



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**MODALIDAD COMPLEXIVO PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO**

DE

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CASO DE ESTUDIO

**MODELO DE NEGOCIO CANVAS APLICADO PARA EL
EMPRENDIMIENTO DE CONFECCION DE ROPA "AMLIP" EN
LA CUIDAD DE GUAYAQUIL**

AUTOR

MICHELLE LISBETH QUINDE MANZANO

GUAYAQUIL

AÑO 2023

CERTIFICADO DE SIMILITUD

MODELO DE NEGOCIO CANVAS APLICADO PARA EL EMPREDIMIENTO DE CONFECCION DE ROPA "AMLIP" EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

INFORME DE ORIGINALIDAD

4%	4%	0%	1%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ulvr.edu.ec Fuente de Internet	1%
2	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
3	www.clubensayos.com Fuente de Internet	1%
4	dspace.uazuay.edu.ec Fuente de Internet	<1%
5	globalkamconsultoresretail.com Fuente de Internet	<1%
6	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1%
7	prezi.com Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1%

9 postgrado.uni.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

10 web.fonade.gov.co <1 %
Fuente de Internet

11 www.cprac.org <1 %
Fuente de Internet

12 revistas.utb.edu.ec <1 %
Fuente de Internet

Excluir citas Activo

Excluir coincidencias Apagado

Excluir bibliografía Activo



SILVIA ALEXANDRA
ESPINOSA MENDOZA

Dedicatoria

El presente proyecto lo dedico con amor y cariño a mis queridos padres, por darme una carrera para mi futuro, que me han guiado desde el primer día que fui a la Universidad para seguir adelante en mis estudios.

A mi querida hija Amelia, que fue fuente fundamental para que siga adelante y cumpla mis estudios, para poder darle un buen futuro a mi familia.

A mi novio por estar siempre a mi lado apoyándome para que todo salga muy bien en el caso de estudio.

Y a todas estas personas han sido mi fuente de apoyo más grande para culminar con éxito este proyecto.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por haberme permitido llegar a culminar la carrera, a mis padres, mis hermanos, novio e hija por su apoyo constante para poder cumplir mis objetivos académicos.

Gracias a todos los docentes de la carrera, quienes con sus enseñanzas contribuyeron la base para mi vida profesional.

Índice de contenido

CERTIFICADO DE SIMILITUD	II
Dedicatoria	III
Agradecimiento.....	IV
I. INTRODUCCIÓN.....	1
Descripción de negocio	3
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos	3
Misión	3
Visión.....	3
Valores	4
Logo	4
II. ANÁLISIS DEL CASO DE ESTUDIO.....	5
Modelo Canvas	5
Estructura del Modelo de Negocio en el lienzo Canvas.....	5
Propuesta de valor	5
Título:	6
Subtítulo:	6
Elemento visual:	7
Beneficios.....	8
Los principales beneficios.....	8
Segmentación de clientes.....	9
Perfil del cliente para el emprendimiento AMLIP.....	9
Canales	10
Canales de distribución	10
Canal de distribución de venta directa	11
Canales de comunicación	11

Relación con clientes	11
Actividades claves	12
Flujograma del proceso de confección.....	15
Flujograma de Ventas.....	17
.....	17
Recurso claves	18
Socios claves.....	18
Estructura de costes.....	19
Fuente de ingresos	20
III. PROPUESTA.....	21
IV. CONCLUSIÓN.....	22
VI. REFERENCIA	23

Índice de ilustraciones

Ilustración 1 Logo	4
Ilustración 2 Modelo Canvas.....	5
Ilustración 3 Propuesta de valor	6
Ilustración 4 Elemento visual Tarjeta de presentación delantera	7
Ilustración 5 Elemento visual Tarjeta de presentación posterior	7
Ilustración 6 Taller de costura.....	8
Ilustración 7 Segmentación de clientes.....	9
Ilustración 8 Canales de distribución	10
Ilustración 9 Canales de comunicación.....	11
Ilustración 10 Tarjeta de fidelidad	12
Ilustración 11 En vivos	13
Ilustración 12 Ejemplo de cómo programaremos en los vivos	14
Ilustración 13 Flujograma del proceso de confección.....	15
Ilustración 14 Continuación del flujograma del proceso de confección.....	16
Ilustración 15 Flujograma de ventas.....	17

Índice de Tabla

Tabla 1 Socios claves.....	18
Tabla 2 Estructura de costes	19
Tabla 3 Activos Fijos.....	20

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo ha sido desarrollado en un modelo de negocio para poder dar solución al problema del mal tallaje de prendas, AMLIP es un emprendimiento que está ubicado en la ciudad de Guayaquil, se dedica a realizar cualquier tipo de ropa para mujeres, con una garantía de que su prenda le quedará a la perfección y ya no tendrá inconvenientes con el mal tallaje de ella.

Se realizó con el objetivo de expandirnos en el mercado local como nacional y siempre estar en constante mejora e innovando para tener prendas de vestir únicas a nuestros clientes, utilizando la más alta calidad en productos, ofreciendo el mejor servicio, tener una buena rentabilidad y generar ventas.

AMLIP también podrá ayudar a implementar el empleo en los artesanos, que se dediquen en la confección de prendas de mujeres, siendo estas; modistería, lencería, pijamas, vestidos casuales y vestidos de noche.

Descubrimos la oportunidad brindar una mejor calidad y diferenciarnos de los demás productos que fabrican al por mayor.

AMLIP brindara un buen ambiente al cliente, en primera instancia tendrá gratuita una asesoría de imagen para así dar propuestas por si el cliente no sabe que prenda confeccionarse para algún evento en específico, también dispondrá de poder agendar citas para poder probarse la prenda las veces que sea necesario para poder satisfacer todas las necesidades del cliente.

