



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**“ANÁLISIS DE VIABILIDAD PARA LA EXPANSIÓN DEL
NEGOCIO DE DETALLES FLORALES Y REGALOS
PERSONALIZADOS: 'DETAILS BY ISKRA'”**

Autor:

Roder Andrés Silva Gutiérrez

Tutor de Titulación:

Ing. Lindsay Katherine Rangel Anchundia

Manta - Manabí - Ecuador

**UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ
FACULTAD DE INGENIERIA INDUSTRIA Y ARQUITECTURA**

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**“ANÁLISIS DE VIABILIDAD PARA LA EXPANSIÓN DEL NEGOCIO DE
DETALLES FLORALES Y REGALOS PERSONALIZADOS: 'DETAILS BY
ISKRA.’”**

Sometida a consideración del Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ingeniería, Industria y Arquitectura de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, como requisito para obtener el título de:

INGENIERO INDUSTRIAL

Aprobado por el Tribunal Examinador:

DECANO DE LA FACULTAD
Ing.

DIRECTOR
Ing.

JURADO EXAMINADOR

JURADO EXAMINADOR

Certificación de tutor

En calidad de docente tutor de la Facultad de Ingeniería, Industria y Arquitectura, Carrera de Ingeniería Industrial de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría del estudiante Roder Andrés Silva Gutiérrez, legalmente matriculado en la carrera de Ingeniería Industrial, período académico 2025-1, cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto es “**Análisis de viabilidad para la expansión del negocio de detalles florales y regalos personalizados: 'Details By Iskra'**”.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad de este, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 5 de agosto de 2025.

Lo certifico,



Ing, Lindsay Rangel Anchundia Mrs.
Docente Tutor(a)
Área: Ingeniería Industria y Arquitectura.

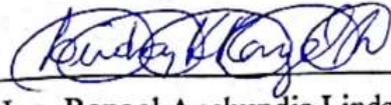
Declaración de autoría

Silva Gutiérrez Roder Andrés, estudiante de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Facultad de Ingeniería Industria y Arquitectura, Carrera de Ingeniería Industrial, libre y voluntariamente declaro que la responsabilidad del contenido del presente trabajo titulado “**Análisis de viabilidad para la expansión del negocio de detalles florales y regalos personalizados: Details By Iskra**” Es una elaboración personal realizada únicamente con la dirección del tutor, Ing. Rangel Anchundia Lindsay y la propiedad intelectual de la misma pertenece a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.



Silva Gutiérrez Roder Andrés

C.I. 1351880370



Ing. Rangel Anchundia Lindsay

C.I. 1308920246

Dedicatoria

Mi agradecimiento en primer lugar es a Dios quien me dio el Don de la Sabiduría la fuerza y sapiencia para dirigirme en este proyecto llamado tesis y quien ha hecho posible su realización dotándome de todo y todos cuanto necesite en el andar académico, hoy puedo decir el honor y la gloria a ti Dios, pues tus planes son perfectos.

A mi familia, parte fundamental e importante en mi vida, quienes con su amor y apoyo incondicional me guiaron y motivaron a lograr mis metas académicas, de manera particular a mi madre quien me enseñó a luchar y a enfrentar cada reto que la vida me ponía derribando con ahínco cada barrera, gracias familia por ser luz en mi camino.

Una mención muy especial para Iskra, mi novia, con quien tuve la dicha de fundar Details By Iskra actualmente Detalles Rois. Su gran compañía, confianza y constante apoyo ha sido fundamentales tanto para dar vida a este emprendimiento, y también para soñar juntos con su crecimiento y expansión.

Mi agradecimiento está dirigido, al alma mater que me abrió sus puertas a la Universidad Layca Eloy Alfaro de Manabí, que me dio la oportunidad de formarme como profesional.

Por su puesto gracia a todos mis maestros que aportaron impartiendo sus sabios conocimientos con mucho profesionalismo, hoy quedan en los salones de clases muchas anécdotas compartidas, pero la sabiduría con la que los maestros me supieron guiar los llevo en mi mente y mi corazón como armadura segura para desenvolverme en campo laboral donde sé que triunfare gracias a la acertada guía académica .

Por qué no agradecer también a mis compañeros de aula que tuve durante estos años, con quienes compartimos penas, alegrías y muchas anécdotas, gracias porque junto a ellos formamos una familia universitaria.

Reconocimiento

Manifesto mi más profundo reconocimiento a todos los individuos e instituciones que posibilitaron la finalización de este proyecto de titulación. Primero, a mi tutor/a de tesis, por su constante guía, paciencia y dedicación en cada fase del proceso, proporcionándome una orientación académica precisa y clara. Su guía fue esencial para moldear este trabajo con compromiso y excelencia.

Asimismo, valoro el trabajo de los profesores y autoridades de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, quienes han aportado con empeño y compromiso a mi desarrollo integral como profesional. También quiero agradecer a los participantes y colaboradores que, de manera u otra, contribuyeron con su tiempo, saberes y disposición para la recopilación de datos y el avance de este estudio.

En última instancia, mi reconocimiento también es para todos aquellos que confiaron en mí, que impulsaron mi desarrollo personal y académico, y que confiaron en mi habilidad para lograr esta meta. Este trabajo es el producto de una combinación de esfuerzos, principios y lecciones que siempre llevaré consigo.

Índice de Contenido

Certificación de tutor	iii
Declaración de autoría	iv
Dedicatoria	v
Reconocimiento	vi
Índice de Contenido	vii
Índice de Tablas.....	xiii
Índice de Figuras.....	xv
Resumen Ejecutivo	xviii
Introducción.....	1
Planteamiento del problema	2
Macro Contexto	2
Meso Contexto	3
Micro Contexto	4
Formulación del problema.....	5
Preguntas directrices.....	5
Objetivos	6
Objetivo General.....	6
Objetivos Específicos	6
Justificación.....	7
1 Fundamentación Teórica	9
1.1 Antecedentes Investigativos.....	9
1.2 Bases Teóricas.....	14
1.2.1 Comercio Electrónico y los Negocios Personalizados.....	14
1.2.1.1 Definición y Tipos de Comercio Electrónico	14

1.2.1.2	Importancia del Comercio Electrónico en el Sector de Regalos	15
1.2.2	Comportamiento del Consumidor Digital	16
1.2.2.1	Concepto de Comportamiento del Consumidor	17
1.2.2.2	Factores Psicológicos y Sociales que Influyen en la Compra Online	18
1.2.2.3	Hábitos de Compra en Plataformas Online Especializadas en Regalos	19
1.2.3	Tecnologías para la Transformación Digital en PYMEs	19
1.2.3.1	Herramientas Digitales para la Expansión de Negocios	20
1.2.3.2	Plataformas de Comercio Electrónico para PYMEs	21
1.2.3.3	Integración de Sistemas de Gestión Digital en PYMEs	23
1.2.3.4	Innovaciones Tecnológicas en el Comercio Online	24
1.2.4	Optimización de Procesos en Entornos Digitales.....	25
1.2.4.1	Mejora de la Eficiencia Operativa mediante Automatización	26
1.2.4.2	Gestión de Inventarios y Logística en Negocios Online	27
1.2.4.3	Estrategias de Reducción de Costos Operativos con Herramientas Digitales.....	28
1.2.5	Estrategias Financieras para la Expansión Digital	29
1.2.5.1	Planificación Financiera para la Expansión de Negocios Online	29
1.2.5.2	Rentabilidad y Costos de Operación en Negocios Digitales	30
1.2.6	Estrategias de Marketing Digital para PYMEs en el E-Commerce	31
1.2.6.1	Fundamentos del Marketing Digital para Pequeñas Empresas	31
1.2.6.2	Estrategias de Publicidad en Redes Sociales	32
1.2.6.3	Uso de business management facebook	33

1.3	Marco Conceptual	34
1.4	Marco legal	39
1.4.1	Constitución de la República del Ecuador	39
1.4.2	Código de Comercio del Ecuador	40
1.4.3	Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos	41
1.4.4	Ley de Propiedad Intelectual.....	42
1.4.5	Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.....	43
1.4.6	Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.....	44
1.4.7	Reglamento General a la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación.....	45
1.5	Marco Metodológico	45
1.5.1	Modalidad Básica de la Investigación.....	45
1.5.2	Enfoque	47
1.5.3	Nivel de investigación	47
1.5.4	Población de estudio.....	48
1.5.5	Tamaño de la muestra	48
1.5.1	Técnicas de recolección de datos.....	50
1.5.2	Plan de recolección de datos.....	50
1.5.3	Procesamiento de la Información	51
2	Estudio de Campo	52
2.1	Análisis e interpretación de resultados.	52
3	Plan de negocio	79
3.1	Estudio de Mercado.....	79
3.1.1	Aspectos Generales del Estudio de Mercado.....	79
3.1.1.1	Definición del objetivo del estudio	80
3.1.1.2	Análisis de competencia	81

3.1.1.3	Misión y visión de la empresa.....	82
3.1.2	Definición Comercial del Producto	83
3.1.3	Principales Características del Producto	83
3.1.3.1	Logo de la empresa	83
3.1.3.2	Productos	84
3.1.4	Determinación del área geográfica que abarcara el estudio	90
3.1.4.1	Definición del área de estudio	91
3.1.5	Análisis del sector (PESTEL).....	92
3.1.6	Análisis de la oferta	97
3.1.6.1	Proveedores, producción artesanal y canales de comercialización.....	97
3.1.6.2	Factores que influyen en la oferta	98
3.1.6.3	Capacidad instalada y operativa actual.....	99
3.1.6.4	Proyección de la empresa en cuanto a oferta.....	99
3.1.6.5	Consideraciones adicionales del análisis de oferta.....	100
3.1.6.6	Análisis de las 5 Fuerzas de Porter	100
3.1.6.7	Análisis de las Tendencias del Mercado (FODA).....	101
3.1.7	Análisis de la demanda	104
3.1.7.1	Factores que influyen en la demanda	104
3.1.7.2	Mercado Objetivo	105
3.1.7.3	Proyección de la demanda	106
3.1.7.4	Segmentación del mercado	106
3.1.8	Definición de la estrategia de comercialización.....	108
3.1.8.1	Objetivos estratégicos.....	109
3.1.8.2	Propuestas de valor	110
3.1.8.3	Canales de distribución.....	110
3.1.8.4	Estrategias de promoción	111

3.1.8.5	Ingresos por ventas	111
3.1.8.6	Gastos de venta	113
3.1.8.7	Costos por publicidad y promoción.....	113
3.1.9	Análisis de disponibilidad de insumos	115
3.1.9.1	Identificación de insumos principales	115
3.1.9.2	Evaluación de disponibilidad de insumos	116
3.1.9.3	Condiciones del mercado	121
3.1.9.4	Tecnología y Gestión	122
3.2	Estudio técnico y organizacional	123
3.2.1	Localización de planta.....	123
3.2.2	Macro y Micro localización	123
3.2.3	Tamaño de la planta	125
3.2.4	Optimización de procesos operativos en entornos digitales	127
3.2.4.1	Fortalecimiento de la atención al cliente mediante WhatsApp Business.	127
3.2.4.2	Digitalización del proceso de ventas a través de una página web	131
3.2.4.3	Organización y planificación interna con la herramienta Notion	133
3.2.5	Descripción técnica del producto	137
3.2.6	Especificaciones técnicas del producto	138
3.2.7	Procesos de Producción	139
3.2.7.1	Ramos de Rosas Eternas	140
3.2.7.2	Ramos de Rosas Naturales	140
3.2.7.3	Desayunos Personalizados	141
3.2.7.4	Cajas con Rosas y Chocolates	141
3.2.7.5	Fresas Chocolatadas	142

3.2.7.6	Detalles con Licor	142
3.2.7.7	Detalles con Hot Wheels.....	143
3.2.7.8	Letras 3D con Luces	143
3.2.7.9	Letras 3D con Rosas	144
3.2.7.10	Ropa Personalizada.....	144
3.2.8	Capacidad instalada.....	144
3.2.8.1	Equipos y tecnología.....	144
3.2.9	Producción estimada al año.....	146
3.2.10	Costos de producción	146
3.2.10.1	Requerimiento de materia prima	146
3.2.10.2	Mano de obra directa.....	151
3.2.10.3	Depreciación de los equipos.....	152
3.2.11	Estudio organizacional	154
3.2.11.1	Estructura organizacional	154
3.2.11.2	Organigrama general de la empresa	155
3.2.11.3	Administración	155
3.2.11.4	Gastos administrativos.....	157
3.2.11.5	Requerimiento de suministro de oficina	158
3.2.11.6	Requerimiento de servicios básicos	159
3.3	Estudio Financiero.....	159
3.3.1	Inversión Fija.....	159
3.3.2	Capital requerido	160
3.3.3	Gastos pre-operativos.....	164
3.3.4	Ciclo efectivo	164
3.3.5	Capital de trabajo	166
3.3.6	Inversión inicial.....	167
3.3.7	Estados de situación financiera proyectados	167

3.3.8	Estado de resultados integrales proyectados	168
3.3.9	Flujo de caja proyectada	169
3.3.10	Cálculo del TIR y VAN	170
3.3.11	Estado de sensibilidad	172
3.3.12	Análisis conservador	173
3.3.13	Índices de rentabilidad	174
3.4	Diseño de Estrategias de Crecimiento y Posicionamiento	176
3.4.1.1	Rebranding de la marca.....	177
3.4.1.2	Creación de página web	179
3.4.1.3	Campañas pagadas en redes sociales	180
3.4.1.4	Colaboración con figura pública o microinfluencer.....	181
3.4.1.5	Estrategia de fidelización de clientes.....	183
	Conclusiones.....	184
	Recomendaciones	186
	Bibliografía	188
	Anexos	203

Índice de Tablas

Tabla 1.	<i>Plan de recolección de datos</i>	51
Tabla 2	<i>Resultado de la pregunta 1</i>	52
Tabla 3	<i>Resultado de la pregunta 2</i>	53
Tabla 4	<i>Resultado de la pregunta 3</i>	54
Tabla 5	<i>Resultado de la pregunta 4</i>	55
Tabla 6	Resultado de la pregunta 5.....	56
Tabla 7	<i>Resultado de la pregunta 6</i>	58
Tabla 8	<i>Resultado de la pregunta 7</i>	59
Tabla 9	<i>Resultado de la pregunta 9</i>	60
Tabla 10	<i>Resultado de la pregunta 9</i>	61
Tabla 11	<i>Resultado de la pregunta 10</i>	62

Tabla 12	<i>Resultado de la pregunta 11</i>	63
Tabla 13	<i>Resultado de la pregunta 12</i>	64
Tabla 14	<i>Resultado de la pregunta 13</i>	66
Tabla 15	<i>Resultado de la pregunta 14</i>	67
Tabla 16	<i>Resultado de la pregunta 15</i>	68
Tabla 17	<i>Resultado de la pregunta 16</i>	69
Tabla 18	<i>Resultado de la pregunta 17</i>	70
Tabla 19	<i>Resultado de la pregunta 18</i>	72
Tabla 20	<i>Resultado de la pregunta 19</i>	73
Tabla 21	<i>Resultado de la pregunta 20</i>	74
Tabla 22	<i>Resultado de la pregunta 21</i>	75
Tabla 23	<i>Resultado de la pregunta 22</i>	76
Tabla 24	<i>Resultado de la pregunta 23</i>	77
Tabla 25	<i>Resultado de la pregunta 24</i>	78
Tabla 26	Competencia con otras marcas	82
Tabla 27	Segmentación del mercado	107
Tabla 28	<i>Tabla de ingreso por venta</i>	112
Tabla 29	<i>Tabla de gastos por venta</i>	113
Tabla 30	<i>Tabla de presupuesto de publicidad</i>	114
Tabla 31	<i>Tabla de especificaciones técnicas del producto</i>	139
Tabla 32	<i>Tabla de costo de producción del producto 1</i>	147
Tabla 33	<i>Tabla de costo de producción del producto 2</i>	147
Tabla 34	<i>Tabla de costo de producción del producto 3</i>	147
Tabla 35	<i>Tabla de costo de producción del producto 4</i>	148
Tabla 36	<i>Tabla de costo de producción del producto 5</i>	149
Tabla 37	<i>Tabla de costo de producción del producto 6</i>	149
Tabla 38	<i>Tabla de costo de producción del producto 7</i>	150
Tabla 39	<i>Tabla de costo de producción del producto 8</i>	151
Tabla 40	<i>Tabla de costo de producción del producto 9</i>	151
Tabla 41	<i>Tabla de costo de producción del producto 10</i>	151
Tabla 42	<i>Tabla de costo de mano de obra directa</i>	152
Tabla 43	<i>Tabla de costo total de mano de obra directa</i>	152
Tabla 44	<i>Tabla de depreciación de equipos</i>	153

Tabla 45	<i>Tabla de estructura organizacional</i>	154
Tabla 46	<i>Tabla de gastos administrativos</i>	158
Tabla 47	<i>Tabla de presupuesto de suministros de oficina</i>	158
Tabla 48	<i>Tabla de presupuesto de servicios básicos</i>	159
Tabla 49	<i>Tabla de inversión fija</i>	160
Tabla 50	<i>Tabla de estimación de capital requerido</i>	161
Tabla 51	<i>Tabla de condicionamiento del crédito</i>	161
Tabla 52	<i>Tabla de amortización del crédito requerido</i>	162
Tabla 53	<i>Tabla de intereses totales anuales</i>	164
Tabla 54	<i>Tabla de gastos pre-operativos</i>	164
Tabla 55	<i>Tabla de gastos pre-operativos</i>	166
Tabla 56	<i>Tabla del cálculo del capital de trabajo</i>	166
Tabla 57	<i>Tabla del total de inversión inicial</i>	167
Tabla 58	<i>Tabla de estados de situación financiera proyectados</i>	168
Tabla 59	<i>Tabla de Estados de resultados integrales proyectados</i>	169
Tabla 60	<i>Tabla de flujo de caja proyectada</i>	170
Tabla 61	<i>Tabla del cálculo del TIR y VAN</i>	170
Tabla 62	<i>Tabla de análisis de sensibilidad</i>	173
Tabla 63	<i>Tabla de análisis conservador</i>	174
Tabla 64	<i>Tabla de índices de rentabilidad</i>	175

Índice de Figuras

Figura 1	<i>Resultado de la pregunta 1</i>	53
Figura 2	<i>Resultado de la pregunta 2</i>	54
Figura 3	<i>Resultado de la pregunta 3</i>	55
Figura 4	<i>Resultado de la pregunta 4</i>	56
Figura 5	<i>Resultado de la pregunta 5</i>	57
Figura 6	<i>Resultado de la pregunta 6</i>	59
Figura 7	<i>Resultado de la pregunta 7</i>	60
Figura 8	<i>Resultado de la pregunta 8</i>	61
Figura 9	<i>Resultado de la pregunta 9</i>	62
Figura 10	<i>Resultado de la pregunta 10</i>	63
Figura 11	<i>Resultado de la pregunta 11</i>	64

Figura 12	<i>Resultado de la pregunta 12</i>	65
Figura 13	<i>Resultado de la pregunta 13</i>	66
Figura 14	<i>Resultado de la pregunta 14</i>	68
Figura 15	<i>Resultado de la pregunta 15</i>	69
Figura 16	<i>Resultado de la pregunta 16</i>	70
Figura 17	<i>Resultado de la pregunta 17</i>	71
Figura 18	<i>Resultado de la pregunta 18</i>	72
Figura 19	<i>Resultado de la pregunta 19</i>	73
Figura 20	<i>Resultado de la pregunta 20</i>	74
Figura 21	<i>Resultado de la pregunta 21</i>	75
Figura 22	<i>Resultado de la pregunta 22</i>	76
Figura 23	<i>Resultado de la pregunta 23</i>	77
Figura 24	<i>Resultado de la pregunta 24</i>	78
Figura 25	<i>Logo de la empresa</i>	83
Figura 26	<i>Ramo de rosas eternas</i>	84
Figura 27	<i>Ramo de rosas naturales</i>	85
Figura 28	<i>Desayuno personalizado</i>	85
Figura 29	<i>Cajas con rosas y chocolates</i>	86
Figura 30	<i>Fresas Chocolatadas</i>	87
Figura 31	<i>Detalle con licor</i>	87
Figura 32	<i>Detalle con carros hot Wheels</i>	88
Figura 33	<i>Detalle con letra 3d con luces led</i>	88
Figura 34	<i>Letras 3D con rosas</i>	89
Figura 35	<i>Ropa personalizada</i>	90
Figura 36	<i>Área de estudio</i>	91
Figura 37	<i>Gráfica de FODA de la empresa</i>	101
Figura 38	<i>Gráfica de propuesta de valor</i>	110
Figura 39	<i>Macro localización Manta / Manabí</i>	123
Figura 40	<i>Micro localización Manta / Manabí</i>	124
Figura 41	<i>Modelado en SketchUp del área de producción en 3D.</i>	125
Figura 42	<i>Modelado en SketchUp del área de producción en 3D.</i>	126
Figura 43	<i>Modelado en SketchUp del área de producción en 3D.</i>	126
Figura 44	<i>Whatsapp Bussines</i>	127

Figura 45	<i>Respuesta automática en Whatsapp</i>	128
Figura 46	<i>Catálogo en Whatsapp Bussines</i>	129
Figura 47	<i>Carrito de compra de Whatsapp Bussines</i>	131
Figura 48	<i>Página Web</i>	133
Figura 49	<i>Plantilla de control de pedidos y entregas en Notion</i>	134
Figura 50	<i>Proceso de Elaboración: Rosas Eternas</i>	140
Figura 51	<i>Proceso de Elaboración: Rosas Naturales</i>	140
Figura 52	<i>Proceso de Elaboración: Desayunos Personalizados</i>	141
Figura 53	<i>Proceso de Elaboración: Cajas con Rosas y Chocolates</i>	141
Figura 54	<i>Proceso de Elaboración: Fresas Chocolateadas</i>	142
Figura 55	<i>Proceso de Elaboración: Detalles con Licor</i>	142
Figura 56	<i>Proceso de Elaboración: Detalles con Hot Wheels</i>	143
Figura 57	<i>Proceso de Elaboración: Letras 3D con Luces</i>	143
Figura 58	<i>Proceso de Elaboración: Letras 3D con Rosas</i>	144
Figura 59	<i>Proceso de Elaboración: Ropa Personalizada</i>	144
Figura 60	<i>Organigrama general de la empresa</i>	155
Figura 61	<i>Logo antiguo</i>	177
Figura 62	<i>Perfil de Instagram antiguo</i>	178
Figura 63	<i>Logo nuevo</i>	178
Figura 64	<i>Perfil de Instagram nuevo</i>	179
Figura 65	<i>Página Web</i>	180
Figura 66	<i>Campaña Meta Business Manager</i>	181
Figura 67	<i>Canje con BLN</i>	182
Figura 68	<i>Tarjeta de fidelización</i>	184

Resumen Ejecutivo

El propósito de este proyecto es examinar la factibilidad técnica, económica y operativa para la digitalización del negocio Details by Iskra, un emprendimiento de regalos personalizados ubicado en Manta, Ecuador. La investigación utiliza un enfoque mixto para estudiar el mercado, formular planes de marketing digital, mejorar procesos operativos y predecir la rentabilidad del negocio en el ámbito digital. Los hallazgos iniciales indican un mercado propicio para productos personalizados, subrayando la importancia de fortalecer la presencia en línea y diversificar la oferta para disminuir la dependencia estacional. Este análisis determinó que la digitalización es factible y representa una gran oportunidad para afianzar la posición del negocio y favorecer el crecimiento económico local a través de la innovación y la sostenibilidad en las pequeñas y medianas empresas.

Palabras clave: Comercio electrónico, personalización, estrategias digitales, viabilidad técnica.

Introducción

En un mundo cada vez más digitalizado, las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) enfrentan el desafío de adaptarse a las transformaciones del mercado. Details by Iskra, un negocio local de detalles florales y regalos personalizados en Manta, Ecuador, busca difundir su alcance por medio de la ejecución de estrategias digitales que perfeccionen su operación y consoliden su posición en el competitivo mercado del comercio electrónico. Este estudio engloba una problemática de suma importancia económica y social: cómo las empresas pueden integrar la digitalización para lograr una estabilidad financiera y responder a la progresiva demanda de productos personalizados.

Investigaciones previas han manifestado la importancia del comercio electrónico y la personalización de productos como pilares para el desarrollo de las PYMEs en mercados globales y locales. Estudios realizados en contextos similares prueban que la digitalización y el uso de estrategias de marketing online permiten a los negocios superar ciertas barreras fluctuantes y mejorar la experiencia del cliente. Aun así, también señalan la necesidad de adaptarse a las características concretas de cada mercado, integrando herramientas tecnológicas y modelos operativos sustentables.

El actual proyecto preliminar busca analizar la factibilidad técnica, económica y operativa de la expansión digital de Details by Iskra, se llevará a cabo un estudio completo que contempla el análisis del mercado, la formulación de tácticas de marketing digital, la mejora de procedimientos y la proyección financiera, con el fin de asegurar que la transición al ámbito digital sea eficaz y perdurable. Este estudio no solo aspira a mejorar la competitividad de la empresa, sino también a favorecer el crecimiento económico de Manta, a través de la creación de un modelo que se pueda replicar y que incentive la innovación y la sostenibilidad en las pequeñas y medianas empresas locales.

A lo largo del documento, se presentan las principales tendencias del comercio electrónico, las tecnologías aplicables y las estrategias de marketing más efectivas para negocios personalizados. Asimismo, se detallan las limitaciones y alcances del estudio, proporcionando al lector una hoja de ruta

clara para entender la relevancia de este proyecto en el contexto actual. Este trabajo busca no solo resolver los desafíos específicos de Details by Iskra, sino también ofrecer un marco conceptual y práctico para el desarrollo de soluciones innovadoras en el sector de regalos personalizados.

Planteamiento del problema

El sector de los obsequios personalizados ha cobrado gran relevancia recientemente debido al aumento en la necesidad de artículos singulares y elaborados a medida. Los compradores buscan regalos que expresen sus emociones y que se adapten a las particularidades del consumidor. Este crecimiento es impulsado por la avanzada digitalización, el crecimiento del comercio online y la mayor personalización en los artículos de consumo. El negocio, que se centra en el desarrollo de productos únicos, como arreglos florales y obsequios especiales, está ampliándose a nivel global, local y regional, evidenciando una oportunidad de crecimiento significativa.

Sin embargo, este estilo también trae implícito varios desafíos. La falta de competencia, tanto en el espacio físico como digital, la variación en los costos de los insumos, y la necesidad de un servicio al cliente perfecto para cumplir con las expectativas de personalización, son murales que las empresas deben superar para poder fortalecerse. Para que una empresa logre propagarse, es imprescindible realizar un análisis minucioso de posibilidad que considere los contextos del mercado a nivel global, nacional y local.

