

Registro de la Propuesta del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: Ana Pérez de Lema Campos

PROGRAMA: 5º E-3 GRUPO: C FECHA: 16/10/2024

Director Asignado: Escudero Guirado, Carmen

Título provisional del TFG:

Plan de negocio para la creación de una startup: Bonic, optimización personalizada del proceso de compra online en moda

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 2 páginas: objetivo, bibliografía, metodología e índice preliminares)

Firma del estudiante:



Firma del Director:

Fecha: 20 de octubre 2024

1. JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS INICIALES

La revolución del *e-commerce* ha transformado profundamente nuestra forma de comprar. Uno de los sectores más afectados por este cambio ha sido el sector de la moda (Roa, 2023). Sin embargo, el proceso de compra *online* de esta industria sigue presentando desafíos significativos que permiten vías de mejora, como la sobresaturación de opciones o la dificultad para encontrar productos que se ajusten a las preferencias de los compradores de forma rápida y eficiente.

Con el propósito de aliviar alguna de las incomodidades anteriores nace **Bonic**, una aplicación móvil dirigida a la optimización del proceso de compra a través de un algoritmo de recomendación personalizado. De esta forma, la aplicación mostrará a sus usuarios prendas de ropa que se ajusten a sus preferencias, basándose en los gustos de otros consumidores similares. Una vez identificadas, permitirá guardarlos como “favoritos” o comprarlos a través de la redirección a las plataformas de las marcas asociadas. Se trata de una nueva, y mejorada, experiencia de compra, que además ayuda a las marcas a conectarse con su público objetivo.

El objetivo principal de este trabajo fin de grado será desarrollar analizar la viabilidad y la rentabilidad potencial de la idea de negocio planteada, como parte del marco más extenso que supone el plan de negocio de Bonic. Para la consecución de este objetivo requeriremos de:

- i. Proporcionar un análisis de mercado y competidores, más concretamente, del sector del retail *e-commerce* a través de aplicaciones móviles. Se deberá estudiar el tamaño de mercado, tendencias actuales del sector, factores que puedan afectar a la viabilidad (tanto externos como internos) y barreras de entrada y salida para Bonic.
- ii. Estudio del comportamiento del consumidor, con especial énfasis en la necesidad de personalización en el proceso de compra.
- iii. Desarrollo de la propuesta de valor y de las fuentes de ventaja competitiva potencial de Bonic, además de la presentación del negocio a través del *Business Model Canvas* (Joyce & Paquin, 2016).
- iv. Proponer un plan de acción para Bonic, concretándolo en tres fases:
 - a. Diseño de estrategias de mercado, centradas en la penetración, adquisición y fidelización de clientes, y monetización.
 - b. Análisis de viabilidad y sostenibilidad, abordando barreras de entrada y salida, factores internos y externos.
 - c. Planificación de la expansión y escalabilidad, garantizando el crecimiento a medio y largo plazo.

2. METODOLOGÍA

Una vez planteados los objetivos del presente trabajo, es necesario desarrollar cómo se pretende dar logro a los anteriores objetivos. En este caso, dividiremos la realización del trabajo en dos fases:

1. Fase de investigación, se utilizará literatura académica e informes sectoriales para realizar un análisis del mercado, entender su evolución y las demandas actuales. Se recurrirá a bases de datos como Google Scholar, Scopus y Statista. Además, se analizarán factores externos relevantes mediante estudios de tendencias y datos tanto del mercado como del comportamiento del consumidor.
2. Fase de desarrollo de un plan de negocio a través del *Business Model Canvas*, , deberemos definir los elementos clave del negocio y desarrollar una estrategia en varios niveles: penetración del mercado, adquisición y fidelización de los clientes, monetización y expansión.

3. ÍNDICE PROVISIONAL

I. Introducción

- Objetivos del trabajo
- Metodología empleada
- Estructura del trabajo

II. Marco teórico

- Análisis del mercado de aplicaciones móviles para e-commerce
- Estudio del comportamiento del consumidor en la compra de moda *online*
- Revisión de las tecnologías de recomendación basadas en algoritmos

III. Modelo de negocio de Bonic

- Propuesta de valor
- Business Model Canvas: Segmentos de mercado, canales, propuesta de valor, estructura de ingresos, y alianzas clave
- Plan financiero preliminar: previsiones de ingresos y gastos, rentabilidad esperada

IV. Fases de desarrollo de Bonic

- Fase 1: Creación de una base de usuarios
- Fase 2: Primeros pasos con marcas
- Fase 3: Plan de rentabilidad a medio plazo

V. Conclusiones

- Evaluación de la viabilidad y rentabilidad del negocio
- Futuras líneas de investigación y desarrollo

VI. Bibliografía

4. BIBLIOGRAFÍA INICIAL

Analytics Vidhya. (2022). A Comprehensive Guide to Recommendation Systems. Analytics Vidhya.

<https://www.analyticsvidhya.com/blog/2021/06/a-comprehensive-guide-on-recommendation-systems/>

Euromonitor International. (2023). E-commerce market trends. Euromonitor.

<https://www.euromonitor.com/e-commerce-in-apparel-and-footwear/report>

Joyce, A., & Paquin, R. L. (2016). The triple layered business model canvas: A tool to design more sustainable business models. *Journal of Cleaner Production*, 135, 1474-1486.

<https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.06.067>

Roa, M. M. (2023, 18 julio). Electrónica, moda y juguetes lideran las ventas de e-commerce. Statista Daily Data. <https://es.statista.com/grafico/30429/porcentaje-estimado-de-ingresos-por-ventas-de-comercio-electronico-a-nivel-mundial-por-segmento/>

Statista. (2023). E-commerce fashion industry report. Statista. <https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/>

Statista. (2023). E-commerce fashion industry report. Statista. <https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/>

Think with Google. (2022). How consumer behavior is changing in 2022. Think with Google.

<https://www.thinkwithgoogle.com/intl/en-154/consumer-insights/consumer-behavior/how-consumer-behavior-is-changing/>