

# Roadmap Escalamiento y proyección YNF

Hoja de ruta estratégica

Años 1-2



**Corto plazo:**  
Validación y Tracción digital



Años 3-5

**Mediano plazo:**  
Optimización, escalamiento operativo  
y experiencia itinerante

Años 6-10



**Largo plazo:**  
Consolidación y experiencia física

YNF

E-commerce

Validación  
Tracción Digital  
Recolección  
de Datos

# Modelo de negocio Canvas

## SOCIOS CLAVE

Madres cabeza de familia  
Proveedores de textiles  
colombianos  
Servicios de logística local  
eco-amigable.



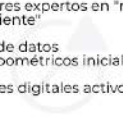
## ACTIVIDADES CLAVE

Toma de medidas asistida via  
chat/llamada  
Producción bajo  
demanda (modelo pull)  
Gestión de envíos nacionales.  
Gestión de comunidad  
de mujeres mediante redes.



## RECURSOS CLAVE

Taller de confección satélite  
con enfoque social (UPE)  
Asesores expertos en "moda  
consciente"  
Base de datos  
antropométricos inicial  
Canales digitales activos.



## PROPUESTA DE VALOR

Prendas de moda femenina  
rêt-à-porter con ajuste a la  
medida que integra la  
dimensión emocional y la  
identidad femenina  
("La prenda como historia").  
Acompañamiento humano  
directo en la compra online.



## RELACIÓN CON CLIENTES

Co-creación y asistencia  
personal exclusiva.  
La confianza se basa en el  
contacto directo con  
la directora creativa.



## CANALES

100% digitales.  
Instagram (descubrimiento)  
WhatsApp Business (asesoría  
antropométrica y cierre)  
Shopify (catálogo y pago).



## SEGMENTO DE CLIENTES

Mujeres profesionales de  
25-45 años en ciudades  
principales de Colombia que  
sufren por el tallaje estándar  
de las marcas masivas.



## ESTRUCTURA DE COSTOS

Mano de obra calificada (confección social).  
Mantenimiento de canal e-commerce.  
Insumos y materia prima  
Anuncios y pauta publicitaria



## FLUJO DE INGRESOS

Venta de prendas + Fee por ajuste personalizado + Up-selling  
de asesoría de imagen premium.  
Implementación de política de envío compartido para retornos nacionales.



YNF  
E-commerce +  
venta física

Optimización  
Escalamiento  
Experiencias  
Itinerantes.

## Modelo de negocio Canvas

### SOCIOS CLAVE

Madres cabeza de familia  
Proveedores de textiles colombianos  
Servicios de logística local eco-amigable.  
Organizadores de ferias de moda  
Marcas aliadas para colaboraciones  
Empresas de logística con tarifas corporativas para manejo de retornos.



### ACTIVIDADES CLAVE

-Giras de toma de medidas presenciales  
-Gestión de alianzas estratégicas para shop-in-shops  
-Marketing de eventos.



### RECURSOS CLAVE

- Canales digitales activos.  
-Kit de Pop-up transportable  
-Equipo especializado (Madre como Especialista de Atelier e Hija como Directora Comercial)  
-CRM con historial de medidas de clientes frecuentes.

### PROPUESTA DE VALOR

Atelier Itinerante®: La calidez de la modistería ocañera llevada a las ciudades principales a través de experiencias físicas temporales.

Prendas de moda femenina prêt-à-porter con ajuste a la medida que integra la dimensión emocional y la identidad femenina ("La prenda como historia").



### RELACIÓN CON CLIENTES

Co-creación y asistencia personal exclusiva.

Experiencia sensorial en vivo.

El cliente ya no solo chatea, sino que conoce a las creadoras (madre e hija) y siente las texturas.



### CANALES

Híbridos.

Consolidación del e-commerce + Alianzas con tiendas multimarca de lujo responsable + Participación en ferias regionales y Pop-Up stores propias.

### SEGMENTO DE CLIENTES

Expansión a nichos de ferias de diseño y comunidades de moda consciente en ciudades con alta densidad de ventas previas.

Mujeres profesionales de 25-45 años en ciudades principales de Colombia que sufren por el tallaje estándar de las marcas masivas.



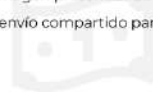
### ESTRUCTURA DE COSTOS

Mano de obra calificada (confección social).  
Mantenimiento de canal e-commerce.  
Insumos y materia prima  
Anuncios y pauta publicitaria



### FLUJO DE INGRESOS

-Venta directa en eventos físicos  
-Preventas exclusivas para la comunidad digital en ciudades destino.  
-Posible servicio de asesoría de imagen presencial durante las Pop-ups.  
-Implementación de política de envío compartido para retornos nacionales.



#### SOCIOS CLAVE

Madres cabeza de familia  
Proveedores de textiles colombianos  
Servicios de logística local eco-amigable.



#### ACTIVIDADES CLAVE

Curaduría de diseño, ajuste técnico de prendas (sastrería express), gestión de comunidad de mujeres.



#### RECURSOS CLAVE

- Taller de confección satélite con enfoque social  
- Asesores expertos en "moda consciente"  
- Plataforma digital de citas.



#### PROPUESTA DE VALOR

Prendas de moda femenina prêt-à-porter con ajuste a la medida que integra la dimensión emocional y la identidad femenina ("La prenda como historia").



#### RELACIÓN CON CLIENTES

Asistencia Personalizada Co-creativa:  
No solo vendes, asesoras en la construcción de su imagen.