Macro Contexto

El mercado global de regalos personalizados está en constante evolución. Según (Data Bridge Market Research, 2022) se espera que este mercado proyecte una tasa compuesta anual (CAGR) del 9.40% entre 2022 y 2029, inducido por elementos como el aumento en las celebraciones y la personalización de productos para momentos especiales. Este incremento podría estar vinculado con la progresiva digitalización y el acceso a plataformas de comercio electrónico que ayudan o incrementan esta creación y distribución de productos en múltiples países.

Además, se destaca que las preferencias de los consumidores han cambiado hacia regalos personalizados que varían desde productos como chocolates, ropa y flores, hasta artículos más complejos como accesorios y decoraciones personalizadas. Las plataformas de venta en línea y fuera de línea han permitido que estos productos alcancen un mercado global más amplio. Este panorama sugiere que la industria tiene un potencial de expansión considerable, especialmente en economías emergentes y desarrolladas (Business Research Insights, 2024).

Aun así, después de conocer esta información, el mercado de regalos personalizados también afronta varios retos. Los diversos precios en los mercados competitivos y la variación en los costos de las materias primas son obstáculos que restringen el crecimiento en este mercado. De igual forma, el hecho de que este tipo de regalos sean mayormente por temporadas hace que las ventas se vean afectadas, lo que puede ser contraproducente en la estabilidad económica de las empresas dedicadas a este sector. Para superar estas barreras, las empresas deben mejorar sus estrategias de producción, distribución y marketing, asegurando una experiencia de compra personalizada y eficiente (Data Bridge Market Research, 2022).

Meso Contexto

En Ecuador, el mercado de regalos personalizados ha comenzado a tomar cierto modismo, principalmente con el crecimiento del comercio electrónico. Un estudio elaborado en el Barrio América indica que el 88.3% de los encuestados apoyan la creación de tiendas o negocios en línea para la compra y venta de regalos personalizados, lo que apunta a una alta demanda para este tipo de producto. Este interés está causado por la posibilidad de acceder a regalos únicos y personalizados, algo que se ha vuelto particularmente atractivo para las celebraciones familiares y eventos especiales (Vallejo, 2020).

El 74.6% de los encuestados en este estudio indicaron que han comprado o regalado productos personalizados en el último año, lo que demuestra la existencia de un mercado considerable para este tipo de artículos. Los consumidores ecuatorianos están dispuestos a pagar entre \$25 y \$55 por un

regalo personalizado, según el mismo estudio, lo que indica un umbral de precios aceptable y viable para los negocios que desean ingresar o expandirse en este sector (Olivarez & Javier, 2019).

A pesar de las posibilidades, el sector de obsequios personalizados en Ecuador se enfrenta a desafíos significativos, el aumento del comercio en línea es prometedor, ya que 4 de cada 10 ecuatorianos efectúan compras digitales, pero las compañías necesitan estar listas para hacer frente a productos traídos del exterior y ofrecer una variedad suficiente que capte la atención de diferentes grupos dentro del mercado (Vallejo, 2020). La falta de datos oficiales sobre cuántas tiendas se dedican a este tipo de productos representa otro obstáculo, dificultando la evaluación precisa del tamaño del mercado y la competencia actual.

Micro Contexto

En Manta, DetailsBylskra enfrenta el desafío principal de las ventas por periodos determinados, lo que crea variaciones importantes en los ingresos del negocio. Aunque si bien es cierto, ha obtenido resultados propicios desde su creación en enero, con ingresos acumulados de \$4.789,25 en sus primeros nueve meses y una inversión inicial de \$1.939,93, las ventas demuestran una clara dependencia de fechas especiales como San Valentín, el Día de la Madre y el Día del Padre. Por ejemplo, en febrero las ventas alcanzaron \$880,00, y en septiembre, gracias a promociones especiales, se logró el mayor ingreso mensual, con \$1.382,77.

La cuestión principal está en que fuera de estas fechas importantes, los ingresos bajan considerablemente, lo que amenaza la solidez económica de la empresa en tiempos de baja demanda, en este escenario, se hace evidente la urgencia de implementar tácticas de marketing más efectivas que faciliten la atracción constante de clientes, además de diversificar la oferta para no depender únicamente de periodos estacionales.

Para remontar este desafío, DetailsBylskra debe vigorizar su presencia en línea, difundir su catálogo de productos y perfeccionar su logística de distribución. Estos pasos son cruciales no solo para lograr la estabilidad los

ingresos, sino también para fortalecer la posición de la empresa en el competidor mercado de Manta, donde la falta de datos precisos sobre la demanda local acrecienta un nivel adicional de incertidumbre a la planificación estratégica.

Formulación del problema

¿Cuál es la viabilidad de la expansión digital del negocio de detalles florales y regalos personalizados 'DetailsBylskra' para alcanzar un mayor crecimiento y posicionamiento en el mercado?

Preguntas directrices

¿Cuál es el comportamiento del mercado objetivo para 'DetailsBylskra' en el ámbito digital?

¿Cuáles son las estrategias de marketing digital más efectivas para el crecimiento del negocio en plataformas online?

¿Cómo se puede asegurar la viabilidad técnica de la expansión digital de 'DetailsBylskra'?

¿Cómo puede optimizarse la operación del negocio en función de las nuevas demandas digitales?

¿Qué aspectos financieros deben analizarse para asegurar la rentabilidad de la expansión digital de 'DetailsBylskra'?

Objetivos

Objetivo General

- Evaluar la viabilidad para la Expansión del Negocio de Detalles Florales y Regalos Personalizados: 'DetailsBylskra' a través de un análisis de mercado, operativo, financiero y de marketing, con el fin de lograr un mayor crecimiento y posicionamiento en el entorno digital.

Objetivos Específicos

- Analizar el mercado objetivo para determinar las oportunidades y amenazas en la expansión digital de 'DetailsBylskra'.
- Desarrollar estrategias de marketing digital que fortalezcan la presencia y el alcance de 'DetailsBylskra' en plataformas online.
- Realizar un análisis técnico que permita evaluar los recursos tecnológicos necesarios para la expansión digital, considerando plataformas, infraestructura y capacidad de procesamiento.
- Optimizar los procesos operativos del negocio en función de las nuevas exigencias del entorno digital.
- Realizar un análisis financiero que permita identificar la inversión necesaria y las proyecciones de rentabilidad para la expansión digital.

Justificación

La justificación de esta indagación se sitúa en la imperiosa necesidad de tasar la factibilidad técnica y operativa de difundir este negocio hacia un modelo digital más fortalecido y asequible. Desde una óptica técnico formal, el estudio considera la infraestructura digital y logística de "DetailsBylskra" para soportar un acrecentamiento en la demanda sin complicar la calidad del servicio ni la experiencia del cliente. Esta posibilidad técnica es fundamental, dado que el mercado de productos personalizados exige exactitud en la operación, elasticidad en la producción, y rapidez en la entrega. La metodología elegida permite evaluar con detalle estos factores, y, a través de un análisis de recursos y capacidades, se podrá evaluar la adaptación de "DetailsBylskra" a los requerimientos del negocio electrónico y su capacidad para suplir nuevas tecnologías que optimicen la gestión de inventarios, pedidos y envíos.

Económicamente, el proyecto se justifica por los recursos disponibles que amparan esta investigación, es el caso del acceso a plataformas digitales y herramientas de marketing fundamentales para el negocio en línea. Asimismo, el indagador cuenta con conocimientos previos en gestión y logística que consentirán mejorar el presupuesto y extender la eficiencia en la recolección y análisis de datos, destinando la inversión a herramientas que incrementen la viabilidad económica de la expansión digital de "DetailsBylskra". La expansión también busca reducir la dependencia de la estacionalidad y transformar los canales de ingresos a lo largo del año, con el fin de generar un impacto positivo en la sostenibilidad del negocio.

Desde la óptica social, la expansión de "DetailsBylskra" responde a una demanda progresiva de productos personalizados, los cuales permiten a la clientela expresar sus emociones y fortalecer vínculos personales. Esta oferta personalizada ayuda al desarrollo de la identidad social en una era digital y refuerza un consumo consciente y con significado. La expansión digital también permite democratizar el acceso a productos de alta calidad, acrecentando la cobertura a personas y colectividades que no tienen acceso directo a regalos personalizados. Además, "DetailsBylskra" se orienta en prácticas sostenibles

que infunden un modelo de negocio responsable y ético, lo que forja un impacto social efectivo y origina una cultura empresarial alineada con el bienestar comunitario y la sostenibilidad ambiental.

Esta investigación se justifica por su importancia y beneficios en la formación profesional del autor en la carrera de Ingeniería Industrial, en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí (ULEAM). Este trabajo instituye un aporte práctico en áreas clave como logística, comercio electrónico y gestión operativa, mostrando así la capacidad para aplicar herramientas de análisis y diseño estratégico en la resolución de problemas reales. La ejecución de esta tesis permite al autor fortalecer competencias metodológicas y técnicas, favoreciendo al cumplimiento de los objetivos de titulación y al fortalecimiento de su perfil profesional como ingeniero industrial.

La investigación también muestra sus alcances y restricciones, abarcando el contexto geográfico de Manta y se expandiéndose también al mercado nacional. El tiempo de estudio será de un año, ayudando a comprender tanto los esquemas de alta como de baja demanda, y se tomará como base una muestra de consumidores locales y expertos en comercio digital. Lo que viabilizará evaluar la posibilidad técnica y financiera de objetar el modelo de expansión en otros mercados similares, garantizando una toma de decisiones basada en datos sólidos.

Como última aportación, se puede destacar que la investigación busca no solo fundamentar la expansión de "DetailsByIskra" desde una figura integral, sino también contribuir al aumento sostenible del negocio y al fortalecimiento de la economía local mediante la ejecución de destrezas digitales innovadoras y sostenibles.

1 Fundamentación Teórica

1.1 Antecedentes Investigativos

Barboza et al., (2020), en su investigación titulada "Análisis de viabilidad de la comercialización de regalos personalizados - Sorprende Store " realizada en Lima Perú, tuvo como objetivo desarrollar un modelo de negocio de comercialización de regalos personalizados a través de una tienda en línea enfocada en un target de personas de 18 a 55 años de NSE A, B y C en Lima Moderna. La metodología empleada consistió en la elaboración de planes estratégicos que abarcaron un Plan de Marketing, Plan Operacional, Plan de Recursos Humanos, Plan de Responsabilidad Social y Plan Financiero. Los resultados obtenidos indicaron la viabilidad del negocio debido a la demanda creciente de productos personalizados, y las conclusiones destacaron que el enfoque en la personalización, la calidad de los materiales y la estrategia de precios razonables podrían hacer del emprendimiento un éxito en el largo plazo.

Carmen et al., (2021), en la investigación titulada "Plan de negocios para la implementación de una tienda virtual de obsequios personalizados en el Perú", el propósito principal del proyecto fue desarrollar una propuesta de negocio enfocada en la venta de regalos personalizados, dirigida a personas de entre 26 y 55 años que residen en zonas urbanas del Perú. Para ello, se llevó a cabo una metodología que incluyó la recolección de datos a través de encuestas para conocer el mercado, el uso del modelo Canvas para estructurar la idea de negocio y la elaboración de un plan financiero. Como resultado, se identificó un mercado potencial de aproximadamente 834,001 personas y se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) positivo de S/ 71,839.41, lo que evidencia que la iniciativa es rentable. Entre las conclusiones más relevantes, se destaca que la clave del éxito en este tipo de emprendimientos radica en ofrecer productos personalizados y aprovechar las plataformas digitales, dado el crecimiento de este sector dentro del contexto peruano.

Méndez, (2021) en Tegucigalpa, Honduras, en su investigación titulada "Análisis de la estrategia del e-commerce para la empresa Meraki Custom Crafts" tuvo como objetivo identificar las condiciones propicias para que Meraki Custom Crafts aumente sus transacciones comerciales mediante el análisis de las

oportunidades del mercado del comercio electrónico. Se utilizó un enfoque mixto, combinando la recolección de datos cuantitativos y cualitativos. Se aplicaron entrevistas a la propietaria de la empresa y encuestas a una muestra de 96 personas seleccionadas mediante la fórmula de cálculo de muestras para poblaciones infinitas. Se obtuvo como resultado que la mayoría de los clientes prefieren realizar compras en plataformas digitales como Facebook y aplicaciones de entrega, y que las estrategias de marketing digital y la personalización de productos son clave en el comportamiento de compra. El estudio concluye que el comercio electrónico, junto con una mayor personalización y seguridad en las transacciones, incrementa la competitividad de las microempresas como Meraki Custom Crafts, permitiendo una mayor penetración en el mercado.

Lesmes et al., (2021), en la investigación titulada "Las redes sociales para la divulgación de la tienda virtual Divino Store: Plan de negocios" realizada en la ciudad de Villavicencio, Colombia, se llevó a cabo un proyecto con el propósito de estructurar un plan de negocios enfocado en la promoción, oferta y posicionamiento de la tienda virtual *Divino Store*, utilizando redes sociales como principal canal de difusión. Como parte del estudio, se aplicaron encuestas a 150 personas, se realizaron entrevistas tanto a comercios físicos como virtuales, y se recopiló información en hojas de cálculo para desarrollar las proyecciones financieras. Los hallazgos evidenciaron que las redes sociales representan una herramienta eficaz para comercializar camisetas personalizadas, resaltando como factores clave la seguridad en las transacciones y la calidad del producto ofrecido. El proyecto tuvo como resultados que *Divino Store* posee un alto potencial para expandirse y consolidarse como una plataforma exitosa en el mercado de camisetas personalizadas en Villavicencio.

Gómez et al.,(2022), en la investigación titulada "Estudio de viabilidad para la creación de una empresa dedicada a la elaboración y venta de detalles sorpresa (Mágico Recuerdo), ubicada en el municipio de Yumbo, Valle del Cauca", realizada en Yumbo, Colombia, tuvo como objetivo general realizar un estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la elaboración y venta de detalles sorpresa "Mágico recuerdo", con el fin de obtener reconocimiento y posicionamiento de la marca como innovadora, tecnológica y

destacada. Se utilizó una metodología descriptiva, aplicando un estudio de mercado mediante encuestas para determinar la demanda, estructura técnica y financiera, y un análisis de la competencia en el sector de los detalles sorpresa en Yumbo. Los resultados obtenidos demostraron la viabilidad del proyecto, identificando un nicho de mercado con preferencias por productos personalizados e innovadores. La investigación concluye que la creación de "Mágico Recuerdo" es viable y puede posicionarse como una empresa líder en el mercado de detalles sorpresa en Yumbo, destacándose por su enfoque en la personalización y uso de tecnología como el código QR para mejorar la experiencia del cliente.

Riascos & Hernández, (2022), en su estudio titulado "Estudio de Viabilidad para la Creación de una Empresa de Detalles Personalizados para Toda Ocasión en la Ciudad de Ibagué" en Ibagué, Colombia, el propósito de este estudio fue analizar la viabilidad de crear una empresa dedicada a ofrecer detalles personalizados y anchetas dirigidas a todo tipo de público, utilizando como canales de venta una página web y redes sociales. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo y de tipo descriptivo, aplicando encuestas a 102 habitantes de las comunas 7 y 8 de la ciudad de Ibagué, con el objetivo de conocer sus gustos y preferencias al momento de adquirir este tipo de productos. Los resultados reflejaron una alta aceptación hacia los obsequios personalizados, especialmente entre personas de 15 a 60 años, lo que evidencia una demanda potencial significativa. A partir de estos hallazgos, se concluye que el proyecto es viable, ya que los consumidores valoran positivamente la personalización y están dispuestos a pagar por productos únicos y hechos a medida.

Además, se resaltó que la empresa debe innovar continuamente para competir en el sector.

Dong, (2023), en la investigación titulada "Estudio de viabilidad para la creación y desarrollo de una empresa dedicada a la venta online de impresiones 3D" tuvo como finalidad evaluar la viabilidad de poner en marcha un negocio de impresión 3D personalizada, cuyo canal principal de ventas sería una plataforma en línea. La investigación se desarrolló en Valencia, España, y se apoyó en herramientas de análisis estratégico como PESTEL, las cinco fuerzas de Porter

y un análisis DAFO para comprender el entorno y las condiciones del mercado. Asimismo, se diseñaron planes enfocados en marketing, operaciones, gestión del talento humano y finanzas, con el objetivo de determinar la sostenibilidad económica del proyecto. Los resultados revelaron que existe una creciente demanda de productos personalizados, lo que respalda la viabilidad del negocio. Se finiquita que la impresión 3D tiene un alto potencial para ofrecer soluciones creativas y competitivas, siempre que se mantenga una estructura organizativa y operativa eficiente que permita responder con agilidad a las necesidades del mercado.

Mamani & Vasquez, (2023), en la investigación titulada "Propuesta de mejora de las estrategias de marketing para el crecimiento de un emprendimiento" (2023) en Lima, Perú, tuvo como objetivo diseñar un plan de marketing efectivo para superar los desafíos de una empresa de regalos personalizados y lograr un crecimiento sostenible. La metodología utilizada fue mixta, con análisis cualitativo de entrevistas y cuantitativo de datos financieros y benchmarking de la competencia. Los resultados indican que la empresa enfrenta dificultades en gestión de inventarios, procesos ineficientes y baja rentabilidad, pero con la implementación de un plan de marketing basado en la optimización de procesos, reducción de costos y mejora en la atención al cliente, se espera un crecimiento en ventas y una mayor rentabilidad. Concluyen que las estrategias propuestas pueden mejorar significativamente el desempeño del negocio, permitiendo su expansión en el competitivo mercado de regalos personalizados.

Ordoñez, (2024) en Villavicencio, Colombia, en su investigación titulada "Diseño de un plan de negocio de flores eternas con prácticas sostenibles artesanales para la consolidación en el mercado" tuvo como objetivo desarrollar un plan de negocio para la comercialización de flores eternas en Castilla La Nueva, Meta, integrando prácticas artesanales sostenibles que permitieran no solo generar rentabilidad, sino también diversificar y posicionar la marca en el mercado local. Se empleó una metodología mixta, combinando enfoques cualitativos y cuantitativos. El análisis cualitativo permitió entender a fondo las percepciones de los consumidores y las tendencias emergentes, mientras que el

enfoque cuantitativo brindó soporte para evaluar aspectos financieros y variables clave del proyecto. Los resultados mostraron una actitud favorable del mercado hacia productos innovadores y sostenibles, destacando un alto interés por arreglos florales personalizados. Para finalizar, se identificó que las flores eternas, elaboradas con responsabilidad social y ambiental, tienen un gran potencial comercial, especialmente entre quienes valoran la durabilidad y el impacto ecológico de lo que consumen.

Colcha, (2020) en Riobamba, Ecuador, en su investigación titulada “Marketing digital para el posicionamiento de marca de la microempresa Ancestral Food en la ciudad de Riobamba” tuvo como objetivo construir un plan de marketing digital para mejorar el posicionamiento de marca de la microempresa. Se utilizó una metodología basada en investigación bibliográfica y de campo, con la aplicación de una encuesta a una muestra significativa de la población económicamente activa de Riobamba. Los resultados obtenidos mostraron que la marca Ancestral Food no se encuentra posicionada en el mercado, pero que el 97% de los encuestados utiliza redes sociales, lo que representa una oportunidad para implementar estrategias digitales. El estudio concluye que la aplicación de herramientas de marketing digital mejorará el posicionamiento de la microempresa, optimizando el tiempo y generando mensajes claros para los consumidores.

Los antecedentes investigativos desempeñan un papel fundamental al respaldar la posibilidad de expansión de *Details by Iskra*, al identificar factores clave como el crecimiento del comercio electrónico, la personalización de productos y el desarrollo de habilidades en marketing digital. Investigaciones como las de Méndez (2021) y Colcha (2020) destacan cómo el e-commerce y las estrategias digitales pueden aumentar significativamente la competitividad dentro de mercados centrados en la individualización. Por su parte, el estudio de Ordoñez (2024) subraya la importancia de adoptar prácticas responsables y aprovechar la innovación tecnológica para fortalecer la oferta de productos personalizados.

En conjunto, estos estudios evidencian que el éxito en entornos digitales no solo depende de contar con plataformas funcionales y una propuesta diversa, sino también de habilidades bien estructuradas y una visión estratégica. Todo

ello refuerza la necesidad de que *Details by Iskra* adopte herramientas innovadoras y mantenga un enfoque sostenible, con el fin de consolidar su presencia en el mercado y responder eficazmente a las demandas actuales del sector, sentando así bases sólidas para el crecimiento del proyecto.

1.2 Bases Teóricas

1.2.1 Comercio Electrónico y los Negocios Personalizados

El comercio electrónico sigue creciendo y evolucionando, es fundamental que las empresas comprendan su definición, tipos y alcance en diferentes sectores. En el contexto del sector de regalos, el comercio electrónico desempeña un papel crucial en la forma en que las personas compran y envían regalos. A continuación, se explorarán los conceptos clave relacionados con el comercio electrónico, incluyendo su definición y tipos, así como su importancia en el sector de regalos. Esto permitirá entender mejor cómo el comercio electrónico está transformando la forma en que se compran y envían regalos.

1.2.1.1 Definición y Tipos de Comercio Electrónico

El comercio electrónico, o e-commerce, ha transformado por completo la manera en que se realizan las transacciones comerciales, permitiendo que la compra y venta de bienes y servicios se lleve a cabo a través de plataformas digitales. Este modelo no solo ha facilitado el acceso a nuevos mercados tanto para personas como para empresas, sino que también organiza las transacciones según los tipos de participantes involucrados. Entre las modalidades más destacadas se encuentran el B2C (empresa a consumidor), B2B (empresa a empresa) y C2C (consumidor a consumidor), las cuales, mediante el uso de plataformas dedicadas o redes sociales, promueven el crecimiento continuo de esta forma de comercio en el escenario global (Amazon, 2023).

El comercio electrónico no solo puede clasificarse según los actores que intervienen en las transacciones, sino también de acuerdo con los modelos de generación de ingresos que implementan las empresas. Entre los más comunes se encuentran las ventas directas, la publicidad, los programas de afiliación y las

suscripciones, todos ellos orientados a aumentar y diversificar las fuentes de ingreso.

Este entorno digital continúa evolucionando con rapidez, incorporando herramientas que mejoran la experiencia del cliente, un ejemplo de ello son las secciones de preguntas frecuentes (FAQ), que permiten resolver inquietudes relacionadas con el proceso de compra, los métodos de pago y las políticas de devolución de forma clara y accesible. Casos como los de Slack, Function of Beauty y Facebook Marketplace reflejan tanto las oportunidades como los retos que surgen al adoptar distintos modelos dentro del comercio electrónico. (Valdez, 2024).

Los modelos mencionados previamente, el comercio electrónico también se clasifica en función de los participantes y las características de la transacción. Entre los principales tipos están el B2B (empresa a empresa), que permite transacciones entre negocios como mayoristas y proveedores; el B2C (empresa a consumidor), el más extendido, donde las empresas venden directamente a los consumidores; y el C2C (consumidor a consumidor), que facilita ventas entre particulares, como ocurre en plataformas de segunda mano. También existen el C2B (consumidor a empresa), B2A (empresa a administración pública) y B2E (empresa a empleado), cada uno con características únicas que amplían las posibilidades comerciales (SDi Digital Group, 2022).

1.2.1.2 Importancia del Comercio Electrónico en el Sector de Regalos

El comercio electrónico se ha convertido en una pieza clave para el crecimiento del sector de regalos personalizados, al ofrecer a los emprendedores la oportunidad de llegar a un público más amplio y diverso, la capacidad de crear productos únicos y hechos a medida se ha posicionado como una estrategia efectiva para captar a consumidores que buscan experiencias originales y con valor emocional. Además, al eliminar intermediarios y reducir costos operativos, las empresas pueden optimizar sus procesos, ofrecer precios más competitivos y posicionarse frente a marcas más grandes, consolidando así su presencia en el mercado digital. (P. León et al., 2023).

En el caso particular de las florerías, el comercio electrónico ha redefinido la forma en que estos negocios se relacionan con sus clientes, al proporcionar canales más ágiles y accesibles para comprar y enviar flores, gracias a las plataformas digitales, muchas florerías han logrado ampliar su alcance más allá de su ubicación física, al mismo tiempo que reducen costos operativos y ofrecen una experiencia de compra más personalizada, la posibilidad de explorar catálogos en línea, con imágenes y descripciones detalladas de cada producto, ha facilitado que los clientes tomen decisiones informadas y realicen sus pedidos desde cualquier lugar, en cualquier momento. Esto no solo mejora la eficiencia del servicio, sino que también fortalece la competitividad de las florerías en un entorno cada vez más digital. (Santana, 2024).

Además, las plataformas de comercio electrónico se han revelado como una estrategia ineludible para los floristas que buscan expandir su presencia en el mercado y optimizar sus operaciones internas. La capacidad de gestionar pedidos de forma remota, personalizar productos y ofrecer catálogos digitales incrementa significativamente la satisfacción del cliente, al tiempo que permite a las florerías reducir los gastos derivados de la mantención de locales físicos. De este modo, el comercio electrónico no solo ahorra tiempo a los consumidores, sino que también amplía el alcance geográfico de los negocios, potenciando su competitividad en un mercado cada vez más globalizado (Bhasin, 2022).

1.2.2 Comportamiento del Consumidor Digital

En la época digital, la conducta del consumidor ha sufrido una transformación considerable, la práctica de realizar compras por internet se ha vuelto habitual, y las compañías necesitan comprender las motivaciones y costumbres de los consumidores digitales para elaborar tácticas de marketing eficaces, en estas circunstancias, resulta crucial examinar el comportamiento del consumidor digital, considerando los elementos psicológicos y sociales que inciden en las compras por internet, además de los patrones de adquisición en plataformas digitales especializadas en obsequios. A continuación, se examinarán estos conceptos fundamentales para comprender de manera más profunda cómo los consumidores digitales realizan elecciones de compra y cómo las compañías pueden ajustarse a estas tendencias.

1.2.2.1 Concepto de Comportamiento del Consumidor

En el contexto comercial actual, la conducta del consumidor ha sufrido una significativa modificación a causa de la aparición de nuevas tecnologías y plataformas digitales. A pesar de que el asesoramiento convencional, denominado "boca a boca", sigue teniendo influencia para un 35% de los consumidores, las búsquedas en internet han ganado un rol crucial en la toma de decisiones. Un 78% de los usuarios realizan estudios previos antes de efectuar una compra, subrayando la importancia esencial de que las marcas establezcan una presencia digital robusta. Este fenómeno ha impulsado a las empresas a adoptar el comercio electrónico como una vía de innovación indispensable (Alvarado, 2022).

