

## CASO DE NEGOCIO: PROTOTIPADO RÁPIDO DE ACCESORIOS DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO

---

**Área de Oportunidad:** Espacio colaborativo del sector textil-vestido.

**Caso de Negocio:** Prototipado rápido de accesorios de la industria del vestido.

Es importante que las empresas cuenten con las capacidades técnicas para diseñar accesorios complementarios de la vestimenta, que normalmente no están considerados en el proceso de producción. A través del diseño en 3D, los actores podrán diseñar, modificar e intercambiar ideas sobre tendencias y materiales que se pueden utilizar en la elaboración de accesorios como hebillas, botones, cierres y demás complementos.

**Problemática:** Para las empresas no es financieramente viable modificar de manera inmediata accesorios que forman parte de una nueva línea de ropa, pues conllevan altos costos y retrasan los tiempos de lanzamiento del producto. Actualmente son pocos los espacios que ayudan a las empresas a crear accesorios por medio de software de realidad virtual o a través del prototipado (manufactura aditiva).

**Demanda:** La demanda se concentra en las 28,739 Unidades Económicas registradas en el DENE, que tienen como actividad económica la confección de prendas de vestir y la confección de accesorios de vestir y otras prendas de vestir.

**Oferta:** Se requieren empresas que se encarguen de brindar soluciones de TI para:

- Generar un software para el diseño de piezas y accesorios.
- Espacio virtual de oportunidades de negocios en innovación.
- Desarrollar una plataforma colaborativa para el sector textil-confección.

**Modelo de Negocios (Esquema de Ingresos):** El esquema de ingresos sugerido es el siguiente:

- Venta de software de realidad aumentada para diseño.
- Servicios de prototipado rápido de accesorios.

**Mercado:** El mercado objetivo son las empresas de la industria textil-confección que requieran de un prototipo de sus accesorios, para que puedan diseñarlos y adaptarlos a sus necesidades de manera más accesible.

**Adquisición de Clientes:** La adquisición de clientes se hará bajo el siguiente esquema:

1. Difundir los beneficio del prototipado rápido de accesorios.
2. Hacer un directorio de clientes potenciales.

**Ingresos esperados:** Debido a que el servicio será prestado por un tercero (administrador del Espacio colaborativo del sector textil-vestido), se sugiere cobrar un porcentaje de la cuota de recuperación cobrada a las empresas que convergen en el espacio de colaboración.