Las MIPIMES realizan actividades comerciales pueden clasificarse a través del Registro Unificado de MIPIMES - RUM, importante documento que permite realizar trámites en los establecimientos de otras dependencias gubernamentales y poder tener beneficios que ofrece la Mesa de Producción, comercio exterior, inversión y pesca, incluyendo: participación en eventos, ferias y exposiciones, apoyo y asistencia técnica en las áreas de: consecución de declaraciones de propiedades saludables, imagen corporativa, etiquetado y envasado de sus productos, plan de negocios y plan de exportación por exportación. herramientas para ayudar. (Gobierno Electrónico, 2023)

El Modelo Canvas fue diseñada por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur, este modelo nos va ayudar a saber los puntos clave para tener un buen proyecto.

El Model Canvas nos permite visualizar los planes globales y la visión del modelo de negocio en 9 áreas predeterminadas en un solo documento, revelando así las conexiones entre diversos factores que influyen en el mismo. (Facchin, 2022)

Este modelo de negocio, entre otros ámbitos labores, accedería a nuestro grupo de trabajo a entender la situación existente en la que nos encontramos y cual serían los hechos que corresponderían tomar a cada uno de los integrantes.

Es una herramienta que ayuda a las organizaciones a planificar actividades para lograr cada meta e idea propuesta, resalta el impacto esperado de esas metas e ideas y permite la eliminación y mejora de los obstáculos para la implementación. implementación y desarrollo de futuras actividades.

También nos dice que es una herramienta de buen apoyo ya que ayuda a una organización observar qué tan competitiva puede ser en el mercado en que se lo ingresara.

El diseño de moda se utiliza confección de prendas de vestir y diseño. Esto tiene en cuenta las prioridades culturales y sociales del examen y el momento especial. La moda no es inmutable, sino que se inspira en gran medida tanto en el presente como en el pasado. Entonces esta lección no se limita solo a crear ropa. Además, forma parte de un todo que afecta a la sociedad cotidiana. (Escuela Europea Versailles , 2021)

Canvas proporciona un marco para nuevas investigaciones estratégicas para definir modelos de negocio. Representarlo en el llamado “tejido empresarial” abrió un camino para comprender mejor los modelos de negocio reales y diseñar, comprender e innovar otros nuevos. Para agregar detalles y vínculos entre las áreas que conforman el modelo de negocios, se explican nueve componentes del modelo de negocios, cada uno de los cuales se puede resumir en una sola pregunta, lo que ayuda a definir las situaciones más fácilmente. Estos son los mecanismos que contribuyen a la mejora y determinan la estrategia a seguir. (Vázquez, 2016)

La producción de ropa se basa en actividades relacionadas con la artesanía de la industria textil y de la moda. Están hechos por sastres, sastres o sastres. En el proceso de fabricación de ropa, primero se deben completar el desarrollo del diseño, las innovaciones de diseño, los detalles de corte y costura para terminar la prenda. (Griñan, 2022)

Descripción de negocio

AMLIP es un emprendimiento buscando la satisfacción, buscando las necesidades de los clientes mediante la vestimenta. Se dedica a confeccionar prendas de vestir para mujeres desde los 0 a los 90 años, ofrece prendas de muy buenas calidades, durabilidad y el cliente podrá personalizar la prenda de vestir a su gusto.

Este emprendimiento se dio a lugar en el año 2022, en la ciudad de Guayaquil.

Este emprendimiento fue diseñado para solucionar el problema del mal tallajes de las prendas por mayor o comerciales.

AMLIP actualmente consta con una maquina casera y overlock casera, mesa para corte y cajonera para poder poner las telas en orden.

Objetivo General

Brindar un buen tallaje, calidad y servicios a nuestros clientes.

Objetivos Específicos

Obtener una buena rentabilidad y generar ventas.

Estar en constante mejora e innovación.

Brindar siempre prenda de muy buena calidad.

Misión

Ofrecer al consumidor prendas de excelentes tallajes, buscando siempre la satisfacción del cliente mediante un buen servicio, para así generar valor en el desarrollo de la organización para así también ofrecer bienestar a las trabajadoras.

Visión

Confeccionar prendas de excelente calidad, mediante la mejora continua en el proceso del patronaje, generando un grado máximo de satisfacción a nuestros clientes y expandirnos a nivel local como nacional.