Para obtener una comprensión más profunda del comportamiento del consumidor digital, las empresas deben valerse de herramientas como la investigación de mercados y el análisis detallado de datos. Estas metodologías permiten identificar los factores culturales, sociales, personales y psicológicos que influyen en las decisiones de compra. Además, mediante el uso de indicadores clave, como la tasa de conversión o el valor de vida del cliente, las organizaciones pueden evaluar la eficacia de sus estrategias y ajustarlas para responder adecuadamente a las expectativas de los usuarios, especialmente de los nativos digitales, quienes demandan experiencias cada vez más rápidas y personalizadas (UNIR, 2023).

Las tendencias presentes en la conducta del consumidor digital muestran una inclinación marcada por la comodidad y la personalización durante el proceso de adquisición, los usuarios aspiran a tener diversas alternativas de pago, como el método de "compra ahora, paga después" (BNPL), y que los productos, independientemente de su volumen o complejidad, sean entregados directamente a sus hogares, además, hay una tendencia ascendente hacia la compra de productos éticos y sostenibles, lo que motiva a las marcas a modificar sus productos para cumplir con estas necesidades en ascenso. Esta transformación requiere que las compañías innoven y mejoren continuamente sus servicios digitales para seguir siendo competitivas.(Maceira, 2024).

1.2.2.2 Factores Psicológicos y Sociales que Influyen en la Compra Online

En el ámbito del comercio electrónico, los factores psicológicos y sociales revisten una importancia medular en la determinación de la conducta de compra, el diseño de las tiendas en línea es uno de los aspectos psicológicos más sobresalientes, que debe ser intuitivo y visualmente atractivo para crear confianza en los usuarios. Igualmente, la existencia de opiniones y declaraciones de otros consumidores funciona como un potente fortalecimiento de la credibilidad para las marcas. Así también, estrategias como la urgencia y la escasez, manifestadas en promociones temporales u ofertas restringidas, son tácticas que motivan al consumidor a tomar decisiones de manera más ágil, promoviendo de esta manera la conversión. (Atráctica, 2023).

En términos psicológicos, las compañías deben enfocarse en generar confianza y credibilidad mediante su plataforma en línea, es fundamental un diseño web centrado en la experiencia del usuario, que facilite una navegación ágil y veloz, para atraer la atención del usuario, elementos convincentes como la urgencia o la falta contribuyen a estimular el anhelo de adquisición. Asimismo, el neuromarketing muestra que los estímulos visuales y emocionales, como los colores y las imágenes, tienen un efecto considerable en las decisiones de compra, resaltando la relevancia de un enfoque integral en el diseño digital. (Bustillo, 2024).

Los factores sociales desempeñan un rol fundamental en la confianza que los consumidores depositan en una marca. Las recomendaciones de amigos y familiares, sumadas a las opiniones vertidas en blogs y foros, suelen ser decisivas para las decisiones de compra. Además, el mailing, la publicidad en redes sociales y el apoyo de influencers o celebridades fortalecen la familiaridad con la marca, creando un entorno de confianza que facilita la conversión de usuarios en clientes. Estos elementos, combinados con estrategias de urgencia y un diseño atractivo, optimizan el entorno digital para aumentar las tasas de conversión (Gonzalvo, 2021).

1.2.2.3 Hábitos de Compra en Plataformas Online Especializadas en Regalos

El comportamiento de los compradores en plataformas de regalos digitales ha demostrado una preferencia cada vez mayor por la comodidad y la adaptabilidad, los usuarios aprecian particularmente la entrega sin costo y las sencillas devoluciones, factores esenciales en su elección de compra, la exactitud en las características de los productos, las valoraciones de otros consumidores y los programas de fidelidad personalizados son elementos que potencian la experiencia del usuario, destacando la relevancia de perfeccionar las plataformas digitales para cumplir con las expectativas en aumento del consumidor actual. (DHL, 2024).

En América Latina, la demanda de obsequios ha experimentado un crecimiento significativo, manifestado en un incremento del 11% en búsquedas vinculadas a "regalos para...". Este aumento en la demanda se relaciona con la tendencia de proporcionar regalos a medida. Según Latinoamérica, siete de cada diez buscan obsequios exclusivos, y cinco de cada diez optan por hacer sus compras en línea con entrega a domicilio, en este escenario, los comerciantes minoristas deben concentrarse en descripciones exactas y emplear instrumentos como Google Trends para entender de manera más efectiva las preferencias de los clientes y optimizar su oferta en línea. (A. León, 2022).

Se observa una inclinación hacia las compras de última hora en la región. El 39% de los consumidores en América Latina planea adquirir sus regalos dentro de los tres días previos a la fecha deseada. Esta tendencia responde a la falta de tiempo y a la búsqueda de mejores ofertas. Además, el 70% de los encuestados prefiere realizar su compra en línea para evitar aglomeraciones y obtener mayor variedad de productos a precios competitivos. Esto pone de manifiesto la necesidad de que las plataformas de comercio electrónico ajusten sus estrategias para captar a estos compradores en momentos decisivos (El Comercio, 2009).

1.2.3 Tecnologías para la Transformación Digital en PYMEs

Hoy en día, el proceso de transformación digital ha dejado de ser una tendencia futura para convertirse en una realidad que está cambiando

profundamente la manera en que las pequeñas y medianas empresas desarrollan sus actividades y se comunican con sus clientes, en este nuevo panorama, las herramientas digitales han pasado a ser elementos esenciales para que las PYMEs puedan crecer, mantenerse competitivas y adaptarse a las exigencias del mercado actual.

El uso de plataformas digitales, tanto para la gestión interna como para las ventas en línea, permite a estas empresas optimizar sus procesos, reducir gastos operativos y lograr una mayor visibilidad frente a su público objetivo, así mismo, el comercio electrónico y las nuevas soluciones tecnológicas están abriendo puertas que antes parecían inalcanzables, facilitando el acceso a clientes en diferentes regiones e incluso en otros países. En las siguientes líneas, se abordarán algunas de las tecnologías más relevantes que están marcando el rumbo de esta transformación digital en el entorno de las PYMEs.

1.2.3.1 Herramientas Digitales para la Expansión de Negocios

Dentro del proceso de transformación digital que están atravesando muchas PYMEs, el uso de herramientas digitales se ha vuelto un componente clave para lograr crecer y mantenerse competitivas, plataformas como HubSpot ayudan a crear contenido más atractivo y alineado con lo que buscan los usuarios, mientras que Google Analytics ofrece información valiosa sobre cómo navegan los clientes en sus sitios web, permitiendo tomar decisiones más acertadas.

Por otro lado, Hootsuite se ha convertido en una gran aliada para manejar de forma ordenada las redes sociales, facilitando la planificación y publicación de contenido, también destacan aplicaciones como Trello, que mejora la organización de las tareas en equipo, y Canva, que permite diseñar materiales visuales de forma sencilla y profesional. Todas estas herramientas, al ser bien utilizadas, otorgan a las pequeñas y medianas empresas una ventaja importante en un entorno cada vez más digital y competitivo. (Pizcueta, 2024).

Para que las PYMEs se mantengan competitivas en un entorno digital en constante evolución, es imperativo que adopten un conjunto diversificado de herramientas tecnológicas. Plataformas como Meta Business Suite, Hootsuite y

Mailchimp permiten a las empresas gestionar sus redes sociales y campañas de marketing con mayor eficiencia, mientras que herramientas como LeapFrog optimizan su posicionamiento en línea. Además, la digitalización de procesos internos, como la gestión de recursos humanos a través de herramientas como Zoom, asegura una mayor agilidad en la operación empresarial, fomentando la innovación y diferenciación en el mercado (ISEP MX, 2023).

En la presente era digital, la adopción de herramientas tecnológicas ha devenido indispensable para la expansión y supervivencia de las PYMEs, aplicaciones como Trello o Wrike se han convertido en grandes aliadas para organizar y dar seguimiento a los proyectos dentro de una empresa, ya que permiten tener una visión clara de cada etapa del trabajo, por su parte, plataformas como Salesforce y HubSpot ayudan a fortalecer el vínculo con los clientes, gracias a sus avanzados sistemas de gestión de relaciones (CRM), que facilitan el seguimiento personalizado y eficiente de cada contacto.

Muchas PYMEs están aprovechando herramientas especializadas en áreas clave como el marketing, la administración de redes sociales o la contabilidad. Es el caso de Mailchimp, Hootsuite y Xero, que permiten automatizar procesos, ahorrar tiempo y mantener un mejor control operativo, en conjunto, todas estas soluciones digitales impulsan una mayor agilidad empresarial y contribuyen al crecimiento sostenido del negocio. (Syntonize, 2022).

1.2.3.2 Plataformas de Comercio Electrónico para PYMEs

En el camino hacia la digitalización, las plataformas de comercio electrónico se han convertido en aliadas clave para que las PYMEs amplíen su alcance y se adapten al entorno online, cada una de estas herramientas ofrece características distintas, pensadas para ajustarse a las necesidades y recursos de distintos tipos de negocios. Shopify, por ejemplo, es muy valorada por su simplicidad y por incluir múltiples funciones listas para usar, lo que la vuelve una excelente opción tanto para quienes están comenzando como para empresas ya establecidas, para quienes ya trabajan con WordPress, WooCommerce ofrece una solución flexible que permite controlar el diseño y los datos de los clientes con total libertad.

BigCommerce se presenta como una buena alternativa para negocios en proceso de expansión, gracias a su capacidad para integrarse con distintos canales de venta y adaptarse al crecimiento. Magento, por su parte, es ideal para empresas con requerimientos más complejos, aunque sí demanda conocimientos técnicos para su implementación. Y, cabe mencionar también a Wix, la cual representa una opción práctica para emprendimientos pequeños, ya que permite crear una tienda en línea fácilmente usando su editor visual intuitivo, definitivamente, elegir la plataforma adecuada dependerá de varios factores, como la estructura del negocio, el presupuesto disponible y los planes de crecimiento a mediano o largo plazo. (Sánchez, 2023).

En la actualidad, las plataformas de comercio electrónico ofrecen a las PYMEs una gama de opciones robustas y adaptadas para gestionar tiendas en línea de forma eficaz. Además de soluciones como WooCommerce para WordPress, Zen Cart se distingue por su estructura de código abierto, lo que permite a empresas medianas una mayor personalización. PrestaShop, muy popular en el mercado español, combina facilidad de uso con soporte para múltiples idiomas, ideal para negocios en crecimiento. Ecwid, por su parte, permite una rápida integración en sitios existentes, mientras que Shopify ofrece escalabilidad y opciones avanzadas de venta. Magento destaca por su adaptabilidad para grandes empresas, mientras que Virtuemart es adecuado para PYMEs que ya emplean Joomla como su gestor de contenidos. Finalmente, Tiendanube se presenta como una plataforma intuitiva, con un alto nivel de personalización, diseñada para negocios de distintos tamaños que buscan integrarse en diversos canales de venta (Emprendedores, 2024).

Además de las plataformas ya mencionadas, existen otras herramientas digitales que hacen mucho más sencillo el proceso de crear y administrar una tienda en línea para las pequeñas y medianas empresas, cada una con funciones pensadas para distintos tipos de usuarios. WooCommerce, por ejemplo, es un complemento gratuito para WordPress que permite incorporar pasarelas de pago de manera práctica, aunque su instalación es sencilla, algunas funciones adicionales requieren extensiones de pago. Por su parte, Shopify fue diseñado exclusivamente para comercio electrónico y se destaca por su interfaz fácil de

usar y su buen rendimiento en temas de posicionamiento web (SEO), es ideal para quienes no tienen experiencia técnica, aunque si se busca personalizar a fondo, será necesario manejar algo de programación.

Otra opción es Wix, que permite diseñar tiendas llamativas con facilidad gracias a su editor visual, no se necesita tener conocimientos previos de diseño, aunque puede presentar ciertas limitaciones en lo que respecta al SEO. Squarespace también es una alternativa interesante, especialmente para quienes venden productos al por menor, ya que ofrece una experiencia amigable y plantillas visuales de alta calidad. Por último, Pardux representa una propuesta desarrollada en Ecuador pensada especialmente para las PYMEs locales, esta plataforma se adapta bien a las necesidades del entorno comercial del país, facilitando la gestión de inventarios y el manejo de envíos de manera eficiente, así, la elección de una plataforma dependerá de las necesidades y presupuesto de cada empresa. (Laarcourier, 2024).

1.2.3.3 Integración de Sistemas de Gestión Digital en PYMEs

La integración de sistemas es esencial en la transformación digital de las PYMEs, ya que permite conectar y sincronizar diversos procesos dentro de una misma organización, optimizando la comunicación entre departamentos y mejorando la eficiencia operativa, durante la pandemia, esta necesidad de digitalización se hizo más evidente, al demandar que las empresas respondieran con rapidez a los cambios en el mercado. En este escenario, tecnologías como la inteligencia artificial han simplificado la gestión de APIs y la conexión entre redes, posibilitando a las compañías la integración de sus operaciones de manera segura y escalable, esta habilidad para ajustarse a nuevas exigencias digitales disminuye considerablemente los gastos y potencia la productividad al centralizar y perfeccionar los procesos laborales internos. (Digi, 2023).

La incorporación de sistemas de administración digital en pequeñas y medianas empresas constituye una transformación crucial en la gestión contemporánea, propiciando un funcionamiento más consistente y eficiente, al vincular un comercio electrónico como TecnoCommerce con TecnoERP, las compañías consiguen sincronizar órdenes y actualizar inventarios en tiempo real, lo que optimiza los procesos laborales y reduce los fallos operativos.

Asimismo, la unificación de información financiera facilita una administración centralizada de ventas y pagos, optimizando la gestión de los flujos de efectivo, esta interconexión permite una perspectiva integral del negocio, respaldando una toma de decisiones más estratégica y promoviendo la escalabilidad, aspecto vital para atender con rapidez las exigencias del mercado y promover el desarrollo sostenible. (Rodríguez, 2024).

La incorporación de sistemas digitales en las pequeñas y medianas empresas no solo potencia la eficiencia, sino que también facilita una mayor capacidad de adaptación en un ambiente de negocios cada vez más competitivo, la adopción de soluciones tecnológicas apropiadas, tales como plataformas de e-commerce y sistemas de administración de inventarios, simplifica la administración de operaciones de forma más eficiente y exacta, mediante la automatización de procesos y la centralización de datos, las compañías pueden responder con mayor eficacia a las exigencias del mercado, disminuyendo fallos y potenciando su habilidad para adaptarse, por lo tanto, la digitalización emerge como un instrumento esencial para fomentar el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo. (Zegre, 2024).

1.2.3.4 Innovaciones Tecnológicas en el Comercio Online

El comercio electrónico está revolucionando la experiencia de compra mediante tecnologías como la inteligencia artificial, la analítica predictiva y la hiperpersonalización. Estas herramientas permiten a las empresas anticipar tendencias, optimizar inventarios y mejorar la atención al cliente. En Colombia, el sector e-commerce se ha consolidado como un pilar económico, registrando ventas de 21.04 billones de pesos en el primer semestre del año y proyectando un crecimiento del 13.8% en el comercio minorista para 2024. La integración de tecnologías avanzadas en logística, seguridad y gestión de devoluciones es clave para satisfacer las crecientes demandas de inmediatez y personalización de los consumidores (Palacios, 2024).

Con el paso del tiempo, el comercio electrónico continúa desarrollándose, y se espera que las nuevas tecnologías que se implementen hasta el año 2030 cambien de forma significativa la manera en que los consumidores interactúan con las marcas, una de las propuestas más innovadoras es el metaverso, un

entorno digital que abre la puerta a experiencias que combinan entretenimiento, trabajo y compras, todo en un mismo espacio. Esta nueva realidad también permite una personalización más profunda, gracias al análisis de grandes volúmenes de datos y herramientas inteligentes. Por otro lado, la realidad aumentada está comenzando a ofrecer experiencias envolventes mediante dispositivos como gafas especiales, lo que permite a los compradores conocer los productos de forma más visual e interactiva, todo esto va de la mano con un enfoque más sostenible, impulsando modelos como la economía circular, así como nuevas formas de venta que mezclan lo físico con lo digital, como los showrooms integrados, que buscan mejorar la experiencia de compra del cliente. (Rentero, 2022).

El uso de nuevas herramientas tecnológicas en el comercio electrónico continúa fomentando su cambio y su capacidad para adaptarse a las demandas de los consumidores. Tecnologías como los chatbots, que han progresado gracias a la inteligencia artificial y al procesamiento de lenguaje natural, posibilitan un servicio al cliente más eficaz y a medida. En cambio, el comercio por imagen y las compras por voz están transformando la accesibilidad y la sencillez de las transacciones, mejorando la experiencia de adquisición, igualmente, las innovadoras soluciones de pago, tales como los wallets digitales y la tecnología Blockchain, no solo facilitan los procedimientos, sino que también robustecen la seguridad y la confianza del cliente, fortaleciendo el comercio electrónico como un entorno de constante innovación y expansión. (PrestaShop Team, 2022).

1.2.4 Optimización de Procesos en Entornos Digitales

En la era digital, el comercio electrónico ha revolucionado la forma en que las empresas interactúan con sus clientes y realizan transacciones. Sin embargo, para mantener una ventaja competitiva en un mercado cada vez más saturado, las empresas deben buscar formas innovadoras de mejorar su eficiencia operativa, reducir costos y personalizar la experiencia del cliente. En este contexto, el comercio electrónico y los negocios personalizados se están convirtiendo en una estrategia clave para las empresas que buscan optimizar sus operaciones y aumentar su competitividad en el mercado.

1.2.4.1 Mejora de la Eficiencia Operativa mediante Automatización

La automatización se ha vuelto un instrumento esencial para que las empresas emergentes mejoren su eficacia operacional en un mercado competitivo, al asumir labores reiterativas y simplificar procedimientos complicados, estas compañías pueden liberar recursos humanos para acciones estratégicas, incrementando así la productividad y disminuyendo gastos. Tecnologías como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático refuerzan este efecto, simplificando las decisiones fundamentadas en información y personalizando los servicios, no obstante, su puesta en marcha demanda una planificación meticulosa, una elección tecnológica apropiada y la consideración de elementos como la integración y la protección de los datos. (Lacasa, 2024),

Siguiendo con la relevancia de la automatización para la eficiencia en las operaciones, su influencia no se restringe únicamente a la mejora de procesos reiterativos, sino que también incluye la transformación de áreas fundamentales dentro de las entidades. Instrumentos tecnológicos, tales como los sistemas de automatización robótica (RPA) y plataformas de integración como Zapier, facilitan a las compañías la conexión de flujos laborales y la simplificación de labores administrativas. Según estudios recientes, estas soluciones han demostrado no solo aumentar la productividad hasta en un 300%, sino también liberar recursos para ser utilizados en actividades estratégicas y creativas. En este contexto, implementar la automatización no solo responde a la necesidad de reducir costos, sino que se convierte en una ventaja competitiva indispensable en un mercado en constante cambio (Vorecol, 2024).

La transición hacia la digitalización de procesos es una evolución natural en la búsqueda de la eficiencia operativa. Al sustituir tareas manuales por soluciones tecnológicas, las empresas logran agilizar sus flujos de trabajo, reducir costos y minimizar errores. Este enfoque permite no solo una operación más ágil, sino también una mayor adaptabilidad a las cambiantes demandas del mercado. Tecnologías como la gestión automatizada y los análisis basados en datos contribuyen a decisiones más informadas, garantizando que las organizaciones no solo optimicen sus recursos, sino que también mejoren la experiencia de sus clientes. De esta forma, la digitalización no es solo una

estrategia, sino un pilar esencial para la competitividad empresarial en la era moderna (TAG Marketing Solutions, 2023).

1.2.4.2 Gestión de Inventarios y Logística en Negocios Online

Es imprescindible la administración de inventarios en el comercio electrónico para maximizar la eficiencia en las operaciones y la satisfacción del cliente, en contraposición a las tiendas físicas, las empresas en línea se encuentran con más retos debido al control de stock en tiempo real, particularmente si funcionan en diversas localizaciones. A través de tecnologías como los sistemas de administración de almacenes (SGA), se puede automatizar la gestión de inventarios, reducir los fallos humanos y asegurar la exactitud en la disponibilidad de productos, no solo potencia la experiencia del consumidor, sino que también reduce gastos y garantiza la rentabilidad de la empresa. (Mobilvendedor, 2021).

En el comercio electrónico, la logística juega un papel esencial para cumplir con las expectativas de los consumidores, las compañías tienen la obligación de asegurar entregas ágiles y exactas, particularmente en contextos donde los pedidos se gestionan en tiempo real y la demanda puede fluctuar significativamente. Esto demanda tácticas como la mejora de rutas, la unificación de almacenes y la implementación de tecnologías de vanguardia para la coordinación de diversas localizaciones, estas acciones no solo optimizan la experiencia del cliente, sino que también potencian la eficacia operacional y la gestión de los niveles de existencias, disminuyendo gastos y plazos de envío. (Brava, 2024).

La implementación de estrategias efectivas en la gestión de inventarios es esencial para optimizar operaciones en el comercio electrónico. Automatizar procesos mediante herramientas tecnológicas como hubs de integración de ventas centraliza la supervisión del stock y mejora la precisión operativa. Esto permite mantener inventarios equilibrados, evitando tanto el exceso como la escasez de productos. Además, prácticas como el análisis de datos y la clasificación de productos por demanda facilitan la toma de decisiones informadas, optimizando recursos y fortaleciendo la rentabilidad del negocio. Estas estrategias no solo optimizan la eficacia interna, sino que también

aumentan el agrado del cliente al avalar disponibilidad y desembolsos puntuales (ANYMARKET, 2024)

1.2.4.3 Estrategias de Reducción de Costos Operativos con Herramientas Digitales

Las herramientas digitales han transformado el modo en que las compañías administran sus procesos de operación, proporcionando soluciones esenciales para disminuir gastos, la implementación de tecnologías como el almacenamiento en la nube posibilita la supresión de costos asociados a la infraestructura física, ofreciendo flexibilidad y escalabilidad a un costo más reducido. Adicionalmente, la automatización de procesos a través de RPA (Automatización Robótica de Procesos) mejora labores repetitivas, dando más libertad a los recursos humanos y aumentando la eficiencia. Otras herramientas, tales como los sistemas ERP y la inteligencia artificial, también favorecen la optimización de recursos y la mejora en la toma de decisiones, lo cual resulta en un ahorro considerable de costos y en un incremento de la competitividad en los negocios. (BdrInformatica, 2024).

La digitalización de los procesos empresariales no solo abre la puerta a la incorporación de nuevas tecnologías, sino que también mejora notablemente el funcionamiento interno de las organizaciones, generando un ahorro real en los costos operativos, al reemplazar tareas manuales o basadas en papel por sistemas digitales automatizados, las empresas pueden eliminar labores repetitivas y mejorar la precisión, lo que disminuye tanto los errores como el tiempo necesario para completar actividades. Este tipo de transformación no solo hace que el trabajo sea más eficiente, sino que también permite a las compañías adaptarse con mayor agilidad a los cambios del mercado, lo que representa una ventaja frente a la competencia, al implementar soluciones como los sistemas ERP, que permiten gestionar diferentes áreas desde una sola plataforma, y al incorporar tecnologías de automatización, las empresas pueden aprovechar mejor sus recursos, evitar gastos innecesarios y aumentar la productividad general. (Corposuite, 2024).

En un contexto empresarial donde la competitividad y la eficiencia son claves, las herramientas digitales juegan un papel fundamental en la reducción

de costos operativos en el sector del transporte. Las soluciones integradas, como el módulo de mantenimiento de OnTrack, permiten gestionar de manera eficiente los vehículos, evitando costos por inactividad y manteniendo un historial detallado de cada unidad, lo que facilita la programación de mantenimientos preventivos. Por otro lado, la herramienta de agrupador de rutas optimiza la asignación de recursos, mejorando la planificación y reduciendo los costos de operación al generar rutas más eficientes. Estas tecnologías no solo mejoran la eficiencia operativa, sino que también permiten tener visibilidad en tiempo real sobre el desempeño de la flota, lo que ayuda a reducir costos ocultos relacionados con el consumo de combustible y comportamientos de riesgo (OnTrack, 2024).

1.2.5 Estrategias Financieras para la Expansión Digital

La expansión digital representa una oportunidad crucial para que las compañías incrementen su alcance en el mercado y potencien su competitividad, no obstante, para maximizar esta oportunidad, es esencial elaborar estrategias financieras robustas que habiliten a las compañías a administrar sus recursos de forma eficaz y tomar decisiones fundamentadas respecto a inversiones y operaciones. En este marco, la organización financiera, el análisis de las inversiones tecnológicas y la evaluación de la rentabilidad y los gastos operativos son elementos esenciales que las compañías deben tener en cuenta para garantizar el triunfo de su crecimiento digital.

1.2.5.1 Planificación Financiera para la Expansión de Negocios Online

La planificación financiera es un elemento crucial para la expansión de negocios online. Un plan financiero bien estructurado permite a las empresas evaluar su viabilidad económica, identificar oportunidades y riesgos, y tomar decisiones informadas sobre inversiones y operaciones. Al incluir elementos como la cuenta de resultados, el balance de situación y la previsión de tesorería, las empresas pueden obtener una visión completa de su situación financiera y planificar su crecimiento de manera efectiva. Según expertos en finanzas, un plan financiero bien diseñado puede ser la clave para el éxito de un negocio online (Roiting, 2021).

La planificación financiera es un componente esencial para el crecimiento de las empresas en línea, un plan financiero adecuadamente organizado facilita a las compañías la evaluación de su viabilidad económica, la identificación de oportunidades y riesgos, y la toma de decisiones fundamentadas respecto a inversiones y operaciones. Al incorporar aspectos como el estado de ganancias y pérdidas, el balance general y el estado de flujo de efectivo, las compañías pueden adquirir una visión integral de su estado financiero y diseñar su expansión de forma eficaz, además, un plan financiero adecuadamente elaborado puede asistir a las compañías en la detección de áreas de mejora y en la implementación de acciones correctivas para garantizar su éxito a largo plazo. (Shopify, 2022).

