

# Diseño Estratégico para tu Marca de Moda



11  
MAR

## Descripción

Este innovador programa tiene como objetivo capacitar a profesionales y emprendedores con visión en la floreciente industria de la moda ecuatoriana. En respuesta al evidente auge de este sector en nuestro país, hemos identificado la necesidad de proporcionar a los nuevos emprendimientos las herramientas contables, legales y administrativas esenciales para lanzar sus negocios de manera óptima y orientada hacia el éxito.

## Objetivos

- Formar profesionales que quieran emprender en un negocio de moda de manera estratégica, eficiente y exitosa.
- Desarrollar destrezas y habilidades en la creación de un Lean Business Model Canvas para implementarse en el emprendimiento de moda personal.
- Utilizar de manera estratégica las plantillas detalladas para el uso de los emprendedores en su administración del día a día.
- Capacitar al emprendedor en la toma de decisiones legales y administrativas para el beneficio de su negocio.

# Resultados de aprendizaje

#	Resultados de Aprendizaje	Nivel
1	Conocer la estructura de un Lean Business Model Canva para manejar una marca de moda en Ecuador.	Alto
2	Reflexionar sobre el mercado local de moda, tendencias, manejo de marca y planificación estratégica.	Medio
3	Identificar las figuras jurídicas y elementos contables necesarios para el funcionamiento adecuado dentro de los marcos legales del Ecuador.	Medio
4	Desarrollar un plan detallado y un elevator pitch para el lanzamiento de su marca de moda como proyecto final.	Alto



# Público objetivo

## BUSINESS

El programa está orientado a diseñadores de modas y emprendedores que hayan lanzado su marca de moda o estén en proceso de lanzarla al mercado ecuatoriano.

- Es deseable pero no mandatorio, que el candidato:
- Tenga formación en diseño de modas, corte y confección o áreas afines.
- Conocimiento de los programas de Microsoft Office, especialmente de Excel.
- Tenga ya una marca de moda de corta trayectoria, o que tenga una idea concreta ya desarrollándose. El proyecto final consta de la entrega de un Lean Business Model Canva detallado, con pasos a seguir, y elementos descargables e imprimibles para el adecuado manejo de la marca de moda propuesta.

El profesional que culmine será capaz de:

- Entender y aplicar un Lean Business Model Canva a su marca de moda de manera estratégica y eficiente.
- Entender las figuras legales del régimen ecuatoriano y cómo utilizarlas a su favor, dependiendo del tipo de negocio que estarían manejando.
- Comprender todas las responsabilidades contables que implica el tener una empresa y sus opciones para estar al día con el Estado ecuatoriano.
- Elegir las figuras y planes de financiamiento disponibles para su negocio.
- Entender el contexto local de la industria de la moda, el manejo de tendencias locales y el mercado.
- Generar un elevator pitch eficiente, coherente y completo para su negocio que servirá como base para que puedan participar en concursos de levantamiento de capital a futuro.

# Contenido



## **MÓDULO I.** **EL PROBLEMA Y LA SOLUCIÓN: El mercado local de moda**

**Docentes:** Sara Molina / Belén Bustamante

**Duración:** 4 horas

**Objetivo de aprendizaje:** Identificar de manera exitosa la razón de ser de la marca, analizando el problema del consumidor, la solución que se propone y las soluciones ya existentes dentro del mercado.

### **Contenido del módulo:**

- Introducción al Lean Business Model Canva
- Introducción al mercado local de moda
- El problema de mi consumidor - Mapa de empatía
- La solución propuesta - Alternativas existentes en el mercado

**Metodología de enseñanza:** Clases sincrónicas, estudios de caso, exposición de invitados especiales, tareas con revisiones de avances guiadas individuales, lecturas y videos asincrónicos.

# Contenido

## MÓDULO II. PROPUESTA DE VALOR

**Docentes:** Sara Molina / Belén Bustamante

**Duración:** 6 horas

**Objetivo de aprendizaje:** Identificar la propuesta de valor y ventaja competitiva de la marca analizando la propuesta y esencia única de la misma en cara al mercado local.

### Contenido del módulo:

- Ideación y prototipado
- Proveedores y alianzas clave
- Propuesta de valor - Ventaja competitiva
- Estudios de caso

**Metodología de enseñanza:** Clases sincrónicas, estudios de caso, exposición de invitados especiales, tareas con revisiones de avances guiadas individuales, lecturas y videos asincrónicos.



# Contenido

## **MÓDULO III. SEGMENTACIÓN Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

**Docente:** Sara Molina / Belén Bustamante

**Duración:** 6 horas

**Objetivo de aprendizaje:** Identificar su nicho de mercado, definir su cliente ideal dentro del mismo, planificación estratégica de producción y temporadas según modelo de negocio, identificar canales de distribución y estrategias de ventas y comunicación de marca.

### **Contenido del módulo:**

- Identificar a mi cliente ideal - segmentación de mercado
- Temporadas - planificación
- Canales de distribución
- Estrategias de ventas y comunicación - fidelización de clientes.

**Metodología de enseñanza:** Clases sincrónicas, estudios de caso, exposición de invitados especiales, tareas con revisiones de avances guiadas individuales, lecturas y videos asincrónicos



# Contenido

## MÓDULO IV. ESTRUCTURA DE COSTOS

**Docentes:** Belén Bustamante / Sara Molina

**Duración:** 6 horas

**Objetivo de aprendizaje:** Comprender y crear una estructura de costos para la marca, identificar canales de ingresos al negocio, generar una planificación financiera para la marca.