Valores

Compromiso

Responsabilidad

Respeto

Honestidad

Logo

Ilustración 1 Logo



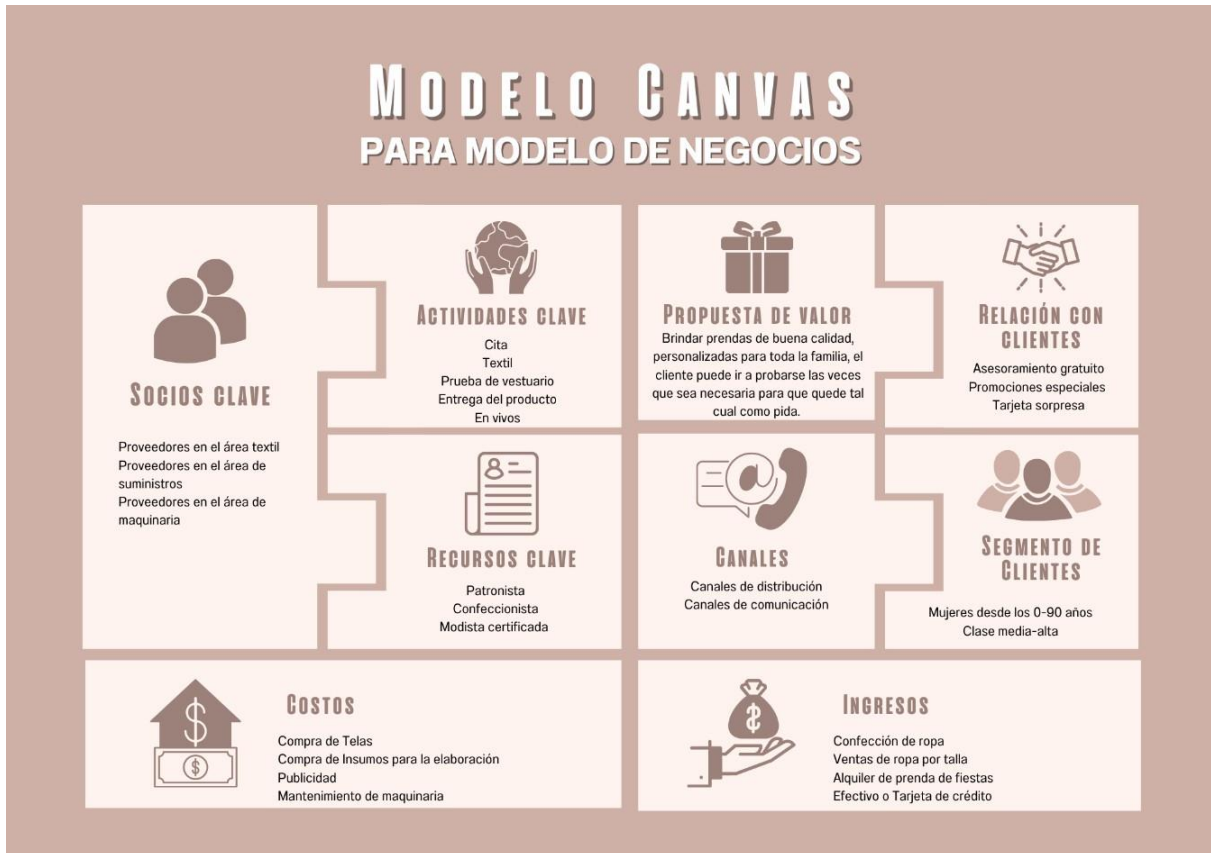
Fuente: Canvas

Elaborado: Quinde Manzano M (2023)

II. ANÁLISIS DEL CASO DE ESTUDIO

Modelo Canvas

Ilustración 2 Modelo Canvas



Fuente: Canvas

Elaborado: Quinde Manzano M (2023)

Estructura del Modelo de Negocio en el lienzo Canvas

Propuesta de valor

El propósito de la propuesta de valor es resolver el problema del cliente e identificar los factores que lo diferencian de la competencia. (Herrera, 2019)

La propuesta de valor es el valor que queremos ofrecer. Ésta es la razón principal por la que los clientes potenciales nos compran a nosotros en lugar de a nuestros competidores. La propuesta de valor es una ecuación de rentabilidad que describe las motivaciones de su cliente potencial. (Zevallos, et al., 2019)

AMLIP ofrece al cliente no tener ningún inconveniente con el tallaje de sus prendas. Ofrece la solución de no tener que ir a pasar un mal rato en los centros comerciales

por alguna prenda mal elaborada, ya que como es de nuestro conocimiento las prendas de volumen no son tal cual como quisiéramos que se nos viera en el cuerpo o simplemente nunca encontramos de nuestra talla y salimos decepcionadas de ella.

AMLIP ofrece al cliente diseños únicos, prendas de muy buena calidad, buena durabilidad sin problema que en corto plazo se dañe o rompa y recibirá un buen servicio al adquirirla.

La propuesta de valor es el valor que el cliente espera de la empresa. No se trata sólo de definir su producto o servicio, sino de brindarles a sus clientes comentarios específicos que sus competidores no pueden brindarles. (Terreros, 2023)

Ilustración 3 Propuesta de valor



Fuente: Bitcom

Elaborado: Quinde Manzano M (2023)

Título: Adquiere los servicios de calidad en la confección de todas tus prendas con AMLIP

Subtítulo: Solo con AMLIP la confección de tus prendas estará 100% garantizada a tus medidas, contáctanos desde tu celular:

Elemento visual:

*Ilustración 4 Elemento visual
Tarjeta de presentación delantera*



Fuente: Canvas

Elaborado: Quinde Manzano M (2023)

*Ilustración 5 Elemento visual
Tarjeta de presentación posterior*



Fuente: Canvas

Elaborado: Quinde Manzano M (2023)

Beneficios

El emprendimiento AMLIP, cuentan un personal altamente capacitado para realizar los patrones y confecciones de los clientes de forma eficiente y segura, lo cual reduce posibles problemas.

Ilustración 6 Taller de costura



Fuente: Nastasia Historias Hiladas

Elaborado: Quinde Manzano(2023)

Los principales beneficios

El principal beneficio que va a recibir de la confección de AMLIP es que estará perfectamente adecuada a tu cuerpo y siempre se verá espectacular, sin necesidad de ningún arreglo.

Calidad, se asegura que la calidad de sus telas y costura para que sus prendas sean confeccionada de una forma eficiente y segura.

Libertad en el diseño, La imaginación es el límite se podrá mezclar cortes, texturas, colores, telas y estilos a tu gusto.

Mayor flexibilidad, en cuanto hablamos de agendar citas para la prueba de vestuario.

Responsabilidad, AMLIP consta con una buena reputación, se evidencia su responsabilidad y cumpliendo con todos sus procedimientos y normativas.

Segmentación de clientes

La segmentación del mercado es el proceso de dividir todo el mercado de un producto o categoría de producto determinada en segmentos o dispositivos relativamente homogéneos. Para que la segmentación tenga sentido, estos grupos deben formar grupos cuyos miembros tengan relaciones, intereses, necesidades, deseos o tendencias similares pero diferentes. (Fernández Marín, et al., 2020)

La segmentación son grupos, y estos no va a permite a la empresa seleccionar el mercado o el objetivo de las actividades de la empresa.

AMLIP va dirigido hacia cualquier mujer, clase media-alta.

Ilustración 7 Segmentación de clientes



Fuente: Tecnohotel

Perfil del cliente para el emprendimiento AMLIP

El perfil del cliente para el emprendimiento AMLIP es netamente hacia mujeres que busquen vestir elegante, a la moda, con estilo y de una forma constante.

La moda es el conjunto de prendas, accesorios que se usan durante un periodo de tiempo determinado.

El estilo es un gusto individual que cada persona tiene a su gusto y preferencia en ello, este puede utilizarse durante años hasta que la persona le interese cambiar de estilo.