La planificación económica es un factor clave para el triunfo de cualquier compañía, particularmente en la zona de Latinoamérica, donde la inestabilidad económica y las modificaciones en las normativas tributarias pueden afectar directamente la estabilidad financiera de las compañías, un plan financiero adecuadamente diseñado facilita a las compañías la identificación de oportunidades y riesgos, la toma de decisiones basadas en información sobre inversiones y operaciones, y la conservación de una estructura de capital balanceada para reducir los gastos económicos. Asimismo, es crucial una administración eficaz de la liquidez, la detección y reducción de riesgos financieros, así como la puesta en marcha de estrategias de financiación apropiadas para garantizar la estabilidad económica y el desarrollo a largo plazo de la compañía. (ADEN, 2024)

1.2.5.2 Rentabilidad y Costos de Operación en Negocios Digitales

La lucratividad de una empresa digital es esencial para su triunfo y perdurabilidad en el mercado, para calcular la lucratividad, resulta crucial emplear indicadores clave de desempeño (KPIs) tales como el costo de captación de clientes, la tasa de conversión, el valor del tiempo de vida del cliente y el retorno de la inversión (ROI). Estos indicadores facilitan la valoración del rendimiento de la empresa y la toma de decisiones fundamentadas para incrementar la rentabilidad. Así también, tácticas como el marketing de atracción pueden contribuir a incrementar la rentabilidad al coordinar las áreas de ventas

y marketing, potenciar la presencia en internet y mejorar la relación con el cliente. (Segovia, 2018).

Una vez que se han establecido los indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir la rentabilidad de un negocio digital, es fundamental calcular el punto de equilibrio o umbral de rentabilidad. Este concepto se refiere a la cantidad de producto que debe venderse a un precio determinado para recuperar la inversión inicial y cubrir los costos fijos y variables. Al calcular el punto de equilibrio, las empresas pueden planificar mejor sus costos, predecir cuándo serán rentables y ajustar sus estrategias de comercialización y precios de venta (Banco Pichincha, 2020).

Tras determinar el punto de equilibrio, resulta esencial tener en cuenta los gastos operativos de una empresa digital, estas inversiones, que abarcan costos como personal, infraestructura tecnológica, marketing y publicidad, desarrollo de productos y servicio al cliente, pueden fluctuar dependiendo del tipo y volumen del emprendimiento. Para determinar los costos operativos, se deben añadir los costos fijos, variables y semivARIABLES, manteniendo un seguimiento exacto de los gastos con el fin de tomar decisiones fundamentadas y mejorar la rentabilidad de la empresa. (Hotmart, 2023).

1.2.6 Estrategias de Marketing Digital para PYMEs en el E-Commerce

En un entorno empresarial cada vez más digitalizado, las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) encuentran en el marketing digital una herramienta fundamental para alcanzar sus objetivos comerciales. Este capítulo se adentrará en los fundamentos del marketing digital, explorando las estrategias más efectivas para que las PYMEs puedan posicionarse en el mercado en línea. Se analizarán en detalle las estrategias de publicidad en redes sociales, así como el uso de herramientas como Facebook Business Manager para optimizar las campañas y medir los resultados

1.2.6.1 Fundamentos del Marketing Digital para Pequeñas Empresas

Para que las pequeñas empresas puedan destacarse en el entorno digital, es fundamental implementar estrategias de marketing digital efectivas. Esto incluye la optimización de motores de búsqueda (SEO), el remarketing, el

marketing de contenidos y el marketing en redes sociales. Al utilizar estas estrategias, las pequeñas empresas pueden aumentar su visibilidad, atraer a su público objetivo y generar más ventas. Es importante recordar que cada estrategia debe ser personalizada y adaptada a las necesidades y objetivos específicos de cada empresa (Canva, 2020).

La implementación del comercio digital y el marketing en línea es esencial para el triunfo de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) en el presente, estas tecnologías posibilitan que las pequeñas y medianas empresas incrementen su visibilidad, se comuniquen con sus clientes y potencien su competitividad en el mercado. No obstante, es crucial subrayar que la puesta en marcha del e-business en las PYMEs demanda una estrategia apropiada, que considere las particularidades y requerimientos específicos de estas compañías, algunas de las ventajas del comercio electrónico para las pequeñas y medianas empresas comprenden la disminución de gastos, el incremento de la eficacia y el incremento de la satisfacción del cliente. (Perdigón et al., 2018).

El marketing digital se ha transformado en un instrumento imprescindible para las empresas de pequeña escala que aspiran a establecerse en un mercado competitivo, mediante tácticas asequibles y bien diseñadas, como la utilización de redes sociales y campañas de SEO local, estas compañías pueden alcanzar visibilidad y reconocimiento de marca sin la necesidad de invertir en cantidades considerables. La implementación de estas estrategias no solo facilita la adquisición de nuevos clientes, sino que también potencia la lealtad de los ya existentes, garantizando un desarrollo sostenido a largo plazo. (Merchants, 2022).

1.2.6.2 Estrategias de Publicidad en Redes Sociales

Las tácticas de promoción en redes sociales resultan fundamentales para que las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) consigan una mayor visibilidad y atraer a clientes en el ámbito digital. Estas tácticas posibilitan llegar a públicos concretos a través de una segmentación exacta, potenciar el efecto con presupuestos justos y evaluar los resultados de manera minuciosa. Los anuncios con imágenes, videos, carrusel y catálogo son uno de los formatos publicitarios más eficaces, que se ajustan a diversas plataformas como

Facebook, Instagram y LinkedIn. Además, la mezcla de creatividad, contenido de alta calidad y supervisión continua garantiza un rendimiento notable de la inversión en este competitivo sector digital. (Alcocer, 2023).

El auge de las redes sociales ha impulsado a las empresas a adoptar estrategias publicitarias más dinámicas y enfocadas en sus clientes. En un entorno digital en constante transformación, actualizar las estrategias de marketing es esencial para mantenerse competitivo. Entre las acciones iniciales, destaca la importancia de establecer metas claras y alcanzables que permitan medir el impacto de las campañas. Estos objetivos, además de definir el camino a seguir, facilitan la evaluación de resultados y contribuyen a optimizar los esfuerzos de marketing (IEMBS, 2023).

Para asegurar el triunfo de las campañas, es esencial entender al público meta y segmentarlo de manera correcta, las redes sociales proporcionan instrumentos de segmentación sofisticados que facilitan la definición de elementos como edad, localización, intereses o conductas, esta habilidad para micro-segmentar no solo garantiza una mayor cobertura entre los posibles clientes, sino que también incrementa de manera notable el retorno de inversión (ROI). Elegir las redes sociales correctas de acuerdo con el perfil del público y establecer un presupuesto que se alinee con las metas también son elementos cruciales en esta estrategia. (IEMBS, 2023).

Finalmente, es importante resaltar que las actitudes no solo manifiestan inclinaciones personales, sino que también están fuertemente marcadas por el ambiente social, estas posturas, al relacionarse con las reglas y principios comunes, se transforman en un impulsor para moldear la conducta social. Por lo tanto, entender la representación social posibilita reconocer cómo las convicciones colectivas influyen en las decisiones y acciones personales, reforzando la relación entre lo individual y lo colectivo. (Cecilia, 2023)

1.2.6.3 Uso de business management facebook

La implementación de Facebook Business Manager es una herramienta esencial para las pequeñas y medianas empresas que buscan perfeccionar sus tácticas de marketing digital en el comercio electrónico, este sistema centralizado

permite a las empresas gestionar páginas, cuentas publicitarias y otros activos digitales de manera segura y eficiente, además de controlar los accesos y permisos para empleados o socios externos, a través de funciones como la autenticación en dos pasos y la asignación de tareas basadas en roles, las empresas pueden proteger su información y mejorar la colaboración interna, además, su capacidad de integrar métodos de pago y verificar dominios garantiza una administración más profesional y confiable de las campañas digitales (Meta for Business, 2024)

El Administrador Comercial de Facebook, disponible a través de Meta Business Suite, es una herramienta diseñada para facilitar la gestión de múltiples cuentas publicitarias y páginas de redes sociales, además, posibilita asignación de roles concretos a los integrantes del equipo, garantizando que cada trabajador solo tenga acceso a las zonas requeridas para su labor, esto no solo contribuye a preservar la distinción entre las cuentas personales y laborales, sino que también optimiza la organización y el manejo de las campañas de publicidad. En consecuencia, esta plataforma se transforma en un socio esencial para cualquier compañía que aspire a perfeccionar su estrategia de marketing digital y lograr una eficiencia operacional superior. (Mailchimp, 2023).

En cuanto a estructura y funcionalidad, Facebook Business Manager es un recurso adaptable que facilita la organización y gestión de varios activos de forma centralizada, desde sitios web y cuentas de publicidad hasta píxeles y catálogos de productos, esta plataforma brinda la opción de ajustar el acceso de acuerdo con roles concretos. Esto promueve tanto la cooperación entre equipos como la alianza con otras compañías, mejorando el funcionamiento para empresas que administran campañas complejas u operan con varios mercados. (Ottaviano, 2019)

1.3 Marco Conceptual

Este marco conceptual establece las definiciones fundamentales requeridas para comprender los conceptos técnicos y estratégicos empleados durante este estudio, cada concepto está vinculado de manera directa con las variables de análisis, el entorno del comercio electrónico y las herramientas de

crecimiento digital utilizadas en el negocio de regalos personalizados detalles por Iskra. Este vocabulario no solo aporta claridad en términos, sino que también establece una base firme para entender los resultados y sugerencias del proyecto.

TIR (Tasa Interna de Retorno)

La Tasa Interna de Retorno es un parámetro fundamental para evaluar la rentabilidad de una inversión. Se trata de un porcentaje que manifiesta la tasa de retorno esperada, permitiendo a los inversores comparar y tomar decisiones instruidas.(Secretaría de Economía, 2021)

VAN (Valor Actual Neto)

El Valor Real Neto es una herramienta financiera que permite valorar la viabilidad económica de una inversión. Al calcular el valor presente de los flujos de caja futuros, los inversores pueden tomar decisiones informadas y comparar diferentes opciones de inversión.(Billin, 2020)

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se logra cuando los ingresos de una empresa equivalen a sus gastos totales, abrigando tanto los costos fijos como variables. En este estado, la empresa ni obtiene ganancias ni incurre en pérdidas, logrando un equilibrio financiero.(García, 2023).

Comercio Electrónico (E-commerce)

El comercio electrónico hace referencia a la adquisición y comercialización de productos y servicios por medio de la red. Esta plataforma digital facilita a personas y negocios efectuar transacciones en línea de una extensa gama de productos físicos, digitales y servicios, ampliando constantemente las oportunidades de negocio. (Amazon, 2018).

Personalización de Productos

La personalización de productos ayuda a los clientes crear un producto a medida, adaptado a sus exigencias y preferencias específicas, mediante la

incorporación de elementos adicionales, funcionalidades exclusivas y diseños personalizados. (Inesdi, 2022)

Estrategia de Marketing Digital

Una táctica de marketing digital es un plan estratégico que define cómo una empresa alcanzará sus metas de marketing a través de la utilización de múltiples plataformas en línea. Este enfoque completo incorpora diversas técnicas, como optimización de motores de búsqueda, creación de contenidos atractivos, marketing en redes sociales, campañas de correo electrónico personalizado y publicidad de pago por clic, con el objetivo de atraer, retener y convertir a los segmentos de audiencia objetivo. (Globant, 2019)

ROI (Retorno sobre la Inversión)

El Retorno de la Inversión (ROI) es un indicador financiero que calcula la relación entre el beneficio obtenido y el costo incurrido en una inversión. Esta métrica es esencial para empresas e inversores, ya que les permite tasar la eficiencia y rentabilidad de sus inversiones, tomando decisiones informadas sobre su asignación de recursos. (BBVA, 2024).

Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

El análisis “FODA”, es decir, Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, es una herramienta estratégica que permite a las organizaciones identificar y evaluar los elementos claves que influyen en su desempeño y toma de decisiones. Al examinar los factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas), el análisis FODA suministra un enfoque integral que ayuda a las organizaciones a tomar decisiones informadas y a maximizar sus oportunidades de éxito. (Weekly, 2022).

Customer Journey (Viaje del Cliente)

El recorrido del cliente se refiere al conjunto de prácticas y puntos de contacto que un consumidor tiene con una marca a lo largo de su relación con ella. (Llenero, 2024).

Experiencia del Usuario (UX)

La Experiencia de Usuario (UX) se orienta en la percepción y la sensación que un individuo experimenta al probar un producto o servicio digital. Esta experiencia exhaustiva abarca múltiples aspectos, incluyendo la usabilidad, la estética visual, la navegación intuitiva y la satisfacción general del usuario. En sí, se trata de crear una interacción digital que sea atractiva, eficiente y satisfactoria para el usuario. (OBS Business School, 2023).

Modelo Canvas

El Modelo Canvas es un instrumento estratégico de negocios que simplifica la elaboración y representación de modelos empresariales transformadores y competitivos, su uso es adaptable, pues se emplea en el fomento de startups y empresas en desarrollo, en iniciativas de innovación social y en la renovación y actualización de modelos de negocio ya existentes. El propósito principal del Modelo Canvas es transformar conceptos empresariales en acciones novedosas y palpables. (Alonso, 2024).

Segmentación Demográfica y Psicográfica

La segmentación psicográfica se enmarca en aspectos subjetivos como la personalidad, los valores y las actitudes, en tanto que la segmentación demográfica maneja criterios objetivos, como la edad, el sexo, los ingresos y otros indicadores socioeconómicos, para categorizar y comprender a los diferentes grupos de consumidores. (SurveyMonkey, 2024).

Estrategia Omnicanal

La estrategia de marketing omnicanal es una estrategia completa que abarca todos los medios de comunicación con el cliente, el principal contraste entre el marketing multicanal y el marketing omnicanal radica en que el primero se enfoca en una elección específica de canales, mientras que el segundo intenta integrar todos los canales disponibles para proporcionar una experiencia al cliente consistente y sin interrupciones. (Amazon, 2020).

Tecnología CRM (Customer Relationship Management)

El “CRM” (Customer Relationship Management) es una perspectiva integral que combina técnicas, competencias y tecnologías para fortalecer la relación con el cliente, al poner en marcha un sistema de CRM, las compañías pueden establecer una conexión positiva con sus clientes, optimizar técnicas y promover el crecimiento de su empresa. (Salesforce, 2024).

Nicho de Mercado

Un nicho de mercado es un subgrupo específico dentro de un segmento de mercado más amplio, caracterizado por un conjunto de necesidades y características compartidas por un número limitado de personas o empresas. (Galán, 2015).

Fluctuación Estacional en Ventas

Las variaciones temporales son un patrón habitual en el ámbito comercial, caracterizado por alteraciones cíclicas en la demanda, la producción y las ventas, afectadas por elementos como el clima, las vacaciones y otros sucesos comunes. (Faster, 2024).

Estrategia de Precios

La fijación de precios es el proceso mediante el cual una empresa establece el costo de su producción o servicios. Esta táctica es concluyente para el éxito empresarial, ya que impacta claramente en la rentabilidad y el punto de equilibrio, donde los costos y los lucros se nivelan, consintiendo a la empresa generar beneficios. (BBVA Spark, 2023).

Logística en el Comercio Electrónico

La e-logística es la evolución de la logística habitual para adaptarse a las necesidades del comercio electrónico. Este método se orienta en compensar las demandas de consumidores diversos y dinámicos, generando encargos individuales y personalizados de manera eficaz. (Shippingbo, 2023)

Métricas Digitales

Las métricas para redes sociales consienten valorar el avance hacia los objetivos de tu organización, como razón de marca, intervención de clientes o tasa de mutación. Al relacionar la métricas con cada objetivo, puedes establecer la seguridad de tu táctica y ejecutar arreglos. Además, las métricas de redes sociales te permiten mostrar resultados, exponer el valor de tu trabajo, detectar espacios de mejora y monitorear la apreciación del público. (Asana, 2024)

Ecosistema Digital

La adopción progresiva de las tecnologías de la información y comunicación ha originado una nueva renta apoyada en la producción y consumo de bienes y servicios digitales. El ecosistema digital se define como la red de infraestructuras, plataformas y conectores que acceden a la entrega de temas y bienes a través de Internet. (Katz, 2015).

Funnel de Ventas (Embudo de Conversión)

La concepción del embudo de transformación es esencial en el marketing digital, enfocada en lograr las metas comerciales de una tienda en línea, página web o blog, este concepto alude al procedimiento de orientar a los consumidores a través de diversas fases hasta alcanzar un éxito en el cambio. (Pallàs, 2023).

1.4 Marco legal

Estos procedimientos ofrecen el marco jurídico requerido para el avance y crecimiento digital del negocio "Details By Iskra" en Ecuador, al emplear las competencias en comercio electrónico, salvaguarda de datos, propiedad intelectual y acatamiento fiscal, se garantiza que el proyecto funcione de forma segura y conforme a la legislación, protegiendo tanto los derechos de los consumidores como los intereses de la empresa. Este marco legal permitirá el desarrollo razonable del emprendimiento en el contexto digital, garantizando que se acaten todas las acciones relevantes a escala nacional.

1.4.1 Constitución de la República del Ecuador

La Constitución de la República del Ecuador dicta normas esenciales para el crecimiento económico y la salvaguarda de derechos en el sector comercial. El punto 2, del artículo 276, indica 2. Crear un sistema económico, equitativo,

democrático, productivo, solidario y sostenible, fundamentado en la repartición equitativa de las ventajas del desarrollo, de los recursos productivos y en la creación de puestos de trabajo dignos y estables. Este principio orienta la normativa de actividades económicas en todos los niveles, incluyendo las de carácter digital. (Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador, 2008).

En el artículo 284, señala que la política económica tendrá los siguientes objetivos ue debe garantizar la estabilidad macroeconómica y promover el pleno empleo y la valoración de todas las formas de trabajo. En este sentido, cualquier actividad comercial, sea física o digital, debe estar orientada hacia el crecimiento económico y la creación de empleos sostenibles. (Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador, 2008).

El artículo 227 estipula que: La dirección gubernamental representa un servicio para la comunidad, regulado por los principios de eficacia, eficiencia, calidad, jerarquía, descentralización, coordinación, participación, planificación, transparencia y evaluación. Para las actividades de comercio electrónico, esto implica que las entidades reguladoras y los acreedores de servicios deben certificar la protección de los derechos de los consumidores y usuarios, afirmando la calidad en la prestación de servicios. (Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador, 2008).

El artículo 66 numeral 19 indica que el derecho a la salvaguarda de datos personales, que comprende el acceso y la elección de información y datos de esta naturaleza, además de su correspondiente salvaguarda. La recolección, archivo, procesamiento, distribución o difusión de estos datos o información requerirán la autorización del titular o el mandato de la ley. Cualquier plataforma de comercio en línea debe respetar este derecho, cumpliendo con la normativa sobre manejo de información personal. (Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador, 2008).

1.4.2 Código de Comercio del Ecuador

Desde el marco legal del Código de Comercio regula las relaciones comerciales y las transacciones mercantiles en Ecuador. En cuanto al comercio digital, es fundamental tener en cuenta las disposiciones generales sobre

contratos y obligaciones que se extienden al ámbito electrónico; al respecto el Art. 1, señala que, El Código de Comercio establece las responsabilidades de los comerciantes en sus transacciones comerciales, y los actos y contratos de comercio, incluso si son realizados por no comerciantes, es así como cualquier acto de comercio, ya sea en persona o en línea, debe acatar las regulaciones de esta normativa. (Código de Comercio, 2019).

En Art. 148.- Las ofertas públicas presentes en circulares, catálogos, publicidades, proformas, imponen obligaciones a quien las realiza; a menos que en la misma oferta se indique un plazo específico de validez o que las condiciones de la oferta inicial sean alteradas por una oferta subsiguiente, además, el artículo 164, regula la venta a distancia y las responsabilidades de entrega de productos, aplicable tanto en transacciones físicas como digitales. Los proveedores tienen la obligación de cumplir con las condiciones pactadas en las ventas, lo que incluye plazos de entrega, calidad y especificaciones del producto. (Código de Comercio, 2019).

Asimismo, el artículo 223 trata sobre la publicidad engañosa. Los proveedores de productos y servicios deben asegurar que la información proporcionada a los consumidores sea veraz y completa, especialmente en plataformas de comercio electrónico, donde los clientes confían en la descripción de los productos. (Código de Comercio, 2019).

Además, el artículo 313 del Código dicta la necesidad de tener facturas u otros documentos válidos en cada operación comercial, en el ámbito del comercio electrónico, esta exigencia abarca la expedición de facturas digitales, que deben satisfacer los criterios fijados por el Servicio de Rentas Internas. (Código de Comercio, 2019).

1.4.3 Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos

En Ecuador, la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos rige las operaciones y los acuerdos digitales. El artículo 1.- Objeto de la ley. - Esta normativa rige los mensajes de datos, la firma digital, los servicios de certificación, la contratación electrónica y telemática, la provisión de

servicios electrónicos, mediante redes de información, incluyendo el comercio electrónico y la salvaguarda de los usuarios de estos sistemas. Esto implica que las operaciones efectuadas de manera digital poseen un valor jurídicamente completo. (Asamblea Nacional, 2002).

El artículo 6 establece las condiciones para que los contratos electrónicos sean válidos. Estos deben ser accesibles para las partes y tener la posibilidad de ser almacenados y reproducidos. Además, deben asegurar la identidad de las partes que participan en la transacción y la integridad del contenido del contrato. (Asamblea Nacional, 2002).

Otro aspecto importante es la protección de datos personales, regulada en el artículo 9. Art. 9.- Protección de datos. - Para la creación, intercambio o uso de bases de datos, derivadas directa o indirectamente del uso o envío de mensajes de datos, se necesitará el permiso explícito del propietario de estos, quien tendrá la facultad de elegir la información que se quiere compartir con terceros, es decir que las plataformas de comercio electrónico y los proveedores de servicios en línea están obligados a garantizar que los datos personales de los usuarios se manejen de manera confidencial y que se tomen las medidas adecuadas para proteger esta información contra accesos no autorizados. (Asamblea Nacional, 2002).

El artículo 11 también determina la obligación de los proveedores en la entrega de los productos o servicios comprados a través del comercio electrónico, garantizando que se cumplan los términos pactados y que los clientes puedan utilizar mecanismos de reclamación o compensación en caso de incumplimiento. (Asamblea Nacional, 2002).

1.4.4 Ley de Propiedad Intelectual

En Ecuador, la Ley de Propiedad Intelectual resguarda los derechos sobre obras, creaciones y marcas. De acuerdo con el artículo 10, el poseedor de una marca registrada posee el derecho único de utilizarla y prevenir que terceros la empleen sin su permiso, este precepto es fundamental para cualquier empresa que aspire a salvaguardar su identidad y productos en el ámbito digital. (Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador, 2006)

El artículo 12 rige la salvaguarda de los derechos de autor, que abarca la salvaguarda de obras gráficas, logotipos y diseños que podrían ser empleados en plataformas digitales, es esencial que los diseños únicos para la venta o venta en línea estén resguardados bajo esta regulación. (Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador, 2006)

El artículo 20 señala que cualquier obra original que se publique, ya sea en medios físicos o digitales, queda automáticamente protegida por derechos de autor. Esto incluye fotografías, textos publicitarios, y cualquier otro contenido que un negocio pueda usar en su plataforma digital. (Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador, 2006)

Finalmente, el artículo 40 determina las sanciones para aquellos que infrinjan los derechos de propiedad intelectual, incluyendo la reproducción, distribución o comercialización no autorizada de obras protegidas. Para los negocios digitales, lo cual es supremamente importante para prevenir el uso incorrecto de contenido exclusivo y garantizar la autenticidad de los productos ofrecidos. (Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador, 2006)

1.4.5 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

La Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno señala cuales son las obligaciones fiscales de los contribuyentes en Ecuador. El artículo 18 norma el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el mismo que es aplicable a la venta de bienes y servicios, tanto en el comercio tradicional como en el digital. Las transacciones realizadas por plataformas en línea deben cumplir con esta Ley, afirmando que el IVA sea debidamente recaudado y reportado al Servicio de Rentas Internas. (Consejo de Educación Superior, 2004).

El artículo 56 señala la obligación de entregar facturas electrónicas para todas las transacciones comerciales. Esta normativa asegura que las ventas efectuadas a través de medios digitales cumplan con las exigencias fiscales vigentes, incluso con la correcta identificación del vendedor y el comprador, el detalle de la transacción y los impuestos aplicables. (Consejo de Educación Superior, 2004).

En el artículo 96, se indica que el incumplimiento de las obligaciones tributarias, como la no entrega de facturas o el pago tardío del IVA, puede traer sanciones que van desde multas hasta el cierre temporal del negocio. Es necesario que las empresas digitales cumplan estas disposiciones para evitar problemas fiscales. (Consejo de Educación Superior, 2004).

El artículo 101 de esta ley también menciona los incentivos fiscales que pueden ser aplicados a nuevos emprendimientos o empresas que originen la innovación, lo cual podría ser importante para negocios que utilicen tecnología digital para sus comercios. (Consejo de Educación Superior, 2004).

1.4.6 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

La Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno señala cuales son las obligaciones fiscales de los contribuyentes en Ecuador. El artículo 18 norma el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el mismo que es aplicable a la venta de bienes y servicios, tanto en el comercio tradicional como en el digital. Las transacciones realizadas por plataformas en línea deben cumplir con esta Ley, afirmando que el IVA sea debidamente recaudado y reportado al Servicio de Rentas Internas. (Consejo de Educación Superior, 2004).

El artículo 56 señala la obligación de entregar facturas electrónicas para todas las transacciones comerciales. Esta normativa asegura que las ventas efectuadas a través de medios digitales cumplan con las exigencias fiscales vigentes, incluso con la correcta identificación del vendedor y el comprador, el detalle de la transacción y los impuestos aplicables. (Consejo de Educación Superior, 2004).

El artículo 96 establece que la violación de las responsabilidades fiscales, como la falta de entrega de facturas o el pago tardío del IVA, puede resultar en penalizaciones que oscilan entre multas y el cese temporal de la empresa, es imprescindible que las compañías digitales respeten estas normativas para prevenir dificultades tributarias. (Consejo de Educación Superior, 2004).

El artículo 101 de esta ley también menciona los incentivos fiscales que pueden ser aplicados a nuevos emprendimientos o empresas que originen la

innovación, lo cual podría ser importante para negocios que utilicen tecnología digital para sus comercios. (Consejo de Educación Superior, 2004).

1.4.7 Reglamento General a la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación

El Reglamento General a la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación instituye el marco normativo para promover y regular el emprendimiento y la innovación en Ecuador. El artículo 1 define el ámbito de aplicación del reglamento, que abarca tanto a emprendimientos públicos como privados, y que origina la creación de negocios innovadores mediante incentivos y acceso a financiamiento. (Moreno, 2020).

El artículo 2 indica que la actividad empresarial puede desarrollarse en diversas ramas económicas, tales como la economía popular y solidaria, la economía privada y la economía mixta, esto abarca la promoción de plataformas en línea que simplifiquen la comercialización de productos o servicios por internet. (Moreno, 2020).