#### CANALES

Híbridos:  
Showroom/Atelier físico (seguridad)  
+ E-commerce con asesoría humana  
via WhatsApp/Video-llamada.

#### SEGMENTO DE CLIENTES

Mujeres 25-30 años, estratos 4-5, Bucaramanga. Buscan seguridad y acompañamiento humano.



#### ESTRUCTURA DE COSTOS

Mano de obra calificada (confección social).  
Mantenimiento de canal híbrido.  
Insumos locales.



#### FLUJO DE INGRESOS

Venta de prendas + Fee por ajuste personalizado + Up-selling de asesoría de imagen premium.



YNF  
Eliminar brecha de desconfianza

Service Blueprint

| FASE DEL SERVICIO                                                                                                                                     | DESCUBRIMIENTO                                                                                                             | ASESORÍA Y MEDICIÓN                                                                        | PRODUCCIÓN Y AJUSTE                                                                              | ENTREGA Y PRUEBA                                                                                      | FIDELIZACIÓN                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| ACCIONES DEL CLIENTE<br>                                             | Instagram / Tik Tok<br>Facebook / Feed estético<br>El cliente está consumiendo contenido de estilo de vida<br>Escribe a DM | Envía sus medidas o talleres de referencia<br>Resuelve dudas por nota de voz o por llamada | Realiza el pago mediante:<br>-Link (Shopify/Womp)<br>-Transferencia                              | Recibe el paquete<br>Se prueba la prenda                                                              | Envía foto usando la prenda o da feedback de talla                 |
| EVIDENCIA FÍSICA<br>[Touchpoints]<br>                                | Perfil estético / estilo de vida<br>Instagram / Tik Tok / Facebook<br>Reels y post de ADN de marca<br>Testimonios          | Chat de WhatsApp<br>Llamada / videollamada<br>Fotos de referencia de tallas                | Comprobante de pago digital<br>Fotos del proceso                                                 | Experiencia de compra e-commerce:<br>Caja con branding<br>Tarjeta de agradecimiento<br>Aroma de marca | Mensaje de seguimiento post-venta                                  |
| FRONT STAGE<br>Acciones visibles<br>(Contacto humano)<br>          | Responde comentarios con tono empático y humano                                                                            | Asesoría Antropométrica:<br>Valida medidas<br>Pide referencias de otras marcas             | Envía confirmación de pedido y tiempo de entrega<br>Envía fotos del proceso                      | Informa número de guía de la transportadora.                                                          | Solicita feedback y agradece la confianza                          |
| BACK STAGE<br>Acciones invisibles<br>(Lo que el cliente no ve)<br> | Monitoreo de tendencias y stock de telas                                                                                   | Traducción de medidas a ficha técnica de ajuste                                            | Corte y Confección:<br>Ajuste preventivo del patrón según el chat de ventas (según cada cliente) | Control de calidad manual y empaque artesanal                                                         | Registro de datos en la "Bitácora de Medidas" para futuras compras |
| PROCESOS DE SOPORTE<br>(Sistemas y logística)<br>                  | Algoritmo de RRSS, pauta digital mínima.                                                                                   | Guía interna de equivalencia de tallas (Benchmarking)                                      | Gestión de insumos locales                                                                       | Logística<br>Alianza con transportadora nacional (Envía/Servientrega/Interrapidísimo).                | CRM<br>Base de datos antropométrica (recolección de datos).        |

| ACCIONES DEL CLIENTE<br>                                             | CONVOCATORIA PARTICIPACIÓN<br>Reserva cita para la Pop-up/Feria vía web. | ENCUENTRO<br>Llega al espacio físico.<br>Toca las telas y se prueba muestras | MEDICIÓN Y AJUSTE<br>Permite que tomen sus medidas.<br>Co-crea detalles del ajuste. | PRODUCCIÓN<br>Espera el envío (si la prenda requiere confección). | FIDELIZACIÓN, ENTREGA Y SEGUIMIENTO<br>Recibe en casa o recoge en punto aliado. |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| EVIDENCIA FÍSICA<br>(Touchpoints)<br>                                | Landing page de la Pop-up.<br>Código QR de reserva.                      | Stand/Pop-up decorada<br>experiencia (aroma, música).                        | Cinta métrica<br>Espejo de cuerpo entero<br>Ficha técnica física.                   | Correo de:<br>"Prenda en confección".                             | Empaque premium<br>Certificado de origen artesanal.                             |
| FRONT STAGE<br>Acciones visibles<br>(Contacto humano)<br>          | Ventas:<br>Confirma citas y genera expectativa.                          | Host/Asesora:<br>Recibe al cliente<br>Cuentas el storytelling de la marca    | Especialista atelier:<br>Toma medidas técnicas y asesora entalle.                   | Notificaciones automáticas de estado de pedido.                   | Seguimiento post-feria por WhatsApp.                                            |
| BACK STAGE<br>Acciones invisibles<br>(Lo que el cliente no ve)<br> | Selección de stock para llevar.<br>Logística de montaje.                 | Gestión de inventario en tiempo real (Shopify POS).                          | Registro de medidas en el CRM móvil.                                                | Envío de fichas técnicas al taller central en Ocaña.              | Ensambladoras:<br>Confección final con medidas precisas de feria.               |
| PROCESOS DE SOPORTE<br>(Sistemas y logística)<br>                  | Segmentación de pauta por ubicación                                      | Alianza con transportadora para montaje de stand.                            | Software de CRM con historial de medidas unificado.                                 | Logística de envío nacional desde taller central.                 | Análisis de datos de ventas físicas vs. digitales.                              |