AMLIP esta mayormente certificado en el área de modistería, La modista es la que crea un patrón y poder confeccionar desde cero el diseño para así resaltar tu prenda en tu silueta y sea netamente a tu personalidad, la modistería abarca tanto como vestido casual hasta vestidos de novia, la modistería va más allá de una simple prenda, ella puede realizarte la mujer más feliz en tu día maravillosa como es su boda, con AMLIP buscamos satisfacer las necesidades para cualquier tipo de evento.

Canales

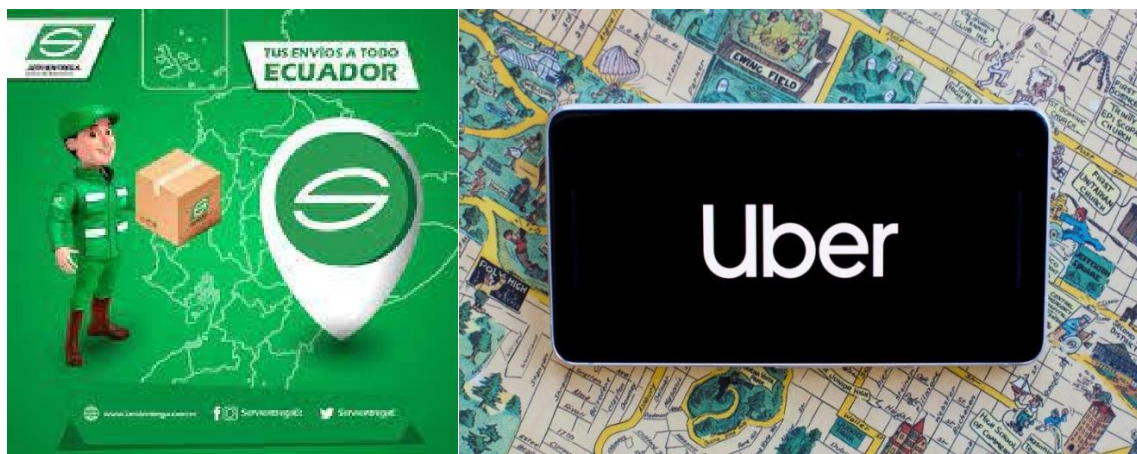
En el Modelo Canvas de la empresa AMLIP consta de dos canales que son canal de distribución y canal de comunicación.

El canal de distribución es la comunicación que hay entre el productor y el consumidor. Es un sistema mediante el cual una empresa envía sus productos o beneficios a diversos destinos, duplicando así el número de lugares donde los consumidores pueden encontrarlos. (Pursell, 2022)

Canales de distribución

Los canales de distribución del emprendimiento AMLIP, son Servientrega y Uber.

Ilustración 8 Canales de distribución



Fuente: Servientrega

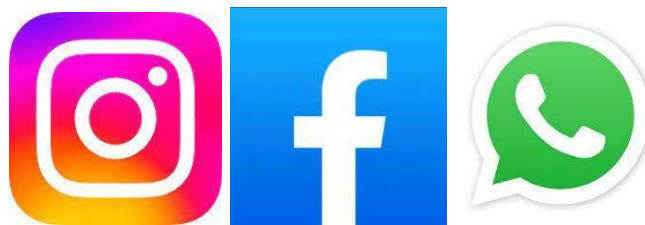
Canal de distribución de venta directa. – clientes que pueden acercarse directamente al establecimiento para poder adquirir el producto.

Canales de comunicación

Los canales de comunicación son los medios que una empresa necesita para conectarse con sus clientes internos y externos. Ya en la era digital, los clientes son la fuente de información que reciben las empresas y se han convertido en un pilar importante en el desarrollo de sus estrategias de comunicación. (Samsing, s. f)

Los canales de comunicación del emprendimiento AMLIP, son Instagram, Facebook, WhatsApp, Tiktok, Pagina web y Anuncios pagados.

Ilustración 9 Canales de comunicación



Fuente: Xataka

Relación con clientes

Un cliente es una persona que compra productos o servicios de una empresa. Entonces, desde una perspectiva empresarial, las empresas son consumidores. Puede convertirse en un cliente habitual ya sea que compre regularmente o solo una vez. (Rodriguez, s.f)

La relación con los clientes se desarrollará para poder dar una buena experiencia, un buen ambiente entre trabajador-cliente y sobre todo que el cliente tenga con rapidez su producto.

Nuestra relación con el cliente será mas interactiva por medio de la plataforma Instagram, ya que vamos a constar con en vivos para poder que el cliente visualice las prendas que ya se han confeccionado, interactuar con el por medio de este sitio web y que el pueda visualizar como son nuestro taller que consta de una bioseguridad y limpieza impecable.

Una de las estrategias que vamos a implementar es realizar sorteos en vivos ya sea de un 10% o 20% de descuento en su prenda. Otra estrategia es promover el servicio post venta, para que podamos recabar información y así poder tener un plan de mejora que va a permitir con las necesidades del cliente.

También obsequiaremos unas tarjetas de fidelidad que por cada producto va pegando un stickers que nosotros le brindamos para poder así llegar a la meta de 10 productos para reclamar un obsequio gratis.

Ilustración 10 Tarjeta de fidelidad



Fuente: Canvas

Elaborado: Quinde Manzano M (2023)

Actividades claves

Las actividades clave dentro del Business Model Canvas son las acciones más importantes para mantener a su empresa en el buen camino. Estos le ayudan a crear ofertas de valor agregado para aumentar las ventas y mantener mejores relaciones con los clientes.

En otras palabras, una empresa puede fracasar si estas actividades no se realizan correctamente. Por lo tanto, necesita comunicarse adecuadamente con sus

colaboradores y socios para que su máquina funcione correctamente. (Fernandez, 2022)

Fabricación, poder encontrar proveedores que se encargue de vender telas de excelente calidad.

Las actividades claves de AMLIP son netamente la plataforma Instagram y WhatsApp, en estas dos plataformas la empresa trabajara para poder conocerse con el cliente y con la comunicación del mismo.

Una de las actividades claves con nuestras clientes, es que vamos a ofrecer asesoramiento gratuito para poder satisfacer las necesidades que presenta, tanto como para un evento formal o casual.