El artículo 13 establece los procedimientos para la formación del Registro Nacional de Emprendimientos, un sitio web que facilita a los emprendedores la documentación de sus proyectos y el acceso a ventajas como formación, financiación y asesoramiento técnico. (Moreno, 2020).

En última instancia, el artículo 25 establece que el Estado tiene la facultad de crear fondos de capital de riesgo para financiar nuevos periodos de iniciativas empresariales que fomenten el progreso tecnológico e invención, brindando un respaldo económico crucial para aquellos que aspiran a expandir sus operaciones a través de la utilización de plataformas digitales. (Moreno, 2020).

1.5 Marco Metodológico

1.5.1 Modalidad Básica de la Investigación

El enfoque de investigación seleccionado para este estudio no es experimental, lo que significa que no se llevará a cabo una alteración directa de las variables independientes. En un estudio no experimental, el científico observa los fenómenos tal como ocurren en su ambiente natural, sin intervenir

de forma activa en su desarrollo. El científico analiza los fenómenos tal y como ocurren en su ambiente natural, sin involucrarse de forma activa en su transformación. Esta opción resulta apropiada para el estudio de factibilidad de Details Byl skra, ya que la meta es comprender el entorno y los elementos presentes que inciden en la expansión sin modificar su dinámica. En este tipo de investigaciones, el análisis de la realidad facilita la identificación de tendencias, patrones y vínculos entre variables sin alterar su conducta.

El método no experimental es apropiado para este estudio, dado que proporciona un entendimiento imparcial de las circunstancias presentes del mercado y de las demandas operativas y financieras de la empresa. Mediante este método, el objetivo se está llevando a cabo un análisis detallado del ambiente digital y comercial en el que la empresa se halla en la actualidad y cómo podría reaccionar ante una potencial expansión, al mantener inalteradas las variables analizadas, se garantiza que los descubrimientos ofrecen una visión realista de la factibilidad de expansión de DetailsBylskra.

La forma es igualmente bibliográfica y de corte transversal. El método bibliográfico conlleva un estudio exhaustivo de fuentes documentales que brindan antecedentes teóricos, investigaciones anteriores y datos contextuales. Este componente es crucial para potenciar los hallazgos empíricos y proporcionar un esquema teórico que apoye las conclusiones de la investigación, la investigación bibliográfica incluye el análisis de artículos, informes y documentos relevantes que abordan temas como la personalización de regalos, el sector de flores, las tendencias del comercio electrónico y estrategias de marketing digital.

La elección de un diseño transversal se fundamenta en la necesidad de recopilar información en un solo momento, lo que resulta particularmente ventajoso para evaluar la factibilidad en aspectos específicos y en función de una circunstancia particular. Una investigación transversal también permite cotejar los resultados de distintos segmentos de la población en el mismo período de tiempo, ofreciendo una visión minuciosa de las oportunidades y retos del sector empresarial. Este método facilita obtener una visión del contexto actual

y de las circunstancias que podrían afectar el triunfo de la expansión sin la necesidad de un monitoreo longitudinal.

1.5.2 Enfoque

El método cuantitativo empleado en esta investigación se fundamenta en la recopilación de datos numéricos y el análisis estadístico, con el objetivo de valorar la factibilidad y las expectativas de crecimiento del emprendimiento "DetailsBylskra", este método es adecuado para evaluar con exactitud factores esenciales como la demanda potencial, los recursos requeridos y los gustos de consumo, lo que permite un diagnóstico preciso y fiable del ambiente corporativo.

Este método también se avala por su naturaleza imparcial, pues previene interpretaciones subjetivas y se fundamenta en datos comprobables, esto permite examinar con mayor exactitud elementos como el comportamiento del consumidor, la eficiencia en las operaciones y la factibilidad financiera de analizar expansión con mayor exactitud aspectos como el comportamiento del consumidor. Al concentrarse en información numérica, se garantiza un fundamento firme para la toma de decisiones estratégicas.

El enfoque cuantitativo permite encontrar patrones en diferentes segmentos del mercado y encontrar vínculos entre variables importantes, como la frecuencia con la que las personas compran cosas y su disposición a pagar por productos personalizados.

1.5.3 Nivel de investigación

Este estudio se clasifica como una investigación descriptiva, ya que su propósito principal es ofrecer una visión clara del entorno donde se plantea ampliar el negocio, además, busca identificar aquellos factores que podrían influir en la viabilidad del proyecto, al profundizar en los detalles del mercado de regalos personalizados y arreglos florales, así como en las preferencias de los consumidores, se puede obtener una comprensión más precisa de los requerimientos operativos y financieros necesarios para lograr una expansión exitosa. Evaluar tanto las fortalezas actuales como las áreas que necesitan mejoras dentro del negocio permite establecer estrategias más efectivas para aumentar el rendimiento y la rentabilidad, por otro lado, este tipo de estudio

también ayuda a detectar posibles desafíos en el camino, como limitaciones logísticas o la falta de una presencia digital sólida. En definitiva, este enfoque resulta adecuado, ya que brinda un punto de partida sólido para analizar la situación actual del negocio y el entorno comercial en el que se desenvuelve.

La investigación a nivel descriptivo permite reconocer las fortalezas y debilidades en la estructura operativa y en la estrategia vigente de "DetailsBylskra", este nivel de investigación también permite una caracterización precisa de los componentes financieros necesarios para la expansión. A través de la recopilación de datos exhaustivos sobre costos, ingresos y márgenes de ganancia, se podrá realizar una valoración precisa del impacto financiero de la expansión, esto incluye la identificación de los recursos necesarios y la proyección de los ingresos estimados, factores esenciales para evaluar la viabilidad económica del proyecto.

1.5.4 Población de estudio

Este estudio tiene lugar en la ciudad de Manta, ubicada en la provincia de Manabí, Ecuador. De acuerdo con la información suministrada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), Manta cuenta con una población que asciende a 258,697 personas. La investigación se enfocará en un segmento de esta población que evidencia un potencial interés en la adquisición de productos personalizados, como elementos florales y regalos, con la finalidad de calcular la demanda y el alcance de la expansión digital del proyecto "DetailsBylskra", este procedimiento facilitará la ampliación de los resultados obtenidos a un nivel más extenso, permitiendo un análisis representativo de las oportunidades de crecimiento en el mercado local.

1.5.5 Tamaño de la muestra

Para establecer de forma representativa el tamaño de la muestra, se empleará una fórmula de muestreo probabilístico que posibilite operar con un margen de error del 5% y un nivel de confianza del 95%. Basándonos en estos factores, y utilizando la fórmula adecuada, se calcula un tamaño de muestra de 383 individuos. No se empleará un rango, debido a que la muestra escogida simboliza una proporción apropiada para lograr datos confiables acerca de las tendencias de consumo en la comunidad de Manta. Este número es adecuado

para asegurar que los datos obtenidos representen con exactitud los intereses y gustos de la población objetivo del estudio.

Se aplicó la fórmula equivalente al muestreo probabilístico para calcular la muestra. La siguiente es la fórmula:

$$n = \frac{z^2 pqN}{z^2 pq + (n - 1)e^2}$$

- **Donde:**
- **n:** Tamaño de la muestra.
- **Z:** Valor correspondiente al nivel de confianza (por ejemplo, para un 95% de confianza, Z=1.96).
- **p:** Proporción esperada (si no se conoce, generalmente se asume 0.5 para máxima variabilidad).
- **q:** Complemento de p (q=1-p).
- **N:** Tamaño de la población (en este caso, 258,697 habitantes).
- **e:** Margen de error aceptado (por ejemplo, 5% o e=0.05)

Pasos para el cálculo:

- **Determina los valores:**
 - Z=1.96 (95% de confianza).
 - p=0.5 (si no se tiene un valor conocido).
 - q=0.5 (q=1-p).
 - N=258,697.
 - e=0.05 (5% de error).
- **Sustituye en la fórmula:**

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 * 258.697}{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5 + (258.697 - 1) * (0.05)^2}$$

$$n = 383$$

1.5.1 Técnicas de recolección de datos

El estudio utilizará cuestionarios estructurados como método principal de recopilación de datos, orientados a clientes potenciales de Manta. Estos facilitarán la recolección de datos cuantitativos acerca de preferencias y elecciones de compra vinculadas a obsequios personalizados y flores.

Las encuestas contendrán preguntas de tipo cerrado, lo que facilitará el análisis estadístico y asegurará la uniformidad de las respuestas, esto permitirá realizar una segmentación del mercado y evaluar la actitud hacia la expansión digital de la compañía, la información se complementará con fuentes secundarias como estudios de mercado y literatura académica, lo que fortalecerá la validez de los descubrimientos y ofrecerá una visión más completa del contexto comercial.

1.5.2 Plan de recolección de datos

El plan de recopilación de datos se llevará a cabo en distintas etapas, durante la fase inicial, se realizará un diseño minucioso de los instrumentos de recolección, ajustando las preguntas de los cuestionarios a los objetivos específicos del análisis, en esta fase, se realizarán pruebas piloto para verificar la claridad y relevancia de los instrumentos, realizando los ajustes necesarios basándose en los hallazgos del examen.

La segunda fase conllevará la recolección de datos de campo. Las encuestas se difundirán a través de plataformas digitales para facilitar su acceso y aumentar el índice de respuesta, esta fase de recolección se realizará en un lapso de tres a cuatro semanas, asegurando así una recopilación de datos eficiente y oportuna.

Durante la tercera fase, se realizará la comprobación y purificación de la información, se analizarán las respuestas recogidas de los cuestionarios para

detectar anomalías o respuestas incompletas. Este proceso de comprobación garantizará que los datos utilizados en el análisis final sean precisos y fiables. Durante la cuarta fase, la información se organizará en bases de datos y se preparará para su análisis estadístico, este procedimiento de preparación incluye la codificación de las respuestas y la creación de variables extra si es necesario, al finalizar este paso, la información estará lista para su análisis, lo que simplificará la obtención de resultados que respalden la evaluación de factibilidad de la expansión de DetailsBylskra.

Tabla 1.
Plan de recolección de datos

Nº	Preguntas Frecuentes	Explicación
1	¿Para qué?	Evaluar la viabilidad para la expansión digital del negocio "Details by Iskra".
2	¿De qué personas?	Consumidores interesados en regalos personalizados en Manta, Ecuador.
3	¿Sobre qué aspectos?	Estrategias de marketing digital, viabilidad técnica y operativa, comportamiento del consumidor.
4	¿Quién investiga?	Roder Andrés Silva Gutiérrez.
5	¿Cuándo?	Durante el año 2025
6	¿Dónde?	Manta, Ecuador, con proyección al mercado nacional.
7	¿Cuántas veces?	Una sola vez.
8	¿Qué técnica de recolección?	Encuestas.
9	¿Con qué?	Cuestionarios y herramientas digitales de análisis de datos.
10	¿En qué situación?	En el contexto de la expansión digital del negocio en un entorno competitivo y estacional.

Nota: En la tabla se detallan el plan de recolección

1.5.3 Procesamiento de la Información

La gestión de la información contemplará diversas fases para examinar y condensar los datos recolectados. Primero, se estructurarán los datos en una base de datos que facilite su categorización y etiquetado. Esta entidad simplificará el acceso y gestión de la información, y posibilitará la división de la

muestra de acuerdo con los rasgos de interés. Es esencial la sistematización de datos para conseguir un análisis ordenado y exacto.

Luego, se emplearán métodos de análisis estadístico descriptivo, estos métodos incluyen la determinación de indicadores de tendencia central y dispersión, como la media, mediana y desviación estándar, con el objetivo de sintetizar y contrastar las respuestas recogidas en los sondeos. Estas investigaciones facilitarán la detección de patrones de comportamiento y preferencias de consumo en el mercado objetivo, proporcionando un fundamento sólido para prever la potencial demanda.

Finalmente, se realizarán representaciones de los datos en esquemas y cuadros, presentando los hallazgos de manera clara y entendible, estas ilustraciones incluyen gráficos de barras, gráficos circulares y mapas de calor para demostrar la ubicación de las respuestas y los patrones de comportamiento identificados. Estas representaciones gráficas facilitarán la interpretación de los hallazgos, permitiendo una comunicación eficaz de los hallazgos y sus repercusiones para la viabilidad del proyecto.

CAPÍTULO II

2 Estudio de Campo

2.1 Análisis e interpretación de resultados.

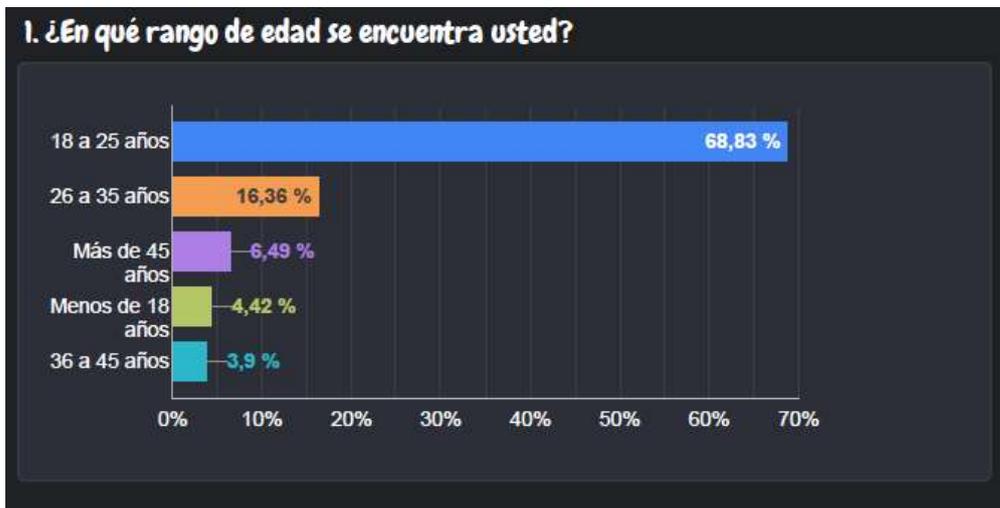
Tabla 2

Resultado de la pregunta 1

		¿En qué rango de edad se encuentra usted?			
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	18 a 25 años	265	68,83%	68,83%	68,83%
	26 a 35 años	63	16,36%	16,36%	85,19%
	36 a 45 años	15	3,90%	3,90%	89,09%
	Menos de 18 años	17	4,42%	4,42%	93,51%
	Más de 45 años	25	6,49%	6,49%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre ¿en qué rango de edad se encuentra usted?.

Figura 1
Resultado de la pregunta 1



Análisis

El 68,83% de los participantes en la encuesta están entre 18 y 25 años, lo que señala que el público objetivo principal de Details By Iskra se compone de adultos jóvenes. Los participantes de 26 a 35 años le siguen con un 16,36%. Otros colectivos exhiben porcentajes más bajos: más de 45 años (6,49%), menos de 18 años (4,42%) y de 36 a 45 años (3,90%). Esta información señala que las estrategias de marketing y expansión deben enfocarse principalmente en los jóvenes, haciendo uso de medios digitales y redes sociales.

Tabla 3
Resultado de la pregunta 2

		Indique su género			
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Femenino	242	62,86%	62,86%	62,86%
	Masculino	143	37,14%	37,14%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre indique su género.

Figura 2
Resultado de la pregunta 2



Análisis

Se observa que el 62,86% de los participantes en la encuesta se reconoce como femenina, en cambio, el 37,14% corresponde al género masculino. Este hallazgo demuestra que las mujeres constituyen el segmento de mayor demanda en el mercado de los regalos a medida, lo que significa que la propuesta y comunicación de Details By Iskra puede dirigirse, en mayor medida, a las preferencias y requerimientos de este conjunto.

Tabla 4
Resultado de la pregunta 3

¿Cuál es su ingreso mensual aproximado?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Entre \$300 y \$600	139	36,10%	36,10%	36,10%
	Entre \$601 y \$900	21	5,45%	5,45%	41,56%
	Menos de \$300	207	53,77%	53,77%	95,32%
	Más de \$900	18	4,68%	4,68%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre ¿cuál es su ingreso mensual aproximado?

Figura 3
Resultado de la pregunta 3



Análisis

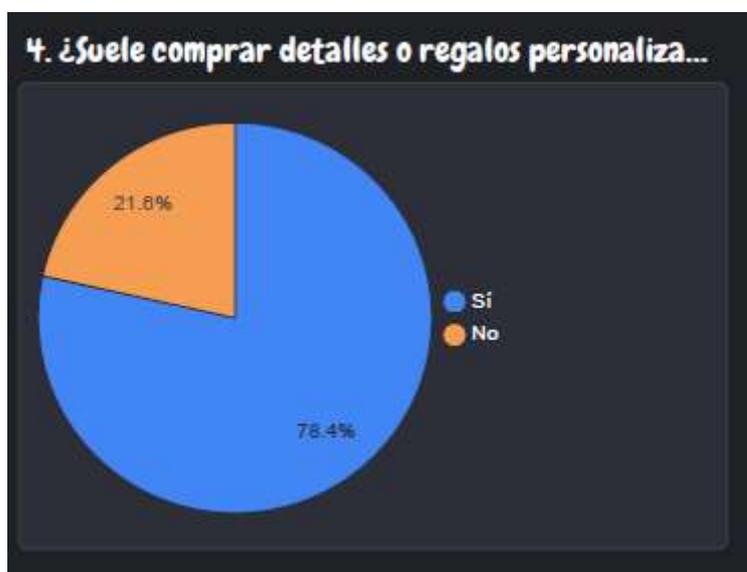
El 53,77% de los participantes indica ingresos mensuales inferiores a \$300, mientras que el 36,10% obtiene ingresos de entre \$300 y \$600. Únicamente un grupo reducido se ubica entre \$601 y \$900 (5,45%) y sobre \$900 (4,68%). Este escenario muestra que el público meta tiene un poder de compra restringido, lo que indica la importancia de mantener precios elevados y proporcionar promociones o productos en diversas categorías de precio.

Tabla 5
Resultado de la pregunta 4

¿Suele comprar detalles o regalos personalizados?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	No	83	21,56%	21,56%	21,56%
	Sí	302	78,44%	78,44%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre ¿suele comprar detalles o regalos personalizados?.

Figura 4
Resultado de la pregunta 4



Análisis

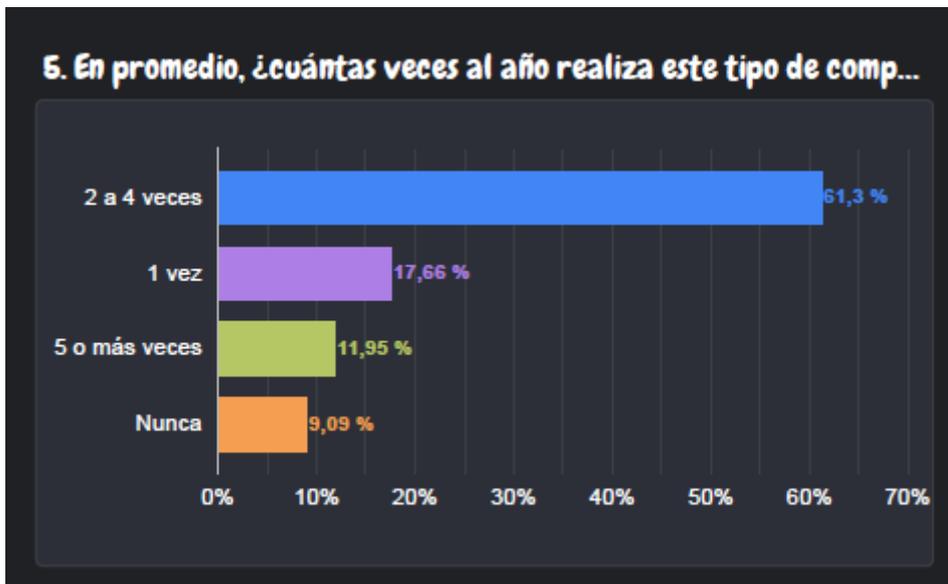
El 78,44% de los participantes en la encuesta declararon que normalmente adquieren regalos a medida, en contraposición al 21,56% que no lo hace. Este hallazgo señala una gran aceptación de este tipo de productos, corroborando la trayectoria de Details By Iskra y su potencial crecimiento.

Tabla 6 Resultado de la pregunta 5

En promedio, ¿cuántas veces al año realiza este tipo de compras?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	1 vez	68	17,66%	17,66%	0,176623377
	2 a 4 veces	236	61,30%	61,30%	78,96%
	5 o más veces	46	11,95%	11,95%	90,91%
	Nunca	35	9,09%	9,09%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre en promedio, ¿cuántas veces al año realiza este tipo de compras?.

Figura 5
Resultado de la pregunta 5



Análisis

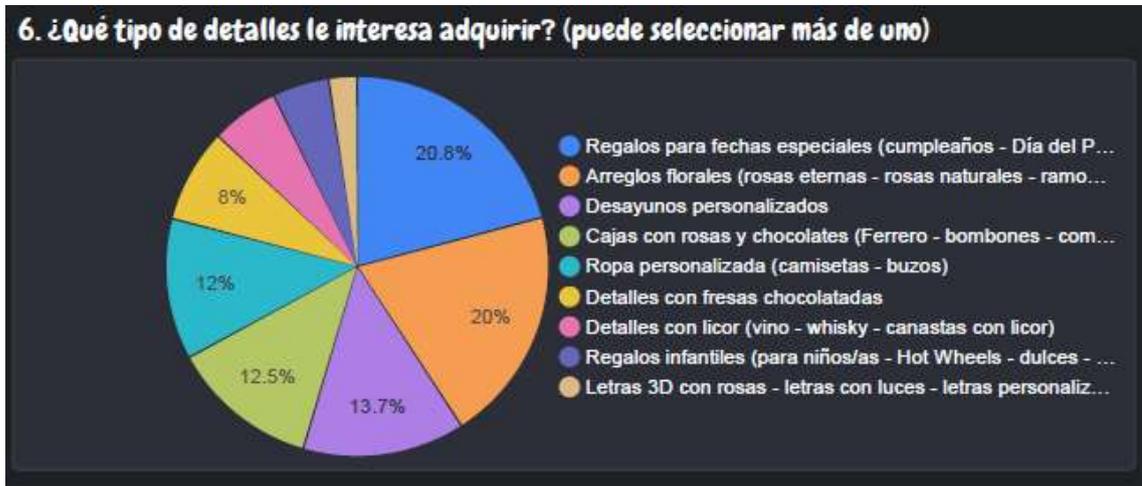
Un 61,30% de los participantes en la encuesta expresaron hacer entre 2 y 4 compras anuales, mientras que un 17,66% señaló que realiza únicamente una vez. En cuanto al 11,95%, afirma haber comprado 5 o más veces al año, mientras que el 9,09% aseguró que nunca ha hecho estas compras. Estos hallazgos indican una frecuencia moderada, lo que subraya la importancia de establecer programas de lealtad para incrementar la frecuencia de adquisición.

Tabla 7
Resultado de la pregunta 6

6. ¿Qué tipo de detalles le interesa adquirir? (puede seleccionar más de uno)				
	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Arreglos florales (rosas eternas - rosas naturales - ramos personalizados)	208	19,98%	19,98%
	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero - bombones - combinadas)	130	12,49%	32,47%
	Desayunos personalizados	143	13,74%	46,21%
	Detalles con fresas chocolatadas	83	7,97%	54,18%
	Detalles con licor (vino - whisky - canastas con licor)	60	5,76%	59,94%
	Regalos para fechas especiales (cumpleaños - Día del Padre - Día de la Mujer - Navidad - Halloween - graduaciones - Cumple mes de novio - Aniversario)	217	20,85%	80,79%
	Regalos infantiles (para niños/as - Hot Wheels - dulces - gomitas)	50	4,80%	85,59%
	Letras 3D con rosas - letras con luces - letras personalizadas	25	2,40%	87,99%
	Ropa personalizada (camisetas - buzos)	125	12,01%	100,00%
	Total	1041	100,00%	
Total		1041	100,00%	

Nota: Esta pregunta permite seleccionar más de una opción, por lo que los porcentajes se calculan sobre el total de respuestas seleccionadas y pueden superar el 100% si se suman.

Figura 6
Resultado de la pregunta 6



Análisis

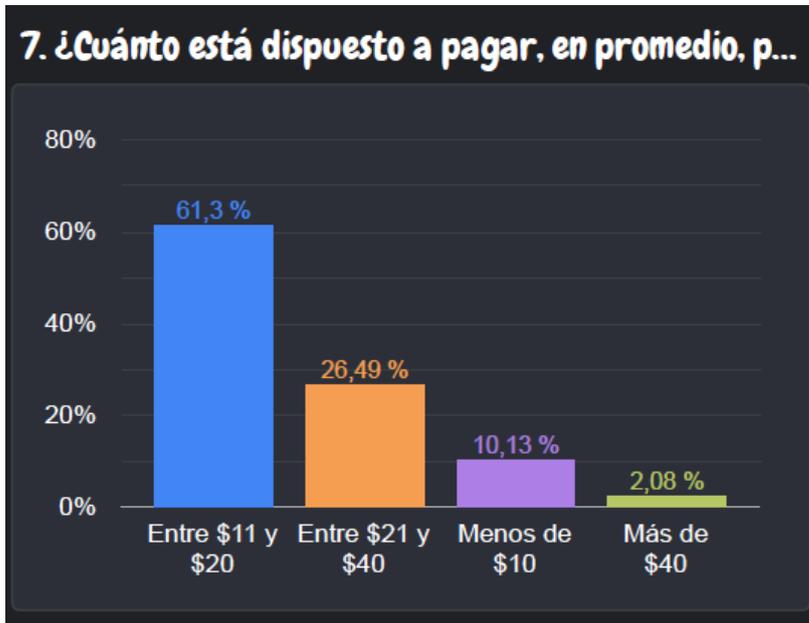
Los obsequios para ocasiones especiales fueron los más elegidos (20,85%), seguidos por las composiciones florales a medida (19,98%) y los desayunos a medida (13,74%). Además, sobresalen las cajas llenas de chocolates (12,49%) y la ropa a medida (12,01%). Este patrón evidencia que la diversidad en la propuesta es un elemento crucial para atraer diversos intereses. Los artículos más emotivos y temáticos tienen una demanda más alta.

Tabla 8
Resultado de la pregunta 7

7. ¿Cuánto está dispuesto a pagar, en promedio, por un regalo personalizado ?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Entre \$11 y \$20	236	61,30%	61,30%	61,30%
	Entre \$21 y \$40	102	26,49%	26,49%	87,79%
	Menos de \$10	39	10,13%	10,13%	97,92%
	Más de \$40	8	2,08%	2,08%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 7. ¿Cuánto está dispuesto a pagar, en promedio, por un regalo personalizado ?.