### Contenido del módulo:

- Estructura de costos
- Planificación financiera

**Metodología de enseñanza:** Clases sincrónicas, estudios de caso, exposición de invitados especiales, tareas con revisiones de avances guiadas individuales, lecturas y videos asincrónicos.



# Contenido

## MÓDULO V. MUST KNOWS: HERRAMIENTAS PARA ADMINISTRACIÓN DE MARCA

**Docentes:** Belén Bustamante / Sara Molina

**Duración:** 6 horas

**Objetivo de aprendizaje:** Identificar las figuras legales

### Contenido del módulo:

- Obligaciones tributarias
- Figuras legales - registro de marca y constitución de empresa
- Opciones de financiamiento
- Elevator Pitch

**Metodología de enseñanza:** Clases sincrónicas, estudios de caso, exposición de invitados especiales, tareas con revisiones de avances guiadas individuales, lecturas y videos asincrónicos.

# Evaluación

Categoría	Descripción	%
Módulos	Un control de lectura por cada módulo (10 puntos) Un deber por cada módulo (10 puntos)	75%
Proyecto final	Entrega proyecto final (10 puntos)	15%
Sesiones Zoom (asistencia y participación)	14 sesiones. El estudiante debe asistir al menos al 80% de las sesiones	10%

# Emisión de certificado

El participante al finalizar el programa deberá cumplir con un mínimo del 80% de asistencia total y el 80% de componentes para recibir el certificado de aprobación otorgado por la Universidad San Francisco de Quito

# Docente



## Sara Molina Ponce

- BA Artes Contemporáneas y Diseño de Modas USFQ: 2014
- MA Critical Fashion- Goldsmiths University London (UK): 2016
- Dirección de Departamento de Diseño - Delltex Industrial S.A.: 2017-2019
- Docencia Tiempo Parcial - Instituto Metropolitano de Diseño: 2017
- Docencia Tiempo Parcial - USFQ: 2018-2019
- Docencia a tiempo completo en Concentración de Diseño de Modas en la USFQ : 2019-actualidad
- Estudios en Moda Crítica, Disruptive Design, Moda Ética, Textiles, Técnicas de Modificación textil, Técnicas de tejido artesanales

smolina@usfq.edu.ec  
saramolinaponce@gmail.com

# Docente



## Belén Bustamante Sáenz

- BA Comunicación y RRPP USFQ: 2012
- MA Marketing UEES: 2016
- Asistente de Marketing Pacari: 2014 - 2015
- Emprendedora - Giggle Me: 2016 - 2020
- Consultora de negocios y emprendimiento: 2018 - presente
- Docencia Tiempo Parcial - USFQ: 2015-presente
- Estudios en desarrollo de negocios, manejo de marca, comportamiento del consumidor, estrategia de precios, innovación y prototipado.

# Cronograma

Fecha inicio: 11 de marzo de 2024

Fecha finalización: 24 de abril de 2024

Modalidad: Online

Horario:

- lunes y miércoles (18:00-20:00)

Duración: 34 hora académicas.

- 28 horas académicas en tiempo real por zoom
- 6 horas de trabajo autónomo

[Descargar  
cronograma](#)



# Registro

Inversión	
Tarifa Pronto Pago	\$340
Tarifa Público General	\$390
Tarifa Comunidad USFQ y Grupos	\$360

# Registro

1

## Realizar el pago

### Transferencia o depósito

#### Banco Bolivariano

A nombre de la Universidad San Francisco de Quito

Cuenta corriente Nro: 5075003350

(RUC: 1791836154001)

#### Banco Pichincha

A nombre de la Universidad San Francisco de Quito

Cuenta corriente Nro: 3407330004

(RUC: 1791836154001)

### Tarjeta de crédito

Dar click en el siguiente botón y complete la información solicitada por el formulario.

Al finalizar quedará registrado automáticamente en el sistema

[Pago con Tarjeta de Crédito](#) 

Con Diners, Banco Pichincha, Guayaquil, Bolivariano o Produbanco podrá acceder al siguiente financiamiento:

- 3 y 6 meses sin intereses

## 2

## Confirmar tu pago

Si realizaste el pago mediante:

Transferencia/Depósito: Enviar una copia del comprobante de depósito (escaneado) y sus datos personales: (nombres completos, cédula, teléfono y dirección) al siguiente mail: rordonez@usfq.edu.ec

\*Si requiere factura con datos distintos al del participante, detallar en el correo los siguientes datos (razón social, RUC/cédula, teléfono, dirección y correo electrónico)

Si realizó el pago con Tarjeta de Crédito no es necesario confirmar su pago, el sistema registrará sus datos automáticamente.

## 3

## Confirmación de registro

Recibirá un mail de confirmación de registro con la información pertinente al curso.

\*La coordinación del programa se reserva el derecho de suspender o reprogramar la realización del actividad si no cuenta con el mínimo de alumnos requeridos o por motivos de fuerza mayor. En tal caso, se devuelve a los alumnos matriculados la totalidad del dinero a la brevedad posible.



Más información:

Natalia Velalcázar  
Educación Continua  
nvelalcazar@usfq.edu.ec  
+593 98 251 4894