Ilustración 11 En vivos



Fuente: Rockcontact

Elaborado: Quinde Manzano M (2023)

Ilustración 12 Ejemplo de cómo programaremos en los vivos



Fuente: Canvas

Elaborado: Quinde Manzano M (2023)

Flujograma del proceso de confección

Ilustración 13 Flujograma del proceso de confección

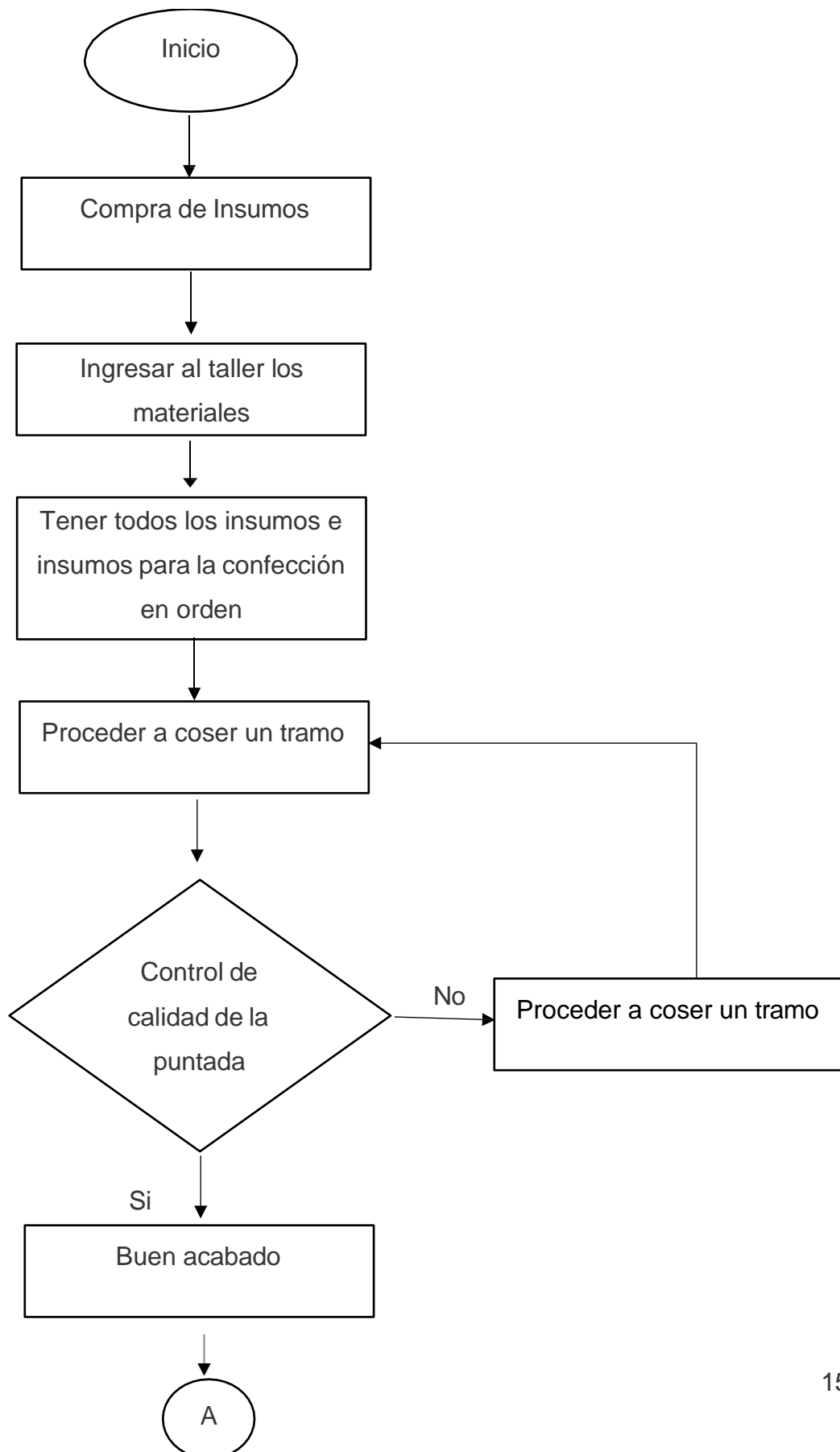
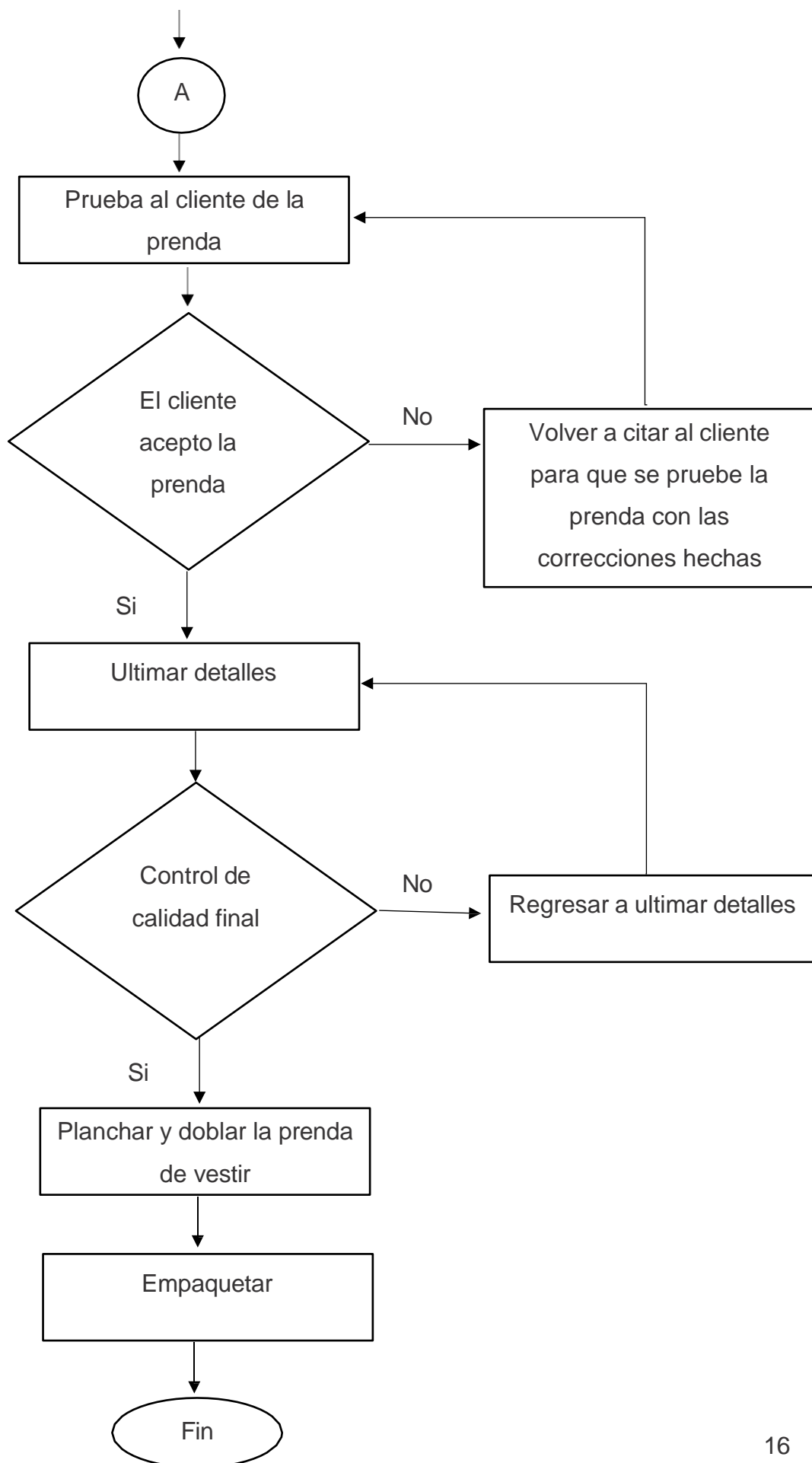
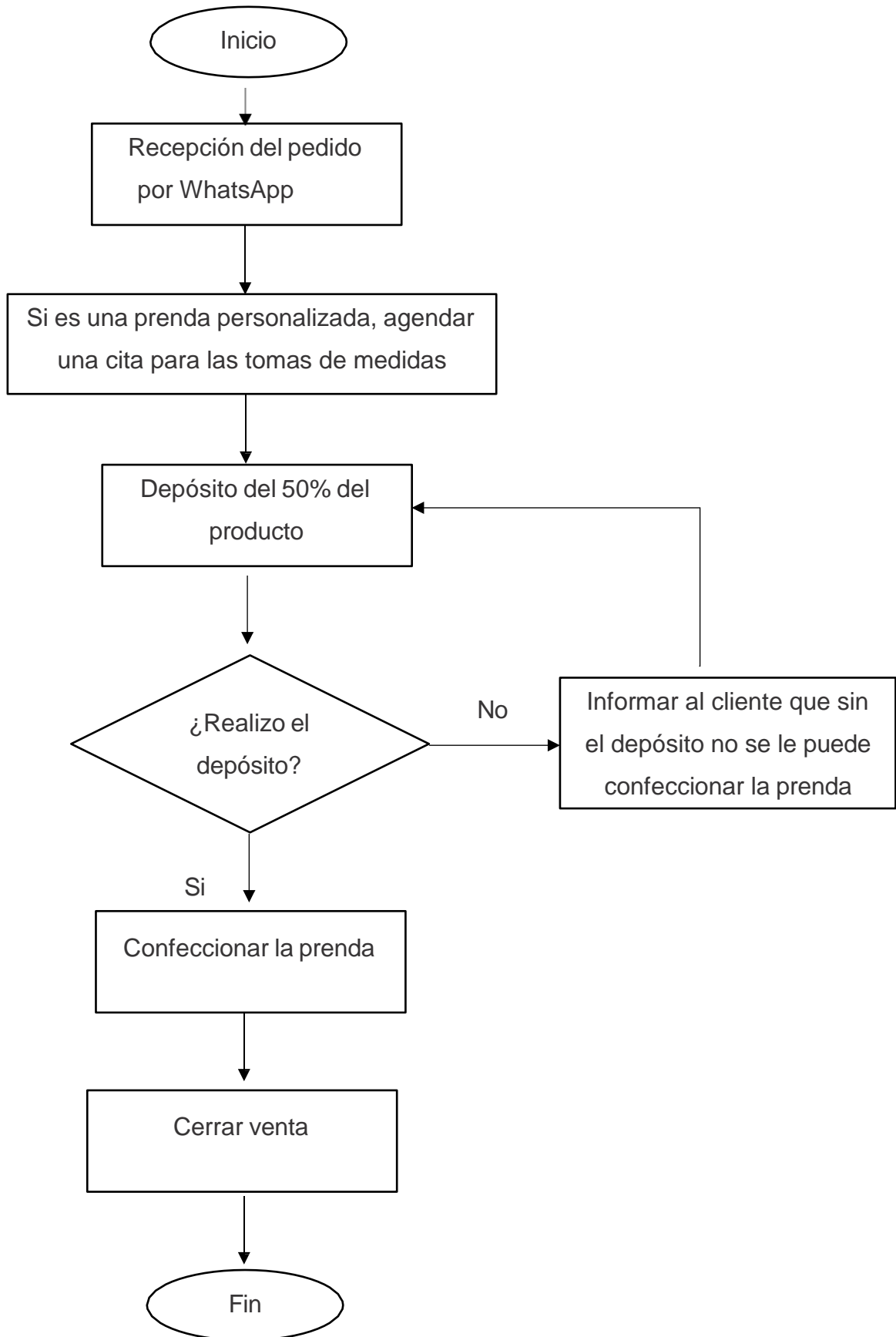


Ilustración 14 Continuación del Flujo del proceso de confección



Flujograma de Ventas

Ilustración 15 Flujograma de Ventas



Recurso claves

Los activos y recursos clave necesarios deben considerarse parte integral del concepto de negocio. Se contratará una persona que sepa muy bien patronar, confeccionar y modista certificadas para así brinda excelente a los clientes. Comenzar a realizar el sitio web, para que el emprendimiento tenga una página establecida para dar a conocer lo que se brinda en ella.