Figura 7
Resultado de la pregunta 7



Análisis

Un 61,30% de los participantes en la encuesta estaría preparado para desembolsar entre \$11 y \$20, mientras que un 26,49% estaría dispuesto a desembolsar entre \$21 y \$40. Solo un 10,13% preferiría productos que costaran menos de \$10 y un 2,08% destinaría más de \$40. Esto sugiere que el precio medio ideal para la mayoría de los productos debería situarse entre \$11 y \$20, incluyendo ciertas alternativas de lujo.

Tabla 9
Resultado de la pregunta 9

8. ¿Alguna vez ha recibido una promoción al comprar un detalle?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	No	236	61,30%	61,30%	61,30%
	Sí	149	38,70%	38,70%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 8. ¿Alguna vez ha recibido una promoción al comprar un detalle?.

Figura 8
Resultado de la pregunta 8



Análisis

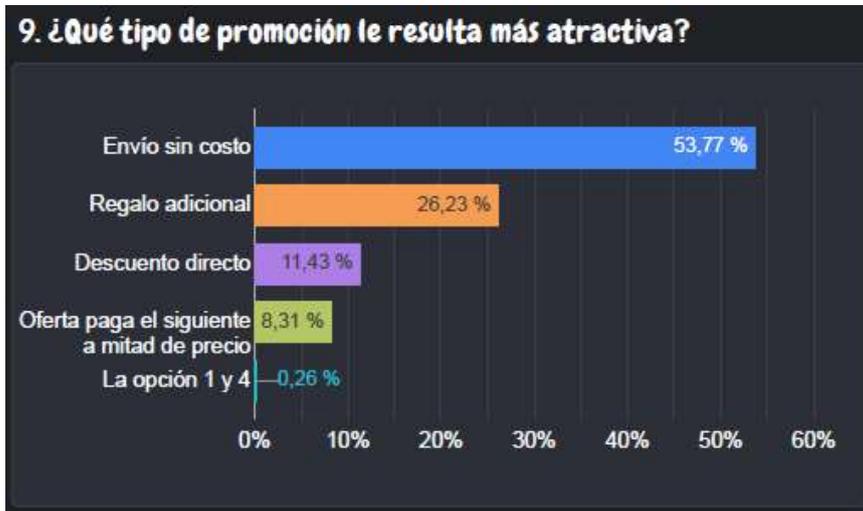
El 61,30% de los participantes señaló que nunca ha obtenido una oferta al adquirir un artículo de regalo, en cambio, el 38,70% sí ha hecho eso. Este hecho muestra una oportunidad importante para poner en marcha promociones como táctica de captación de clientes y lealtad.

Tabla 10
Resultado de la pregunta 9

9. ¿Qué tipo de promoción le resulta más atractiva?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Envío sin costo	207	53,77%	53,77%	53,77%
	Regalo adicional	101	26,23%	26,23%	80,00%
	Descuento directo	44	11,43%	11,43%	91,43%
	Oferta paga el siguiente a mitad de precio	32	8,31%	8,31%	99,74%
	La opción 1 y 4	1	0,26%	0,26%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 9. ¿Qué tipo de promoción le resulta más atractiva?.

Figura 9
Resultado de la pregunta 9



Análisis

La opción preferida fue el envío sin costo (53,77%), seguida por un regalo adicional (26,23%), un descuento directo (11,43%) y promociones tipo "2x1" o a mitad de precio (8,31%). Solo un 0,26% optó por alternativas combinadas. Este hallazgo indica que las promociones más eficaces son las que suprimen gastos adicionales o añaden valor al producto.

Tabla 11
Resultado de la pregunta 10

10. ¿A través de qué red social o medio preferiría ver estos productos?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válidos	Instagram	162	42,08%	42,08%	42,08%
	WhatsApp	123	31,95%	31,95%	74,03%
	TikTok	62	16,10%	16,10%	90,13%
	Facebook	38	9,87%	9,87%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 10. ¿A través de qué red social o medio preferiría ver estos productos?.

Figura 10
Resultado de la pregunta 10



Análisis

Instagram obtuvo el mayor número de elecciones (42,08%), seguido por WhatsApp (31,95%) y TikTok (16,10%). Facebook finalizó con un 9,87%. Esto subraya la relevancia de enfocar la táctica de marketing digital en Instagram y WhatsApp, al mismo tiempo que se investiga el desarrollo en TikTok.

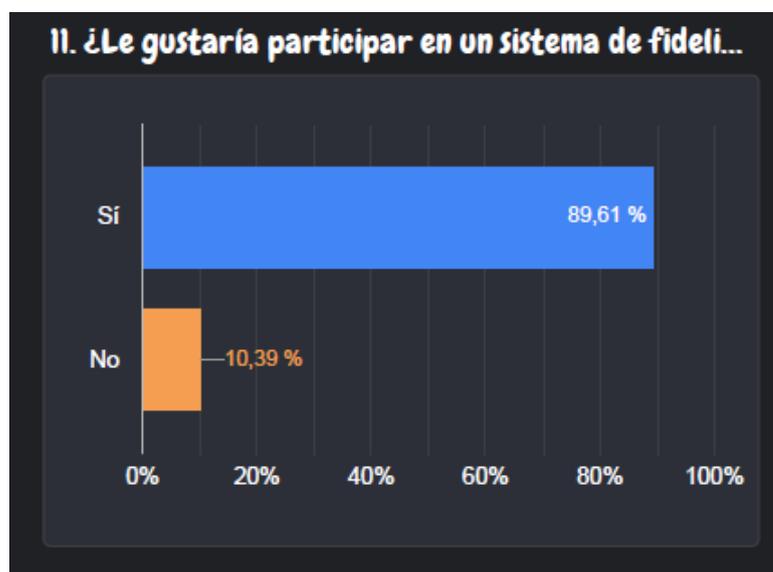
Tabla 12
Resultado de la pregunta 11

11. ¿Le gustaría participar en un sistema de fidelidad (llenar una tarjeta de puntos, por cada compra se le da un punto y al completar 12 compras de \$15 o más, recibe un regalo gratis) ?

	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Sí	345	89,61%	89,61%	89,61%
	No	40	10,39%	10,39%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 11. ¿Le gustaría participar en un sistema de fidelidad (llenar una tarjeta de puntos, por cada compra se le da un punto y al completar 12 compras de \$15 o más, recibe un regalo gratis) ?.

Figura 11
Resultado de la pregunta 11



Análisis

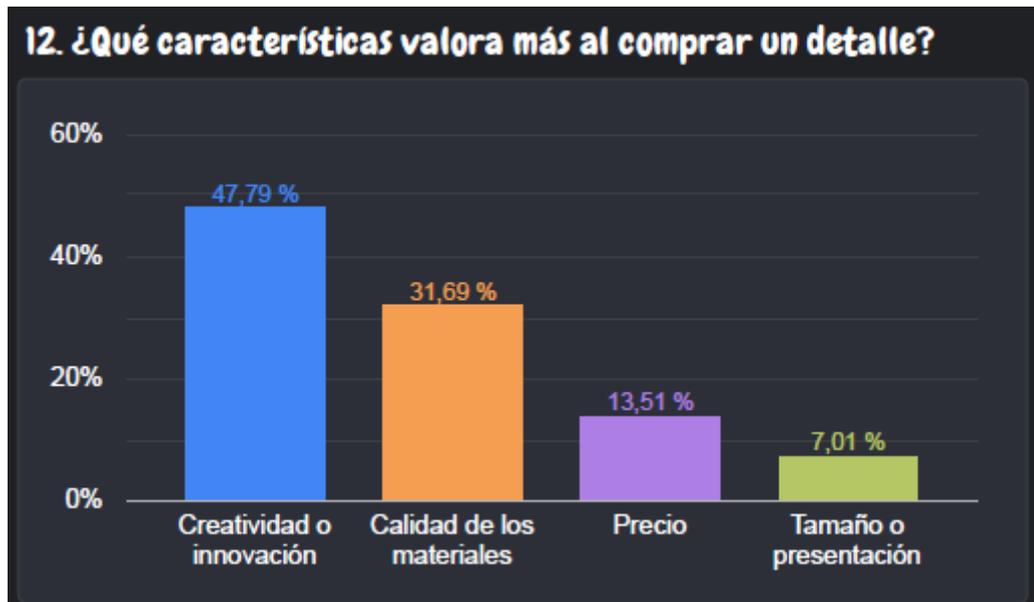
Una considerable mayoría (89,61%) expresó su interés al participar en un sistema de fidelidad con acumulación de puntos, mientras que solo un 10,39% no mostraría interés. Este descubrimiento corrobora la implementación de programas de fidelidad como un medio eficaz para incentivar compras reiteradas. Este descubrimiento confirma la implementación de programas de fidelidad como un medio eficaz para incentivar compras reiteradas.

Tabla 13
Resultado de la pregunta 12

12. ¿Qué características valora más al comprar un detalle?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Creatividad o innovación	184	47,79%	47,79%	47,79%
	Calidad de los materiales	122	31,69%	31,69%	79,48%
	Precio	52	13,51%	13,51%	92,99%
	Tamaño o presentación	27	7,01%	7,01%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 12. ¿Qué características valora más al comprar un detalle?.

Figura 12
Resultado de la pregunta 12



Análisis

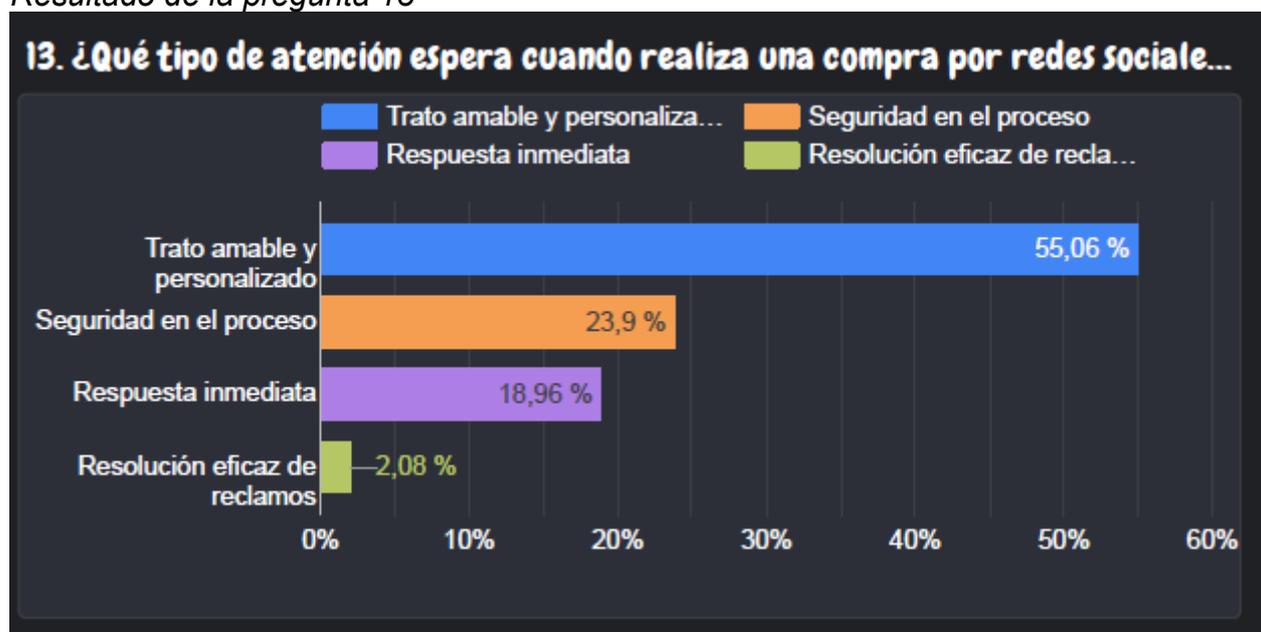
Los participantes en la encuesta aprecian más la innovación o creatividad (47,79%) y la calidad de los materiales (31,69%). El precio (13,51%) y la presentación o tamaño (7,01%) tuvieron menos atención. Esto señala que los consumidores valoran la originalidad y la calidad por encima de otros aspectos al seleccionar un obsequio.

Tabla 14
Resultado de la pregunta 13

13. ¿Qué tipo de atención espera cuando realiza una compra por redes sociales?		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Trato amable y personalizado	212	55,06%	55,06%	55,06%
	Seguridad en el proceso	92	23,90%	23,90%	78,96%
	Respuesta inmediata	73	18,96%	18,96%	97,92%
	Resolución eficaz de reclamos	8	2,08%	2,08%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 13. ¿Qué tipo de atención espera cuando realiza una compra por redes sociales?.

Figura 13
Resultado de la pregunta 13



Análisis

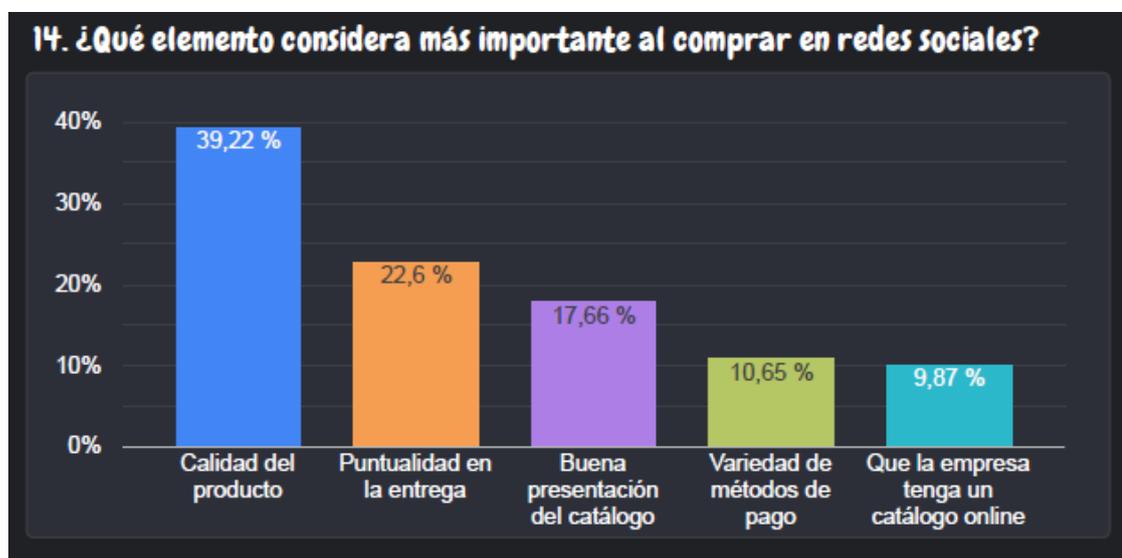
El 55,06% aspira a obtener un trato cordial y personalizado, mientras que el 23,90% aprecia la seguridad del procedimiento, el 18,96% valora una respuesta rápida y el 2,08% busca una solución eficiente de reclamaciones. Este descubrimiento subraya la relevancia del servicio al cliente como un elemento distintivo.

Tabla 15
Resultado de la pregunta 14

14. ¿Qué elemento considera más importante al comprar en redes sociales?		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Calidad del producto	151	39,22%	39,22%	39,22%
	Puntualidad en la entrega	87	22,60%	22,60%	61,82%
	Buena presentación del catálogo	68	17,66%	17,66%	79,48%
	Variedad de métodos de pago	41	10,65%	10,65%	90,13%
	Que la empresa tenga un catálogo online	38	9,87%	9,87%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 14. ¿Qué elemento considera más importante al comprar en redes sociales?.

Figura 14
Resultado de la pregunta 14



Análisis

Los elementos más destacados fueron la calidad del producto (39,22%) y la puntualidad en el envío (22,60%). Además, se apreció la presentación del catálogo (17,66%) y la variedad de métodos de pago (10,65%). Esto implica que la confianza y la adherencia a los plazos son factores esenciales para la experiencia del cliente.

Tabla 16
Resultado de la pregunta 15

		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	A través de redes sociales	174	45,19%	45,19%	45,19%
	No tengo preferencia	159	41,30%	41,30%	86,49%
	En tiendas físicas	52	13,51%	13,51%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 15. ¿Cómo prefiere realizar sus compras?.

Figura 15

Resultado de la pregunta 15



Análisis

El 45,19% de los participantes en la encuesta prefieren hacer compras por medio de redes sociales, el 41,30% no tiene preferencia y el 13,51% elige hacer compras en establecimientos físicos. Este hecho corrobora la preponderancia de los medios digitales como principal canal de adquisición.

Tabla 17

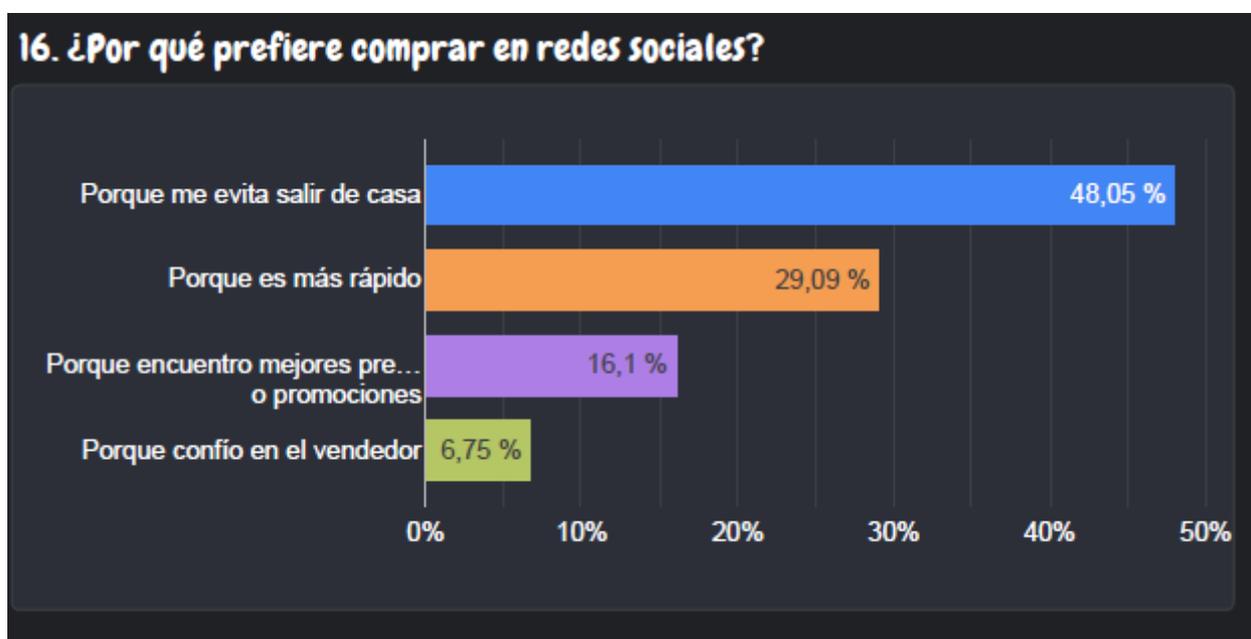
Resultado de la pregunta 16

16. ¿Por qué prefiere comprar en redes sociales?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Porque me evita salir de casa	185	48,05%	48,05%	48,05%
	Porque es más rápido	112	29,09%	29,09%	77,14%
	Porque encuentro mejores precios o promociones	62	16,10%	16,10%	93,25%

Porque confío en el vendedor	26	6,75%	6,75%	100,00%
Total	385	100,00%	100,00%	
Total	385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 16. ¿Por qué prefiere comprar en redes sociales?

Figura 16
Resultado de la pregunta 16



Análisis

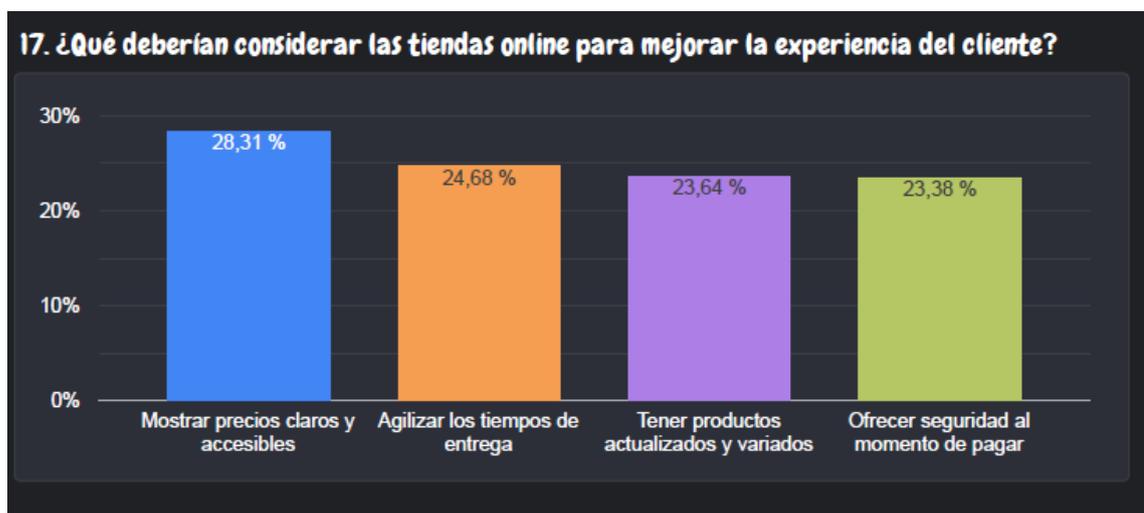
El principal motivo fue la comodidad de no tener que salir de casa (48,05%), seguido por la rapidez (29,09%), precios o ofertas (16,10%) y la confianza en el comerciante (6,75%). Esto señala que los clientes aprecian enormemente la comodidad del medio digital.

Tabla 18
Resultado de la pregunta 17

17. ¿Qué deberían considerar las tiendas online para mejorar la experiencia del cliente?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Mostrar precios claros y accesibles	109	28,31%	28,31%	28,31%
	Agilizar los tiempos de entrega	95	24,68%	24,68%	52,99%
	Tener productos actualizados y variados	91	23,64%	23,64%	76,62%
	Ofrecer seguridad al momento de pagar	90	23,38%	23,38%	100,00%
Total	Total	385	100,00%	100,00%	

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 17. ¿Qué deberían considerar las tiendas online para mejorar la experiencia del cliente?.

Figura 17
Resultado de la pregunta 17



Análisis

Presentar precios transparentes (28,31%) y acelerar los plazos de entrega (24,68%) fueron las recomendaciones más destacadas. Además, se destacó la demanda de diversidad de productos (23,64%) y de proporcionar seguridad en el pago (23,38%). Esto busca incrementar la claridad y rapidez en el proceso de adquisición en línea.

Tabla 19
Resultado de la pregunta 18

18. ¿Cuál es su método de pago preferido?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Transferencia o depósito bancario	270	70,13%	70,13%	70,13%
	Pago contra entrega	108	28,05%	28,05%	98,18%
	Payphone u otra app	7	1,82%	1,82%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 18. ¿Cuál es su método de pago preferido?.

Figura 18
Resultado de la pregunta 18



Análisis

El 70,13% elige hacer el pago a través de transferencia o depósito bancario, el 28,05% elige el pago por entrega y un 1,82% emplea aplicaciones como Payphone. Es evidente que los procedimientos convencionales continúan siendo los más fiables para el cliente común.

Tabla 20

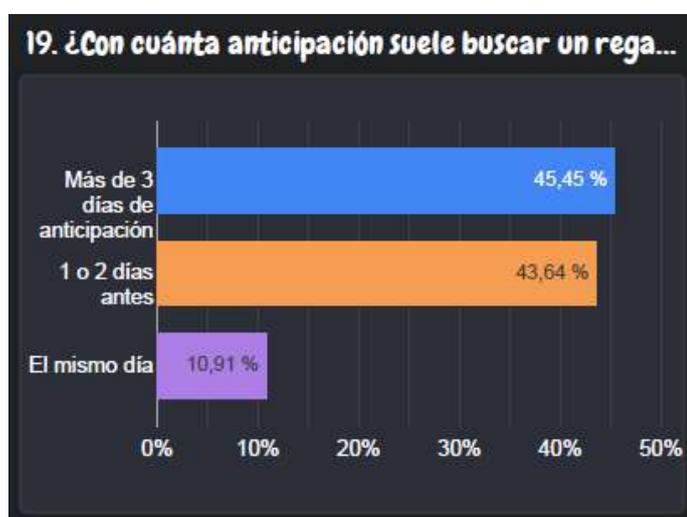
Resultado de la pregunta 19

19. ¿Con cuánta anticipación suele buscar un regalo antes de entregarlo?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Más de 3 días de anticipación	175	45,45%	45,45%	45,45%
	1 o 2 días antes	168	43,64%	43,64%	89,09%
	El mismo día	42	10,91%	10,91%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 19. ¿Con cuánta anticipación suele buscar un regalo antes de entregarlo?.

Figura 19

Resultado de la pregunta 19



Análisis

Un 45,45% de los participantes adquiere con una anticipación superior a 3 días, un 43,64% realiza la compra con 1 o 2 días de antelación y un 10,91% el mismo día. Esto indica que hay una posibilidad de organizar entregas y campañas con un cierto adelanto.

Tabla 21

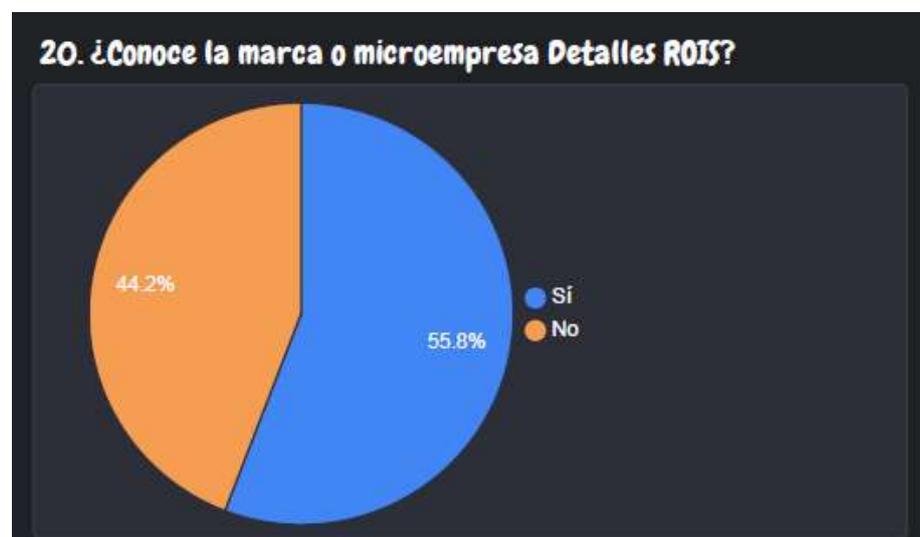
Resultado de la pregunta 20

20. ¿Conoce la marca o microempresa Detalles ROIS?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Sí	215	55,84%	55,84%	55,84%
	No	170	44,16%	44,16%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 20. ¿Conoce la marca o microempresa Detalles ROIS?.

