

Marielis María Reyes García  
Matrícula: 22-EMRN-5-009

Desarrolle un análisis sobre la escalabilidad potencial de mi negocio de venta de productos íntimos femeninos.

### Introducción:

En la actualidad la salud y el bienestar femenino han tomado un papel fundamental en la sociedad impulsando la creación de espacio y negocio dedicado a satisfacer las necesidades específicas de las mujeres. Mi emprendimiento surge con el propósito de ofrecer productos íntimos femeninos de alta calidad pensado para brindar, comodidad, seguridad y confianza en el cuidado personal diario

En este análisis se desarrolla aspecto las 5 Estrategias generales, la 6P y los 4P de IKIGAI.

### Desarrollo:

Análisis de los 4P de IKIGAI:

#### Lo que ama:

Empoderamiento femeninos:

Mi negocio no solo busca vender productos, sino que también ayuda a que las mujeres se sientan más segura, informada, libre y valorada dar a las mujeres libertad de elección.

#### Lo que el mundo necesita:

Necesidad básica de higiene y cuidado:

En mi negocio ofrezco algo que toda mujer necesita para vivir de manera saludable y sentirse cómoda. También productos que ayudan a mantener la zona íntima limpia y protegida.

#### Lo que puede hacer bien:

#### Atención al cliente:

En mi negocio poder brindar información clara y confiable ayuda a la clientas a entender para qué sirve cada producto. Ofrecer un trato amable y respetuoso.

#### Por lo que te pueden pagar:

#### Precio competitivo:

Ofrecer productos íntimos femeninos de calidad a precio justo y accesible que sean atractivo para las clientas.

Análisis de los 6 **productos de mi negocio**.

**Persona:**

**Conocimiento y pasión:**

En mi negocio el conocimiento me permite orientar y educar a mi cliente sobre el cuidado íntimo, y la pasión me motiva a brindar un servicio de calidad con compromiso y dedicación.

**Público:**

**Canales de comunicación:**

En mi negocio son los medios que utilizo para conectarme con mi, brindarles información, responder dudas sobre mi cliente.

**Proyecto:**

**Visión y Misión:**

Definir en mi negocio una misión y visión los que deseo lograr en el futuro con mi negocio.

**Plan:**

El plan de mi negocio de productos íntimos femeninos es organizar la ventas , mejorar la atención al cliente , utilizar redes sociales para atraer más clientes , y ofrecer promociones para aumentar la venta y fortalecer la confianza de las mujeres.

**Proceso:**

Proceso de venta y atención al cliente:

En mi negocio consiste en acompañar a cada mujer desde el momento en que se interesa por mis productos, brindarle información con respecto y amabilidad, asegurar una entrega rápida y garantizar que se sienta satisfecha.

**Estrategias para escalar en mi negocio:**

**Automatización:**

En mi negocio usar herramientas que me permiten agilizar tarea como responder mensaje, organizar pedido y programar publicaciones

**Productización:**

Esta estrategia en mi negocio me permite organizar y combinar mis productos íntimos femeninos en paquete y soluciones específicas, con precios claros para que las clientas encuentren fácilmente los que necesitan.

#### Herramientas Digitales:

Esta estrategia me permite utilizar redes sociales, catálogos virtuales y aplicaciones de organización para mejorar la venta y agilizar la atención al cliente.

#### Fuente de ingresos pasivo:

Esta estrategia me permite generar ingreso constante sin estar presente garantizando comodidad para el cliente y el crecimiento de mi negocio.

#### Apalancamiento de tiempo:

Esta estrategia la utilizaré en uso de WhatsApp Business si los clientes quieren respuesta rápida y automática para consultas frecuentes como precio de cada producto, horario o la ubicación.

Crear catálogo dentro de WhatsApp para que los clientes vean los productos sin tener que pedir foto cada vez sobre el producto.

#### Pregunta sobre mi análisis de negocio

##### Venta de productos íntimos femeninos:

¿Qué tan escalable es hoy o puede ser en el futuro mi negocio de venta de productos íntimos femeninos y cuáles aspectos los sustentan?

Mi negocio tiene alto potencial de escalabilidad hoy y en el futuro especialmente si aprovecho las herramientas digitales, organizo bien mi proceso, y me enfocó en ofrecer valor, comodidad y buena atención a mis clientes.

Los aspectos que sustentan mi negocio son acceso a canales digitales y tecnológicos, educación y conexión emocional con los clientes.

¿Cómo puedo elevar a potencial la escalabilidad de mi negocio de venta de productos íntimos femeninos a partir del nivel en que se encuentra actualmente?

Para elevar la escalabilidad de mi negocio trabajaré en fortalecer mi presencia digital. Ofrecer contenido para conectar emocionalmente con mis clientes y asegurar un crecimiento sostenible.

#### Conclusión:

En conclusión mi negocio sobre Venta de Productos íntimos femeninos no solo responde a una necesidad constante en la vida de las mujeres, sino que también se adapta perfectamente en la calidad y cuidado personal.

Estoy convencida de que, con trabajo constante, innovación y pasión, podré llevar este proyecto a un nivel más alto y generar un impacto positivo en la vida de muchas mujeres en el futuro.