Materiales, Área en buenas condiciones, Telas de buena calidad para realizar prendas, Maquina de Coser recta, zigzag, Overlock, Recubridora, Mesa para poder copiar los trazos en la tela, Hilos de buena calidad, Implementos de las maquinas, un buen aceite para la maquinaria para poder lubricar cada 15 días y Laptop.

Intelectuales, AMLIP

Humanos, se dispondrá de patronistas, confeccionista y modista certificados.

Económico, se va a poder cobrar de forma de efectivo o tarjeta de crédito.

Socios claves

Dentro de AMLIP se pretende valorar tres áreas para los socios claves que son: el área textil, insumos y maquinaria.

Tabla 1 Socios claves

Área textil	Proveedores de insumos	Proveedor de maquinaria
Lulú	Din	MaCoser S. A
Casa Aidita	La sevillana	Coser & Coser
Portofino	Insutex	Singer
Stefanie	Importadora Gloria	Juki
S.F Jersey	Importadora Maya & Maya	Cosemax
Passarela	Ecuamoldes	Jack
Almacén Burda		
Ivantex		

Elaborado: Quinde Manzano M (2023)

Nuestra competencia directa son las costureras y almacenes de ropa. cliente.

Por diversas razones, las empresas se conectan con proveedores y socios que impulsan su modelo de negocio. Este tipo de asociaciones son esenciales para cualquier modelo de negocio. Las organizaciones forman alianzas para mejorar los modelos de negocio, reducir el riesgo y adquirir recursos. Hay cuatro tipos principales de asociaciones. Una es una alianza estratégica entre no competidores. Alianzas estratégicas entre competidores. Empresa conjunta para la creación de nuevos negocios. La relación cliente-proveedor crea seguridad de suministro. Para que un modelo de negocio funcione, siempre existen tareas básicas que deben realizarse de forma individual. (Sonderegger, 2020)

Estructura de costes

Varios elementos de su modelo de negocio dan forma a su estructura de costos. También hablaremos de los tipos de gastos. Costos directos e indirectos, costos fijos y variables. Para determinar factores clave como el precio de venta, es necesario conocer la estructura de costos subyacente. (Chaguay, et al., 2019)

Tabla 2 Estructura de costes

Detalles de Costes	
Servicios básicos (agua, Luz)	\$ 100.00
Internet	\$ 36.00
Arriendo	\$ 150.00
Transporte	\$ 30.00
Mantenimiento	\$ 50.00
Consumo de Costes	\$ 366.00
Compra de productos	\$ 300.00
Salarios	425
Arriendo del local	\$80
Suministros de taller	\$15,00
Permiso de funcionamiento	\$21,89
Patente	\$14,70
Seguros	\$80,00
	\$ 805.00
Total	\$ 1,171.00

Elaborado: Quinde Manzano M (2023)

Tabla 3 Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS		PRECIO UNI. SIN IVA	PRECIO TOTAL SIN IVA	PRECIO TOTAL INC IVA
Equipo de cómputo	Laptop HP	\$ 325.00	\$ 325.00	\$ 364.00
Equipos de Oficina	Impresora Canon	\$ 199.00	\$ 199.00	\$ 222.88
	2 teléfonos (ADM-VTAS)	\$ 17.41	\$ 34.82	\$ 39.00
muebles y enseres	2 mesas pagables	\$ 60.00	\$ 120.00	\$ 134.40
	4 sillas \$40 c/u (ADM-VTAS)	\$ 35.71	\$ 142.84	\$ 159.98
	1 Mesa de trabajo (CIF)	\$ 28.75	\$ 28.75	\$ 32.20
herramientas	Hilos	\$ 1.50	\$ 1.50	\$ 1.68
	Agujas	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 1.12
	Bobina	\$ 2.64	\$ 2.64	\$ 0.32
	Carrete, docena	\$ 2.00	\$ 2.00	\$ 2.24
	Tijeras	\$ 2.46	\$ 2.46	\$ 2.75
maquinaria y equipos	Casera	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 336.24
	Recta	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 504.00
	Overlock	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 448.00
	Recubridora	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 840.00
TOTAL		\$ 2,575.47	\$ 2,760.01	\$ 3,088.81

Elaborado: Quinde Manzano M (2023)

Fuente de ingresos

La fuente principal de ingreso del emprendimiento AMLIP es la venta de la confección de prendas de mujeres, las ventas se realizan por medio de canales de distribución, por medio del canal directo y mediante canales de comunicación.

Netamente el ingreso proviene de las mujeres.

Nuestras clientes podrán pagar en efectivo, tarjeta de crédito, pago acumulativo o transferencia.

Considere cuál será su fuente de ingresos. Por supuesto, todas las empresas y sus modelos evolucionan, por lo que nada es definitivo. Recuerde, cuanto más vende, más gana y más gasta. Sin embargo, las ganancias obtenidas se pueden reinvertir. (Inadem, 2008)

III. PROPUESTA

Nuestra propuesta es abrir un local que se dedique a la confección de ropa exclusivamente de mujeres, adolescentes, niñas o bebés, para solucionar el problema del mal tallaje de prendas que se presenta hoy en día en los centros comerciales o fabricas al por mayor, con eso queremos decir que en AMLIP estaremos preparados y certificados para una muy buena toma de medidas, para poder así el cliente tenga una prenda perfecta y a su tallaje.

Primero vamos a capacitarnos tomando curso avanzados de modistería, toma de medidas y tallaje de diferentes tipos de ropa, para poder así en nuestro local no tener ningún problema del tallaje. Luego es poder adaptar nuestro local a nuestro gusto y distinguirnos de la competencia, Ya contamos con maquinas caseras, que realizan recta, zigzag, ojales, pegan cierres, diferente tipo de puntadas, etc. Y con la maquina overlock que esta es la que realiza corte y uniones de prendas, en un futuro quisiéramos adquirir la maquina recubridora para poder así dar aún más mejores acabados.