Figura 20

Resultado de la pregunta 20



Análisis

El 55,84% de los participantes en la encuesta conoce la marca, en cambio, el 44,16% no la ha reconocido. Esto señala un posicionamiento moderado que puede robustecerse a través de la publicidad en redes y tácticas de recuerdo de marca.

Tabla 22

Resultado de la pregunta 21

21. ¿Ha oído hablar o visto arreglos hechos con flores eternas?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Sí	355	92,21%	92,21%	92,21%
	No	30	7,79%	7,79%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 21. ¿Ha oído hablar o visto arreglos hechos con flores eternas?.

Figura 21

Resultado de la pregunta 21



Análisis

Una gran mayoría (92,21%) ha observado o oído acerca de las flores eternas, y únicamente un 7,79% no ha hecho eso. Esto demuestra un elevado grado de conocimiento sobre este tipo de productos, que podrían representar una ventaja competitiva si se distinguen de manera apropiada.

Tabla 23

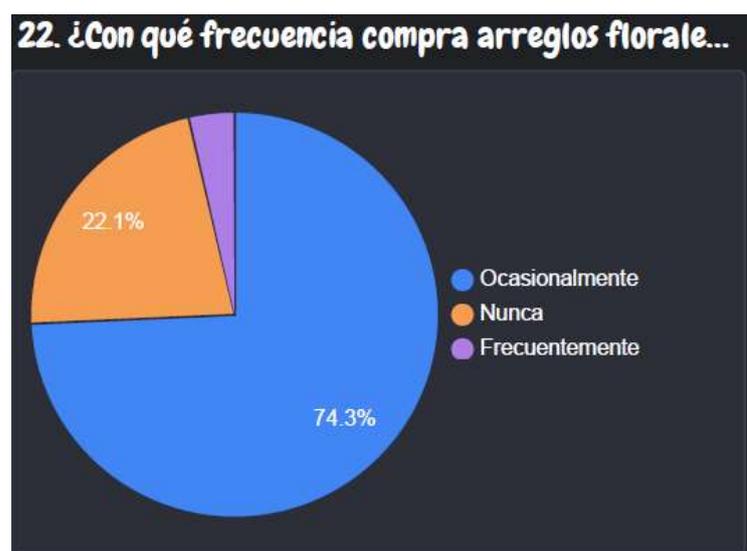
Resultado de la pregunta 22

22. ¿Con qué frecuencia compra arreglos florales de este tipo?					
	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Ocasionalmente	286	74,29%	74,29%	74,29%
	Nunca	85	22,08%	22,08%	96,36%
	Frecuentemente	14	3,64%	3,64%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 22. ¿Con qué frecuencia compra arreglos florales de este tipo?.

Figura 22

Resultado de la pregunta 22



Análisis

El 74,29% de los participantes en la encuesta adquiere arreglos florales de vez en cuando, el 22,08% nunca los ha comprado y únicamente un 3,64% lo hace con regularidad. Esto señala una demanda fluctuante, pero con capacidad de incremento a través de estrategias de visibilidad y diferenciación.

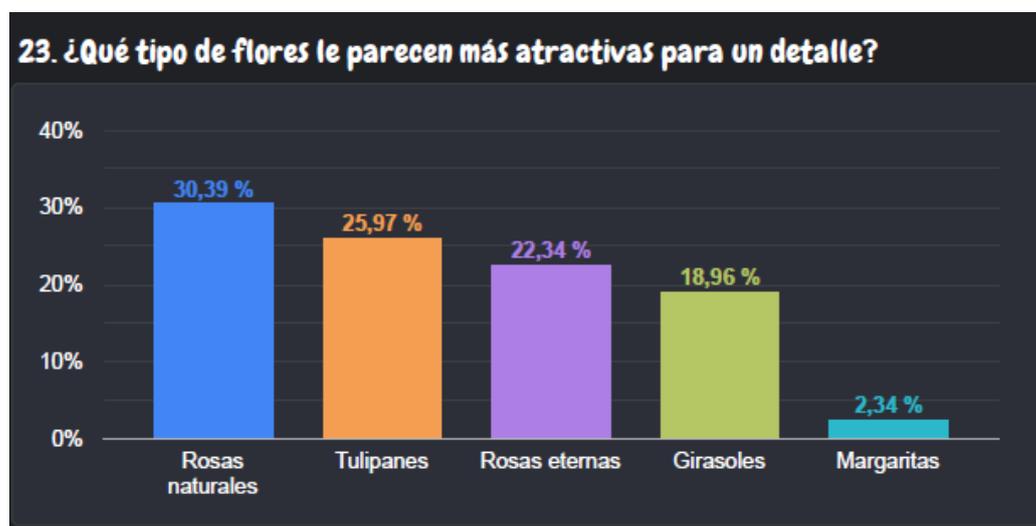
Tabla 24 Resultado de la pregunta 23

23. ¿Qué tipo de flores le parecen más atractivas para un detalle?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Rosas naturales	117	30,39%	30,39%	30,39%
	Tulipanes	100	25,97%	25,97%	56,36%
	Rosas eternas	86	22,34%	22,34%	78,70%
	Girasoles	73	18,96%	18,96%	97,66%
	Margaritas	9	2,34%	2,34%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 23. ¿Qué tipo de flores le parecen más atractivas para un detalle?.

Figura 23

Resultado de la pregunta 23



Análisis

Las preferidas son las rosas naturales (30,39%), seguidas por las tulipanes (25,97%) y las rosas perpetuas (22,34%). Las margaritas (2,34%) y los girasoles (18,96%) obtuvieron una preferencia inferior. Este hallazgo puede orientar la selección de inventario y campañas de acuerdo a las flores más demandadas.

Tabla 25

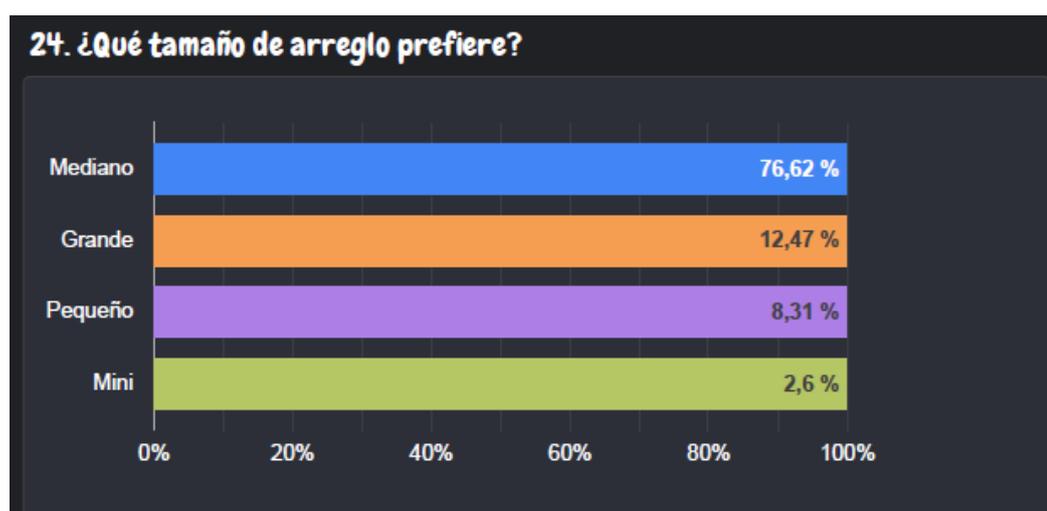
Resultado de la pregunta 24

24. ¿Qué tamaño de arreglo prefiere?					
		Frecuencia	Porcentaje (%)	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado (%)
Válido	Mediano	295	76,62%	76,62%	76,62%
	Grande	48	12,47%	12,47%	89,09%
	Pequeño	32	8,31%	8,31%	97,40%
	Mini	10	2,60%	2,60%	100,00%
	Total	385	100,00%	100,00%	
Total		385	100,00%		

Nota: En esta tabla se muestra la frecuencia y porcentajes de personas encuestadas sobre 24. ¿Qué tamaño de arreglo prefiere?.

Figura 24

Resultado de la pregunta 24



Análisis

El tamaño que más demanda tiene es el mediano (76,62%), luego están el grande (12,47%) y el pequeño (8,31%). Solo el 2,60% elige arreglos de tamaño reducido, este hallazgo es fundamental para la elaboración de productos y la gestión de los gastos de producción.

CAPÍTULO III

3 Plan de negocio

El objetivo de este plan de negocio es potenciar y robustecer el emprendimiento ya existente Details By Iskra, mediante el estudio y desarrollo de estrategias que faciliten la optimización de su funcionamiento, ampliar su alcance y afianzar su sostenibilidad a lo largo del tiempo.

Este plan prevé:

- Fijar un camino exacto para profesionalizar la marca, formar un equipo laboral esencial y perfeccionar los procedimientos internos.
- Poner en marcha estrategias viables para acelerar las entregas, reducir la dependencia de fechas estacionales y captar a clientes de forma constante.
- Fomentar el crecimiento del negocio en Manta y, posteriormente, en otras provincias o cantones mediante el uso de redes sociales, catálogo digital y alianzas.

3.1 Estudio de Mercado.

3.1.1 Aspectos Generales del Estudio de Mercado

El estudio de mercado es un elemento crucial en el análisis de viabilidad para el crecimiento de Details By Iskra, una compañía dedicada a la creación de regalos a medida como desayunos, arreglos florales, fresas con chocolate, cajas temáticas y otros productos con fuertes emociones, este capítulo tiene como objetivo entender las circunstancias presentes del ambiente comercial en la ciudad de Manta, la conducta del consumidor local, la competencia presente, y también las oportunidades y riesgos que impactan en el sector.

El análisis facilita la recolección y tratamiento de datos esenciales acerca de los gustos, preferencias, niveles de ingresos, regularidad de compra y expectativas de los posibles clientes. Además, proporciona una perspectiva precisa de la estructura del mercado, su segmentación y la verdadera capacidad de expansión del negocio a través de una estrategia digital robusta.

Mediante herramientas como sondeos, matrices FODA y PESTEL, sumadas a un análisis comparativo de los competidores, se obtienen recursos estratégicos para establecer con mayor precisión el mercado objetivo y formular propuestas de valor que se adecuen a las demandas reales, estos componentes proporcionarán el apoyo técnico para la expansión del negocio y demostrarán su factibilidad a medio y largo plazo.

3.1.1.1 Definición del objetivo del estudio

El objetivo principal del estudio de mercado es evaluar la viabilidad de expandir digitalmente el negocio Details By Iskra en Manta, a través de un análisis de la demanda actual, las preferencias de los consumidores y las condiciones del entorno competitivo.

Particularmente, el estudio busca:

- Establecer la cantidad real del mercado potencial, disponible, meta y objetivo para Details By Iskra, considerando elementos como el ingreso mensual, la regularidad de las compras y la categoría de productos con mayor demanda.
- Determinar los elementos que inciden en la elección de adquisición de detalles a medida, tales como el costo, la calidad, la presentación, la personalización, el servicio y el servicio.
- Analizar la adopción del medio digital como canal de adquisición y comunicación entre el consumidor y la marca.
- Analizar la competencia directa en el sector local, enfocándose particularmente en sus fortalezas y debilidades en comparación con Details By Iskra.
- Identificar oportunidades para distinguir la gama de productos y mantener la lealtad de los clientes a través de una propuesta de valor única y emotiva.

Este propósito facilitará la toma de decisiones estratégicas enfocadas en el desarrollo del negocio, la mejora de recursos y el robustecimiento del medio digital como principal canal de venta.

3.1.1.2 Análisis de competencia

Según un análisis comparativo de once empresas locales y digitales que comercializan productos parecidos a los de Details By Iskra, se detectó un gran enfoque en la provisión de rosas naturales, cajas con chocolates y desayunos a medida. A pesar de su popularidad, estos productos no producen una distinción relevante en el mercado contemporáneo. Por otro lado, se destacan oportunidades en sectores menos explorados como letras 3D con luces, vestimenta a medida o detalles emblemáticos como vehículos Hot Wheels, que son muy escasos los negocios que brindan. Adicionalmente, se notó que la mayoría de los competidores todavía dependen de un establecimiento físico, mientras que solo unos pocos funcionan en un formato totalmente digital. Esto sitúa a Details By Iskra como una empresa que puede utilizar su adaptabilidad digital para proporcionar una experiencia más actualizada, asequible y eficaz, respaldada en herramientas tecnológicas como WhatsApp Business, una página web práctica y una organización interna más eficiente.

El entorno competitivo es amplio, Details By Iskra tiene la posibilidad de destacar mediante una propuesta única e innovadora, un servicio más especializado y una estructura operativa mejorada. Es crucial invertir en la innovación y la unicidad para consolidar su posición en el mercado de detalles personalizados.

Tabla 26
Competencia con otras marcas

DATOS DE EMPRESA			DETALLES QUE REALIZA										
Nombre	LOGO	UBICACIÓN	CUENTA CON LOCAL FÍSICO?	DETALLES DE ROSAS NATURALES	DETALLES DE ROSAS ETERNAS	DESAYUNOS PERSONALIZADO	CAJA DE ROSAS Y CHOCOLATES	FRESAS CHOCOLATADAS	DETALLES CON LICOR	DETALLES CON CARROS HOT WHEELS	LETRAS 3D CON LUCES	LETRAS 3D CON ROSAS	ROPA PERSONALIZADA
Mandala		Av. 4 de noviembre	Sí	✓	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✗
Anail Details		Los Esteros	Sí	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✗
VM Detalles		Negocio Digital	No	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✓	✗
Blooming		La Plaza Beach, San Matheo	Sí	✓	✗	✗	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✗
Magnolia Flower		Los Gavilanes calle principal, antes de	Sí	✓	✗	✗	✓	✗	✓	✗	✗	✗	✗
Lis Detalles		Negocio Digital	No	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Mágico Detalle		Negocio Digital	No	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✗
Chocobox		Av. 4 de noviembre entre calle 301 y calle	Sí	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗	✗	✗
Pinblu		Av. 20 y Flavio Reyes	Sí	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✗
Saturno		Calle Umiña 1 y Calle 32	Sí	✓	✗	✗	✓	✗	✓	✓	✗	✓	✗
Linamo		Calle de Manta 2000, diagonal a Telconet	Sí	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗

3.1.1.3 Misión y visión de la empresa

Misión

Ofrecer experiencias inolvidables mediante la elaboración y distribución de detalles florales y obsequios a medida, fusionando creatividad, excelencia y cuidado personalizado. Nos centramos en consolidar lazos emocionales, promoviendo la innovación digital y prácticas sustentables que creen valor para nuestros clientes y contribuyan al crecimiento local.

Visión

En un lapso de 10 años, nuestro objetivo es convertirnos en un referente nacional en la industria de regalos a medida, creando una plataforma digital eficiente, accesible y creativa que simplifique la comercialización de nuestros productos a nivel nacional, destacando por la excelencia en el servicio, la innovación y el compromiso con la sostenibilidad y el beneficio social.

3.1.2 Definición Comercial del Producto

Details By Iskra es una empresa centrada en la creación y venta de obsequios personalizados para cualquier tipo de evento. Su valor añadido se basa en la personalización, el diseño innovador y la vinculación emocional que produce cada detalle. Los productos fusionan componentes decorativos, dulces, flores, licor, textiles y embalajes exclusivos, lo que facilita la adaptación a las preferencias, requerimientos y festejos de cada cliente.

La variedad de productos incluye arreglos florales con rosas naturales y perpetuas, desayunos personalizados, cajas con rosas y chocolates, adornos con fresas en chocolate, adornos con licor, letras en 3D y con luces, y ropa a medida, además, se ofrecen regalos a medida para ocasiones especiales como cumpleaños, cumpleaños, cumpleaños, Día del Padre, Navidad, egresos y eventos infantiles.

La transacción de ventas se realiza principalmente a través de plataformas digitales, centrándose directamente en el cliente, ofreciendo un servicio personalizado, entregas a domicilio y una experiencia de compra cercana y creativa.

3.1.3 Principales Características del Producto

3.1.3.1 Logo de la empresa

Figura 25

Logo de la empresa



3.1.3.2 Productos

Ramos de rosas eternas.

Detalle elaborado con rosas de cinta satinada de 5cm. Cada rosa está formada por 17 pétalos moldeados con calor, ofreciendo un arreglo duradero, elegante y personalizado, acompañado de envoltura de papel coreano y mariposas.

Figura 26

Ramo de rosas eternas



Ramos de rosas naturales.

Ramo floral elaborado con rosas naturales seleccionadas por su vista y color. Se presenta envuelto en papel decorativo y acompañado de moños satinados, y mariposa, ideal para ocasiones especiales.

Figura 27
Ramo de rosas naturales



Desayunos personalizados

Desayuno personalizado que incluye alimentos preparados caseramente (como panqueques, bolón, sánduche, frutas y jugo natural). Se presenta en una caja decorada con arco de globos y detalles personalizados.

Figura 28
Desayuno personalizado



Cajas con rosas y chocolates

Caja decorativa que combina rosas eternas o naturales con chocolates seleccionados, colocados de manera armónica. El diseño equilibra elementos florales y dulces, destacando por su estética y acabado.

Figura 29

Cajas con rosas y chocolates



Detalles con fresas chocolatadas

Detalle compuesto por fresas bañadas en chocolate blanco con colorante a la grasa rosado y decoradas con toppings variados. Se presenta en una caja blanca decorativa forrada con papel crepé, cuidando cada elemento estético y de inocuidad alimentaria.

Figura 30
Fresas Chocolatadas



Detalles con licor

Caja personalizada que integra fresas bañadas en chocolate junto a una botella de cerveza Modelo. Se destaca por su presentación cuidada y su combinación de sabores.

Figura 31
Detalle con licor



Detalles con carros Hot Wheels

Caja temática decorada de Carro Hot Wheels, que incluye carros o motos coleccionables y snacks. Es un detalle divertido, ideal para amantes de los autos y regalos personalizados.

Figura 32

Detalle con carros hot Wheels



Letras 3D con luces

Letra tridimensional con luces LED, fotos personalizadas y frases significativas. Detalle conmemorativo cargado de valor emocional y diseño personalizado.

Figura 33

Detalle con letra 3d con luces led



Letras 3D con rosas

Letra en formato 3D decorada internamente con rosas eternas o naturales. Pintada y decorada según la temática, se acompaña con elementos decorativos como mariposas o brillo.

Figura 34

Letras 3D con rosas



Ropa personalizada (buzos o camisas)

Prenda textil (camiseta) personalizada mediante sublimación con diseños, frases o ilustraciones solicitadas por el cliente. Elaborada con técnicas digitales y máquinas de sublimación para un acabado profesional.

Figura 35

Ropa personalizada



3.1.4 Determinación del área geográfica que abarcara el estudio

La identificación del área geográfica es un elemento crucial en el análisis de mercado, pues facilita la identificación y definición del ambiente físico en el que se llevan a cabo las operaciones comerciales de la empresa. Esta fase requiere tener en cuenta no solo factores demográficos y económicos, sino también elementos logísticos, tecnológicos y sociales que puedan afectar la factibilidad de la expansión del negocio.

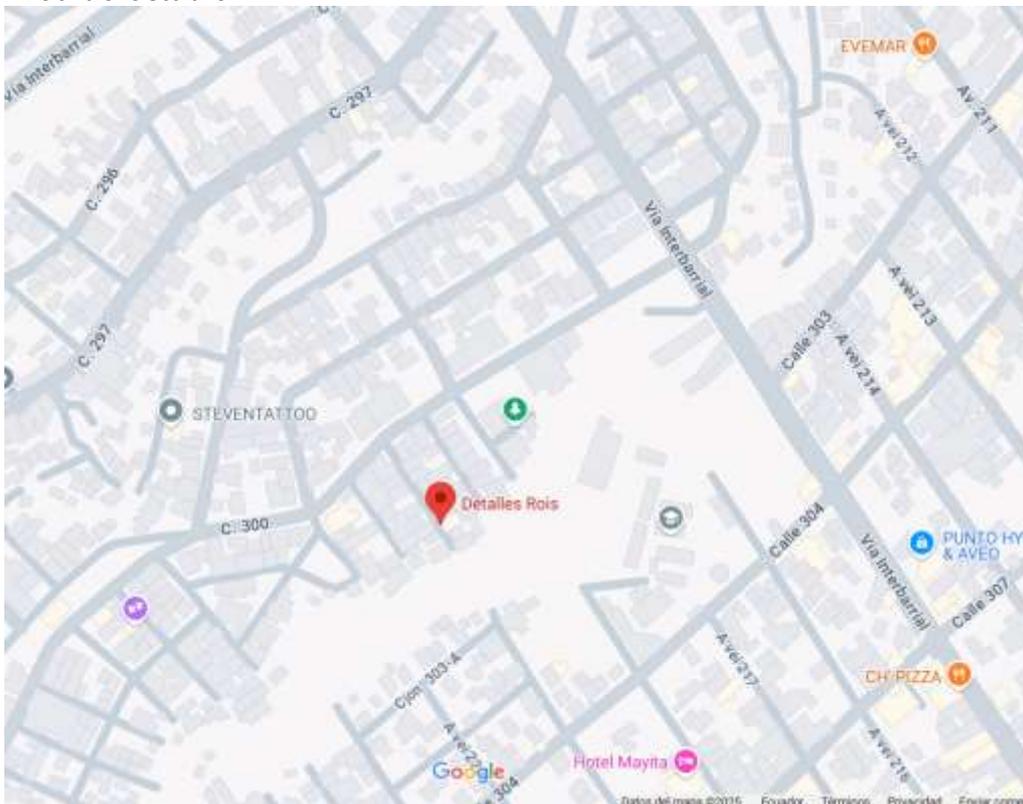
En esta situación, este proyecto se centra en examinar el mercado meta para Details By Iskra dentro de un contexto urbano específico: la ciudad de Manta, ubicada en la provincia de Manabí, Ecuador. Esta ciudad ha sido elegida por ser el emplazamiento actual de la empresa, el sector de mayor influencia comercial, y el inicio para su potencial expansión digital y territorial.

3.1.4.1 Definición del área de estudio

La localidad geográfica en la que se lleva a cabo la actividad de Details By Iskra es Manta, reconocida como una de las urbes portuarias más importantes de Ecuador y un núcleo estratégico de comercio y servicios en la zona costera. La fábrica y el núcleo del negocio están situados en el barrio Las Orquídeas, concretamente en el cruce de la calle 300 con la avenida 219, lo que asegura el acceso para la distribución de productos y la recepción de materiales.

Las aproximadas coordenadas geográficas del lugar de operación son – (0.9720475180677974, -80.71577800867551). Esta localización proporciona beneficios logísticos para servir a diferentes áreas de la ciudad a través de entregas a domicilio, y simplifica la interacción con clientes habituales, proveedores locales y potenciales socios estratégicos. Además, Manta ofrece un ambiente propicio para el crecimiento de empresas digitales, con una amplia difusión de redes sociales, conexión móvil, y una comunidad con costumbres de consumo centradas en la comodidad, la belleza y la emoción.

Figura 36
Área de estudio



3.1.5 Análisis del sector (PESTEL)

El estudio PESTEL facilita la valoración de los elementos macroambientales que impactan el ambiente en el que funciona Details By Iskra, una empresa dedicada a la fabricación de regalos personalizados en Manta. Este estudio te permitirá prever tendencias y retos que podrían impactar en la expansión digital de tu empresa.

Factores Políticos

En Ecuador, el aumento del delito ha causado un cambio significativo en los patrones de consumo de los ciudadanos, incentivando la tendencia a realizar compras en línea como una alternativa más segura frente al riesgo de realizar compras en persona. Según la Cámara de Comercio de Guayaquil, la inseguridad de los ciudadanos ha tenido un rol esencial en el progreso del comercio electrónico en el país, especialmente en urbes como Guayaquil, Quito, Cuenca y Manta. Cada vez más clientes optan por recibir productos en sus viviendas mediante pedidos realizados en línea. Esta transformación ha beneficiado directamente a las pequeñas empresas que operan a través de redes sociales o plataformas digitales, como Details By Iskra, al consolidarse como una opción cómoda, segura y sin la obligación de enfrentarse al entorno urbano riesgoso. (García, 2025c).

Factores Económicos

En 2024, las ventas en Ecuador de comercio electrónico llegaron a los USD 4 618 millones, con una estimación de sobrepasar los USD 5 000 millones para 2025 (García, 2025a). Este incremento constituye una oportunidad evidente para Details By Iskra, enfocada en la comercialización de productos a medida.

No obstante, las empresas de pequeña escala se encuentran con el reto de gestionar la inflación y las variaciones en los costos de productos como flores y chocolates, (Armijo & Zambrano, 2021), lo que requiere una meticulosa planificación financiera.

Factores sociales

El 74% de los habitantes de Ecuador hace uso activo de las redes sociales, en particular el grupo de 18 a 34 años, que se distingue por una elevada regularidad en las compras en línea (García, 2025b).

La sociedad actual muestra un aumento en la valoración de los detalles a medida, especialmente en eventos especiales como cumpleaños, aniversarios o días de celebración. En Manta, se observa un numeroso grupo de mujeres y jóvenes que compran estos artículos, valorando la creatividad, la exposición y el contacto directo, las plataformas de redes sociales han ejercido un efecto significativo en las decisiones de adquisición, y existe una tendencia a optar por compañías locales con ideas novedosas y atención individualizada.

Factores Tecnológicos

Ecuador ha vivido un notable incremento en la adopción de plataformas digitales: en 2022, se han gestionado más de USD 176 mil millones en transacciones electrónicas, debido a una amplia penetración de internet y banca móvil. A pesar de que únicamente el 10% de las microempresas están totalmente digitalizadas, se nota un aumento en el ritmo, propulsado por el uso de herramientas como WhatsApp Business, CRM y comercio en redes sociales (Primicias, 2024a).

Factores Ambientales

La conciencia ambiental entre los consumidores ecuatorianos ha crecido notablemente, incentivando la tendencia hacia productos reutilizables, ecológicos o que generen menos desechos. En este contexto, Details By Iskra ha incluido en su línea de productos rosas eternas elaboradas con tela satinada, una alternativa decorativa que no solo proporciona durabilidad, sino que también reduce la generación de residuos orgánicos y el impacto ambiental asociado al cultivo y transporte de flores naturales.

