otros.