Se está comprando implementos de buena calidad, como son hilos, agujas, tijeras, telas, etc.

También se pudo adquirir lo que es una mesa para las maquinas y otra para el corte de tela.

Toda la compra de insumos va a hacer de buenos proveedores para que así siempre poder brindar calidad, un excelente servicio al cliente y claramente un buen tallaje a sus prendas.

Nuestro acercamiento con el cliente va hacer por la red Instagram y Tiktok, así poder grabar con las prendas ya confeccionadas y también en el proceso de ella para poder así generar ventas y obtener buena rentabilidad.

Cada año vamos a ingresar a un curso de perfeccionamiento para poder estar en constante mejora para poder brindar un buen servicio.

IV. CONCLUSIÓN

Esta investigación se realizó para el mejoramiento del mal tallaje de prendas. La solución al problema del mal tallaje de las prendas, implementamos la capacitación de talleres de modistería avanzada para poder así tener una mejora en el paso de realizar el patrón, corte de tela y confección.

Como hemos apreciado el lienzo Canvas nos ayudó para poder posicionarnos de una manera rentable en el mercado de la confección.

AMLIP, abarca el mercado de confección de ropa en la ciudad de Guayaquil, en la actualidad se han cumplido correctamente con los objetivos propuesto, ya que cada que una de las clientes que solicita una confección de prenda, nos ponemos de acuerdo para poder realizar una prenda que se ajuste a su gusto, contextura de cuerpo y poder así realizar un buen tallaje en ellas.

Como recomendación a mis clientes tengo que comunicarles que telas se ajustan a su cuerpo, así ver la tela que más le guste y color de su preferencia.

Como hemos visto la mayor parte de su publicidad se realizar por la app Instagram ya que constantemente realizaremos en vivos para poder así darnos a conocer a las clientes.

Al implementar este modelo de negocio pudimos tener claridad hacia dónde va dirigido nuestro emprendimiento y que producto realmente realizar para que sea un negocio rentable en el mercado.

Como sugerencia en AMLIP también se puede implementar prendas ya hechas con tallaje latino o como normalmente lo conocemos que son; s, m, l, xl. Dicho esto, se implementaría en los diseños de pijamas y ropa deportiva.

Recomiendo incentivar a las grandes industrias de textil poder proporcionar prendas de todo tipo de tallaje, sea europea, estadounidense, china o latina, no solo quedarse con un solo tipo si no variar en ella para que así muchas de las personas puedan encontrar en el mercado el tallaje perfecto.

VI. REFERENCIA

- Escuela Europea Versailles . (09 de Diciembre de 2021). *Escuela Europea Versailles* . ¿Qué es el diseño de moda y qué funciones realiza un diseñador de moda?: <https://escuelaversailles.com/que-es-el-diseno-de-moda-y-que-funciones-realiza-un-disenador-de-moda/>
- Facchin, J. (15 de 08 de 2022). *El blog de José Facchin* . <https://josefacchin.com/modelo-canvas-de-negocio/>
- Fernández Marín, A. M., y Riquelme Perea, P. J. (2020). El enfoque de los mercados de trabajo segmentados: origen y evolución. En *Cuadernos de Relaciones Laborales* (pp. 167-187.).
- Fernandez, J. (10 de Febrero de 2022). *Actividades clave en el Modelo Canvas*. JDF: <https://josedavidfernandez.com/actividades-clave-modelo-canvas/>
- Gobierno Electrónico. (02 de Mayo de 2023). *Emisión de Registro Único de Mipymes*. Gob.ec: <https://www.gob.ec/mpceip/tramites/emision-registro-unico-mipymes>
- Griñan, N. A. (20 de Julio de 2022). *Scielo* . http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1729-80912022000300218#:~:text=Se%20trata%20de%20la%20producci%C3%B3n,resultado%20una%20prenda%20de%20vestir.
- Herrera, D. C. (2019). El modelo Canvas en la formulación de proyectos. *Innovación social y solidaridad*, 77.
- Inadem. (Septiembre de 2008). *LECTURA_REFORZAMIENTO_MODULO_2-libre.pdf*. INADEM: https://www.academia.edu/25499813/LECTURA_REFORZAMIENTO_MODULO_2
- Lozano Chaguay Luis, J. C. (2019). El Modelo De Negocio: Metodología Canvas Como Innovación Estratégica Para El Diseño De Proyectos Empresariales *the Business Model: Canvas Methodology As A Strategic Innovation For The Design Of Business Projects*. *Revista Ciencia e Investigación*, 93.

- Martel-Zevallos, D. J.-A.-S.-M. (2019). *Propuesta de valor y el impacto del turismo. Un estudio en el centro poblado Las Pampas de Tomayquichua-Huánuco, Perú.*: <https://doi.org/10.33554/riv.13.3.341>
- Pursell, S. (03 de Octubre de 2022). *Canales de distribución y su importancia en tu estrategia empresarial.* HubSpot: <https://blog.hubspot.es/marketing/canales-distribucion>
- Rodriguez, J. (s.f). *¿Qué es un cliente? Definición e importancia en las empresas.* Hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-un-cliente>
- Samsing, C. (s. f). *Los canales de comunicación más efectivos en Latinoamérica y España.* HubSpot: <https://blog.hubspot.es/marketing/canales-de-comunicacion-latinoamerica>
- Sonderegger, P. (2020). Cómo utilizar el Business Model Canvas (Lienzo de Modelo de Negocio) para reducir el riesgo. *Revista Abierta de Informática Aplicada*, 9-10.
- Terreros, D. (01 de Marzo de 2023). *HubSpot.* Propuesta de valor: qué es, cómo se hace y ejemplos (con plantilla): <https://blog.hubspot.es/marketing/crear-propuesta-de-valor>
- Vázquez, J. S. (Junio de 2016). *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión.* Scielo: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-68052016000100004