Adicionalmente, en los últimos años, Ecuador ha puesto en marcha programas de reciclaje que han recuperado más de 77.000 toneladas de plástico (Ministerio del Ambiente, 2023), y ha promovido regulaciones que impiden la

utilización de plásticos de un solo uso en diversos municipios. En este contexto, la implementación de embalajes reutilizables, biodegradables o reciclables constituye una oportunidad de diferenciación y posicionamiento sustentable para el emprendimiento (Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica, 2023).

Plan básico de gestión de desechos

Details By Iskra hace uso de insumos como flores naturales, espuma floral, papel coreano, cajas de cartón, envases de plásticos y envolturas plásticas (papel coreano). Estos materiales permiten dar valor estético a los productos, pero también generan residuos que deben manejarse de forma adecuada. En este sentido, es importante incorporar un plan básico de gestión de desechos que cumpla con la normativa vigente en el cantón Manta y con las disposiciones nacionales (Ministerio de Ambiente, Agua y Transición Ecológica, 2024).

En el ámbito local, el Gobierno Autónomo Descentralizado de Manta (GAD Manta) regula la gestión de residuos sólidos a través de ordenanzas que establecen la clasificación y disposición adecuada de desechos domiciliarios y comerciales (Ministerio de Ambiente, Agua y Transición Ecológica, 2025).

La Ordenanza que regula la gestión ambiental del cantón Manta dispone que los generadores de residuos deben separar sus desechos en origen, entregarlos de forma diferenciada y priorizar prácticas de reducción y reciclaje (Gobierno Autónomo Descentralizado de Manta, 2019).

La Ordenanza Municipal N.º 051 establece que los residuos deben ser recolectados, transportados y dispuestos de forma segura, promoviendo la eliminación progresiva de botaderos y fomentando el aprovechamiento de materiales reciclables (Gobierno Autónomo Descentralizado de Manta, 2018).

Clasificación de residuos propios del taller

El emprendimiento genera tres categorías principales de residuos:

- **Orgánicos:** restos de flores, hojas, tallos, pétalos marchitos, así como cáscaras o residuos de frutas, verduras utilizadas en los desayunos personalizados.

- **Reciclables:** cartón gris, botellas de vidrio, papel coreano y plásticos rígidos que puedan ser reutilizados.
- **No reciclables:** espuma floral, cintas plásticas, adhesivos y envolturas de un solo uso.

Destino de los residuos

Los desechos orgánicos son entregados a la recolección municipal que presta el GAD Manta, aunque a mediano plazo se puede considerar el compostaje comunitario o acuerdos con recicladores que aprovechen este tipo de residuos como materia prima. Los reciclables se entregan a gestores ambientales autorizados o recicladores de base, reconocidos en la ordenanza local, quienes trabajan en la clasificación y comercialización de cartón, vidrio y plásticos (Gobierno Autónomo Descentralizado de Manta, 2019). En el caso de los no reciclables, estos se depositan en los tachos municipales para su disposición final en el relleno sanitario autorizado por el cabildo (Gobierno del Ecuador, 2024).

Alternativas sostenibles para la gestión de insumos

El negocio Details By Iskra emplea materiales que, si bien aportan a la estética y durabilidad de los productos, representan un desafío ambiental por su carácter no biodegradable. Por ello, resulta necesario analizar y proponer opciones sostenibles que se alineen con las disposiciones locales y nacionales sobre economía circular y reducción de plásticos de un solo uso.

Sustitución de espuma floral convencional

La espuma floral tradicional está compuesta de microplásticos y resinas sintéticas que generan impactos ambientales negativos debido a su persistencia en el ambiente. Una alternativa innovadora es Phoam, desarrollada por Phoam Labs. Este material biodegradable se elabora a partir de maíz y cuenta con certificación de compostaje industrial. Según datos técnicos, se degrada en aproximadamente 25 días sin dejar residuos contaminantes, a diferencia de la espuma convencional que puede tardar décadas en (Phoam Labs, 2025). Además, estudios realizados en Reino Unido señalan que el material mantiene

la firmeza y capacidad de hidratación necesaria para sostener arreglos florales con la misma eficiencia que la espuma sintética (Willingham, 2024).

Envases de polipropileno reciclable

En el caso de los envases utilizados para bebidas u otros obsequios, una opción recomendable son los fabricados en polipropileno reciclable (PP). Este material, además de ser resistente y seguro para alimentos, cuenta con un proceso de reciclaje consolidado. En Ecuador, la normativa vigente obliga a que los envases plásticos incorporen progresivamente un porcentaje de material reciclado: 5 % en el primer año de implementación, 15 % en el segundo, 25 % en el tercero y actualmente un mínimo del 30 % (Primicias, 2024b). Adoptar envases de PP reciclable no solo asegura el cumplimiento normativo, sino que también posiciona al emprendimiento como una marca responsable y alineada con las tendencias internacionales de reducción de plásticos.

Factores Legales

El sistema jurídico ecuatoriano ha avanzado en la normativa del comercio electrónico, la protección de la información personal, la facturación digital y la formalización de pequeñas empresas, convirtiéndose en un marco regulatorio vital para compañías como Details By Iskra que operan en entornos digitales. Primero, la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos (2002) admite que las transacciones efectuadas a través de medios digitales son válidas, siempre que se respeten los principios de autenticidad, integridad y accesibilidad. De acuerdo con esta normativa, los acuerdos formalizados de manera electrónica poseen la misma validez legal que los convencionales. Esto respalda los convenios entre Details By Iskra y sus consumidores a través de WhatsApp u otros medios digitales, siempre que se mantengan registrados con capacidad de seguimiento.

En su artículo 148, el Código de Comercio de Ecuador dicta que cualquier oferta hecha a través de catálogos digitales u otros canales de publicidad exige al proveedor a satisfacer las condiciones establecidas (Código de Comercio, 2019). Esta medida subraya la relevancia de que Details By Iskra transmita de manera clara los precios, plazos de entrega y términos de sus productos.

En el terreno fiscal, la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (2004) requiere que toda actividad económica formal, ya sea en persona o en línea, genere recibos electrónicos (facturas) por cada operación. Esta responsabilidad no solo posibilita que el negocio funcione de manera legal, sino que también refuerza la confianza del consumidor al obtener recibos jurídicos por sus adquisiciones.

Respecto a la protección de datos personales, tanto la Constitución del Ecuador (2008) como la Ley de Comercio Electrónico (2002), exigen que los datos de los usuarios como nombres, teléfonos o direcciones se manejen con autorización del titular, y que no se almacenen ni difundan sin consentimiento. En este sentido, Details By Iskra debe asegurar que su base de datos sea tratada de forma segura, y que no haya vulneración a la privacidad de sus clientes.

Finalmente, desde el enfoque de fomento a la innovación, el Reglamento General de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación establece mecanismos para registrar emprendimientos, obtener acceso a programas de financiamiento y participar en redes de capacitación pública. La formalización legal de Details By Iskra permitiría acceder a estos beneficios, reforzando su crecimiento digital de forma sostenible (Moreno, 2020)

3.1.6 Análisis de la oferta

Este estudio examina el estado presente de la oferta en el mercado ecuatoriano de harina de café, considerando las compañías productoras, importadoras, comercializadoras, competidores presentes y futuros, así como el estudio de las 5 Fuerzas de Porter.

3.1.6.1 Proveedores, producción artesanal y canales de comercialización

Details By Iskra se distingue por adoptar un método de producción artesanal, donde cada artículo es creado de manera manual, incluyendo componentes a medida de acuerdo con los gustos y preferencias del consumidor. Esta fabricación se realiza en un lugar de residencia situado en Manta, lo que facilita la flexibilidad en los periodos de producción y disminuye los gastos constantes.

El servicio al cliente se lleva a cabo de manera directa a través de redes sociales y WhatsApp Business, lugar en el que se reciben las órdenes, se divulga el catálogo y se organiza la distribución. La entrega de los productos se realiza a través de entregas domiciliarias con repartidores personales, o de recogida en lugares pactados con los clientes.

Este modelo de producción bajo demanda facilita un control individualizado de cada detalle, aunque también restringe el volumen de operaciones en periodos de alta demanda. Por lo tanto, la empresa contempla tácticas de automatización, inversión en instrumentos como la máquina Cricut, y una gestión más eficiente de los tiempos para mejorar la capacidad de respuesta.

3.1.6.2 Factores que influyen en la oferta

El catálogo de productos que ofrece Details By Iskra está determinado por diversos factores tanto internos como externos que inciden en su disponibilidad, en los procesos de elaboración y en su presentación final, uno de los aspectos más determinantes es el costo y la facilidad de acceso a los insumos, entre los que se encuentran las flores (ya sean naturales o preservadas), los chocolates (como los Ferrero y otros bombones decorativos), las bebidas alcohólicas, las fresas, los materiales de empaque, textiles y elementos decorativos con temáticas específicas. La disponibilidad y precio de estos insumos pueden variar según la temporada. Por ejemplo, durante fechas especiales como San Valentín, el Día de la Madre o cumpleaños, suele aumentar la demanda de arreglos florales, dulces y regalos, lo que provoca un alza en los precios de productos clave como las rosas y los bombones, ante esto, es fundamental contar con una planificación anticipada que permita adquirir los materiales necesarios a tiempo y ajustar adecuadamente los precios para el cliente final.

Otro elemento crucial es el tiempo de producción, dado que son productos a medida y frecuentemente fabricados de manera artesanal, lo que restringe la producción en masa y demanda una planificación previa. Además, las tendencias presentes y los gustos del cliente, como la atracción por productos emblemáticos (como detalles de Hot Wheels, letras con luces, buzos con frases a medida o mezclas con licor), exigen mantener una propuesta adaptable y creativa.

Además, la logística de distribución tiene un impacto directo en la oferta, principalmente mediante redes sociales y plataformas digitales, Details By Iskra se adapta a pedidos con entrega a domicilio, lo que requiere una organización eficiente para cubrir la región de Manta y sus zonas circundantes. La gestión de tiempo, recursos y rutas de distribución es crucial para garantizar la calidad del servicio.

3.1.6.3 Capacidad instalada y operativa actual

En la actualidad, la compañía dispone de una capacidad productiva que satisface eficazmente la demanda constante. No obstante, en periodos de alta demanda se requiere fortalecer la operatividad con respaldo logístico, organización previa y posible aumento de las horas laborales o contratación temporal. La producción se lleva a cabo desde un lugar de trabajo adaptado en casa, lo que supone tanto un beneficio en costos fijos como una restricción en términos de volumen y tiempos de respuesta al presentarse varios pedidos al mismo tiempo.

El servicio es personal y directo, lo que aporta un valor extra, pero también requiere una organización más profunda en la gestión de pedidos, materiales y tiempos de entrega, en este escenario, se anticipa un aumento gradual en la capacidad de instalación con el crecimiento de la marca, incorporando personal de apoyo, mejorando el espacio de trabajo y adquiriendo herramientas logísticas que optimicen el proceso.

3.1.6.4 Proyección de la empresa en cuanto a oferta

Details By Iskra prevé, a medio plazo, un incremento en su capacidad de operación a través de la compra de más instrumentos, un espacio laboral dedicado y la incorporación de personal de soporte. Además, se proyecta ampliar la gama de productos con nuevas mezclas creativas, ediciones temáticas de temporada y alternativas de alta gama.

Respecto a los canales de venta, la compañía tiene el objetivo de robustecer su presencia en línea a través de una plataforma propia (página web o aplicación) que facilite la realización de pedidos automatizados, la visualización

de catálogos interactivos y la administración de pagos y entregas, esto facilitará la ampliación de la gama de productos sin comprometer la personalización y la comunicación directa con los consumidores.

3.1.6.5 Consideraciones adicionales del análisis de oferta

El estudio de la propuesta toma en cuenta los datos derivados tanto de la experiencia dentro del negocio como de investigaciones de mercado, el análisis de la competencia digital y las tendencias de consumo presentes. La elevada demanda de productos a medida, el incremento en la apreciación de lo artesanal y la búsqueda de obsequios con sentido emocional constituyen una oportunidad para expandir la gama de productos de Details By Iskra de manera estratégica.

Además, se percibe un mercado tanto local como nacional que cada vez está más preparado para recibir propuestas de valor únicas que combinen calidad, creatividad, cercanía y entrega personalizada, esto resalta la importancia de seguir adaptando la propuesta a las demandas del consumidor actual, manteniendo la esencia del emprendimiento: generar experiencias memorables a través de detalles únicos.

3.1.6.6 Análisis de las 5 Fuerzas de Porter

El modelo de las 5 Fuerzas de Porter permite evaluar la competitividad en el sector de regalos personalizados en Manta y el entorno en el que opera Details By Iskra. A través del estudio de campo y la observación directa del mercado, se identifican las siguientes características específicas:

Rivalidad entre competidores presentes: La competencia en el sector es moderada, con varias compañías locales que ofrecen desayunos personalizados, arreglos florales, cajas de temáticas y más, sin embargo, muchos de estos carecen de una identidad de marca definida y una perspectiva única. Iskra brinda una ventaja al combinar personalización artesanal, cuidado emocional y variedad de productos. No obstante, en fechas significativas como San Valentín o el Día de la Madre, la rivalidad se intensifica, lo que requiere estrategias únicas de marketing y fidelidad.

Capacidad para negociar con los proveedores: La compañía se sustenta en materiales como flores, chocolates, embalajes, frutas y elementos

decorativos. Gran cantidad de estos productos varían dependiendo de la estación, lo cual puede influir en los costos. Pese a la presencia de múltiples proveedores en Manta y otras ciudades del país, la compañía se encuentra vulnerable a variaciones en los precios y la disponibilidad. Por esta razón, formar alianzas estratégicas con proveedores habituales y programar adquisiciones previas son fundamentales para reducir este riesgo.

Flujo para negociar con los clientes: El cliente tiene un enorme poder de elección, ya que tiene la capacidad de cotejar de manera rápida precios y estilos en las redes sociales. Esto exige que Details By Iskra mantenga una estrecha relación, una calidad invariable y una propuesta de valor única que no se base solo en el costo. La personalización y el servicio al cliente de alta calidad se convierten en herramientas fundamentales para conservar y atraer a clientes leales.

Salvaguarda de productos equivalentes: Existen varias alternativas de regalos, tales como muñecos de peluche, perfumes, ropa o tarjetas, que pueden sustituir a los detalles personalizados. Sin embargo, estas opciones generalmente carecen del componente emocional, creativo y único que ofrece Details By Iskra. Fomentar este valor simbólico y emocional ayudará a disminuir el riesgo de sustitución.

3.1.6.7 Análisis de las Tendencias del Mercado (FODA)

El análisis FODA permite identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que influyen en el desarrollo actual y futuro de Details By Iskra:

Figura 37
Gráfica de FODA de la empresa

Fortalezas	Oportunidades
Alto nivel de personalización en productos, lo que permite adaptarse a los gustos y necesidades de cada cliente.	Participar en convocatorias de financiamiento para emprendedores o postular a créditos productivos.
Atención cercana, directa y personalizada mediante canales digitales como WhatsApp e Instagram.	Establecer alianzas con proveedores confiables y negociar entregas programadas o preferenciales.
Catálogo digital abierto 24/7 mediante un enlace, que puede actualizarse de forma constante según temporada o disponibilidad.	Ampliar el equipo con pasantes, familiares o colaboradores externos en fechas clave.
Variedad de productos y combinaciones posibles: desayunos, flores, cajas con licor, fresas con chocolate, decoraciones, etc.	Proyectar una inversión para un pequeño taller a mediano plazo o habilitar una zona exclusiva.
Precios accesibles con opciones flexibles según el presupuesto del cliente.	Capacitar a un asistente o colaborador en procesos básicos (entregas, empaque, atención al cliente).
Elaboración artesanal centrada en los sentimientos, lo que crea un vínculo simbólico con el cliente.	Implementar un plan de contenido mensual con publicaciones programadas y aumentar la presencia en TikTok, Reels e historias destacadas.
Buena capacidad de adaptación a tendencias estéticas, frases de moda y personajes virales para conectar con públicos jóvenes.	Crecimiento del ecommerce en Ecuador.
Agilidad en la creación de nuevos productos a demanda, sin necesidad de procesos industriales.	Alta participación de jóvenes en compras digitales.
Presencia activa en redes sociales clave como Instagram, TikTok y WhatsApp Business.	Preferencia por regalos personalizados.

Debilidades

Limitada disponibilidad de maquinaria especializada, como equipos para sublimación de camisetas y tazas, lo que restringe la autonomía productiva y obliga a subcontratar ciertos servicios incluidos en el catálogo.

La falta de almacenamiento constante de materiales perecibles, tales como rosas y materiales frescos, dado que estos se obtienen exclusivamente bajo pedido. Esta circunstancia provoca dependencia de los proveedores y puede provocar retrasos en las peticiones de última hora.

El funcionamiento del negocio depende de la disponibilidad de tiempo de los emprendedores, que alternan sus tareas académicas con la gestión del emprendimiento, lo que puede impactar la atención adecuada en ciertos casos.

El espacio de producción es limitado, debido a su desarrollo en un ambiente hogareño, lo que restringe la capacidad de funcionamiento durante periodos de alta demanda.

Falta de personal de apoyo para delegar funciones clave, lo cual obliga a que la gestión, producción y promoción recaigan en un equipo reducido.

La escasez de regularidad en la creación de contenido y la presencia en redes sociales restringe la expansión digital y la penetración en nuevos segmentos de mercado.

Amenazas

Alta competencia local, con negocios similares que también ofrecen detalles personalizados.

Saturación del mercado en fechas clave como San Valentín, Día de la Madre, entre otras, lo que genera presión sobre tiempos de producción.

Aumento de precios estacional en productos esenciales como flores, chocolates y frutas.

Dependencia de fechas estacionales para el mayor volumen de ventas.

Clientes poco fidelizados ante la falta de un sistema de recompensas o retención.

Riesgo de cancelaciones o pedidos de último minuto que complican la logística.

	<p>Variabilidad en la calidad o disponibilidad de insumos por parte de los proveedores.</p>
	<p>Variabilidad en la calidad o disponibilidad de insumos por parte de los proveedores. Cambios en las políticas de algoritmos de redes sociales, que pueden afectar el alcance del contenido. Imitación de diseños o conceptos por parte de nuevos emprendimientos competidores.</p>

3.1.7 Análisis de la demanda

3.1.7.1 Factores que influyen en la demanda

La demanda de regalos personalizados y componentes florales se caracteriza por varios factores que van más allá del costo, los consumidores actuales valoran sobre todo la creatividad, el diseño y el significado emocional del producto. Estos detalles suelen estar relacionados con eventos especiales, cumpleaños, celebraciones e instantes personales, lo que convierte a estos artículos en una expresión de afecto más que en una compra cotidiana.

Uno de los componentes esenciales es la emoción asociada a la compra, ya que muchas personas buscan obsequios que generen impacto visual, sorpresa y una relación única con el destinatario, esto hace que los regalos personalizados tengan un valor valorado superior al de los productos convencionales.

Además, eventos con gran significado simbólico como San Valentín, Día de la Madre, Día de la Mujer, celebraciones o egresos tienen un impacto directo en la conducta del consumidor. Actualmente, la demanda de arreglos florales, desayunos adornados y cajas con chocolates o licores está en aumento, lo que también provoca un incremento estacional en los costos de materias primas como las rosas naturales o los chocolates.

En contraposición, el aumento del comercio electrónico ha llevado a numerosas personas a efectuar sus compras mediante redes sociales o plataformas en línea, apreciando la comodidad, el servicio personalizado y la oportunidad de consultar catálogos renovados. Elementos como el servicio amable, la puntualidad en el envío y la calidad del embalaje también tienen un impacto significativo en la elección de compra.

En definitiva, el consumidor de estos productos desea experimentar experiencias inolvidables, por lo que anticipa un trato cercano, opciones atractivas y promociones que proporcionen un valor añadido, la fidelidad del cliente se logra mediante una atención personalizada, detalles detallados y la capacidad de cautivar en cada entrega.

3.1.7.2 Mercado Objetivo

El público objetivo de Details By Iskra se compone de individuos jóvenes y adultos, en su mayoría de 18 a 35 años, que habitan en áreas urbanas y tienen un acceso habitual a plataformas en línea, este segmento se distingue por su inclinación hacia el comercio electrónico, particularmente en redes sociales como Instagram, WhatsApp y TikTok, en las que buscan productos visualmente cautivadores, únicos y a medida.

Dentro de este grupo se encuentran consumidores que valoran los regalos como una forma de expresar emociones, fortalecer vínculos afectivos y sorprender a sus seres queridos en fechas especiales. Son personas que priorizan la creatividad, la presentación del producto, la atención personalizada y la entrega puntual. La mayoría presenta hábitos de consumo recurrentes, adquiriendo este tipo de productos entre dos y cuatro veces al año, sobre todo en celebraciones como cumpleaños, aniversarios, San Valentín, Día de la Madre, Día del Padre, Día de la Mujer y Navidad.

Además, se trata de un segmento sensible al precio, que busca opciones asequibles sin sacrificar calidad. El gasto promedio por detalle personalizado suele ubicarse en un rango accesible, con disposición a pagar entre \$11 y \$40, dependiendo del tipo de producto y la ocasión. Asimismo, valoran la comodidad en el proceso de compra, prefiriendo métodos de pago prácticos como

transferencias o pago contra entrega, y muestran interés en programas de fidelización que ofrezcan recompensas por compras frecuentes.

3.1.7.3 Proyección de la demanda

La proyección de demanda para Details By Iskra muestra una tendencia ascendente favorable, propulsada por el incremento en el interés de los consumidores por productos a medida, creativos y asequibles, se anticipa una conducta estacional, con incrementos notables en fechas de celebración como San Valentín, Día de la Madre, Día de la Mujer, festejos y festejos de final de año, en estas etapas, se anticipa un incremento en la demanda de arreglos florales, desayunos a medida, cajas con chocolates y obsequios de temática específica.

Reforzar la presencia en el entorno digital, aprovechar de manera inteligente las redes sociales y lanzar promociones específicas serán claves para atraer nuevos clientes y mantener el interés de quienes ya confían en la marca, a medida que se logren mejoras en los procesos logísticos y se amplíe el alcance de las entregas, se espera que la demanda mensual aumente de forma constante, no solo en fechas especiales, sino también durante el resto del año, impulsada por campañas creativas, colaboraciones estratégicas y un mayor reconocimiento de la marca.

Con base en estos avances, la empresa podrá organizar mejor su producción, prever con tiempo la adquisición de materiales y sacar el máximo provecho a su capacidad operativa para atender eficientemente las ventas previstas, asimismo, la implementación de un sistema de fidelización y un trato cercano con cada cliente ayudarán a fomentar las compras recurrentes y a mantener un crecimiento continuo del negocio.

3.1.7.4 Segmentación del mercado

La audiencia o grupo objetivo de Details By Iskra se compone de individuos de 18 a 35 años, que habitan en áreas urbanas y hacen un uso intensivo de plataformas digitales como Instagram, WhatsApp y TikTok, este conjunto aprecia productos a medida, originales y visualmente impactantes, y generalmente efectúa sus adquisiciones a través de plataformas digitales.

Los consumidores de este segmento ven los regalos como una forma de expresar afecto en fechas especiales como cumpleaños, aniversarios, San Valentín o Navidad. Prefieren productos con buena presentación, atención personalizada y entregas puntuales, realizando entre dos y cuatro compras al año.

Además, es una audiencia sensible al costo, dispuesta a desembolsar entre \$11 y \$40 dependiendo del evento, buscan calidad a un costo asequible, aprecian métodos de pago sencillos y demuestran interés en programas de lealtad que incentiven sus adquisiciones constantes.

Tabla 27
Segmentación del mercado

Segmentación del Mercado	Descripción / Fuente	Porcentaje	Población
Población Total	PEA de Manta (65% de 258.697)	100%	168.153
Mercado Potencial	Pregunta 4. ¿Suele comprar detalles o regalos personalizados? Personas con ingresos mayores a \$300 + parte de quienes ganan menos de \$300 pero compran (aprox. 67,73%)	78,44%	131.899
Mercado Disponible	Pregunta 5. Compran entre 2 a 4 veces o más por año (73,25% del disponible)	67,73%	89.335
Mercado Objetivo	Capacidad que la empresa está dispuesta a cubrir	73,25%	65.438
Mercado Meta		10%	6.544

Nota: Se consideró que un porcentaje de personas con ingresos menores a \$300 también realiza compras de detalles, por lo que se ajustó el mercado disponible a un estimado más realista según la encuesta.

Población Total:

Se alude a la comunidad económicamente activa (PEA) de Manta, que representa el 65% del total de habitantes (258.697), según datos del INEC. Esto implica un total de 168.153 personas.

Mercado Potencial:

Se refiere al conjunto de individuos que habitualmente adquieren regalos o detalles a medida. Según los hallazgos de la Pregunta 4 de la encuesta, este segmento constituye el 78,44% del total de la población, o sea, cerca de 131.899 individuos.

Mercado Disponible:

En un principio, solo se percibió como un mercado accesible para aquellos con ingresos mensuales que excedían los \$300, no obstante, se observó que una gran cantidad de individuos con ingresos más bajos también adquieren este tipo de productos. Por lo tanto, se amplió la estimación incluyendo una parte significativa de este conjunto, lo que derivó en un 67,73% del mercado potencial, correspondiente a 89.335 personas.

Mercado Objetivo:

En el mercado existente, se determinó que el 73,25% efectúa adquisiciones de detalles entre 2 y 4 veces al año o más, de acuerdo con la Pregunta 5 del sondeo. Esto resulta en un estimado total de 65.438 individuos.

Mercado Meta:

Finalmente, la empresa Details By Iskra, basándose en su capacidad inicial de producción y distribución, proyecta cubrir el 10% del mercado meta, lo que se traduce en una cobertura prevista de 6.544 individuos.

3.1.8 Definición de la estrategia de comercialización

La estrategia comercial de Details By Iskra se basa en ofrecer experiencias personalizadas a través de productos revolucionarios y de alta exigencia emocional, distribuidos de forma digital y con atención personalizada. Esta táctica comprende:

- Propuesta de valor: Exhibiciones únicas, diseñadas a medida, con materiales de primera calidad, exposiciones atractivas y meticulosidad en los detalles.

- Enlaces de propagación: Plataformas de mensajería instantánea como Facebook, Instagram, TikTok y WhatsApp. Distribución a nivel local en Manta y previsto envío a otras zonas.
- Beneficios: Envío gratuito, obsequio adicional, rebajas por referencias o lealtad.
- Soporte al cliente: Respuesta inmediata, trato cordial, catálogo visual, respeto a los tiempos establecidos.
- Ciencia: Manejo digital de pedidos, creación de catálogo en línea, monitoreo de entregas.
- Lealtad: Sistema de puntos para incentivar la compra recíproca.

3.1.8.1 Objetivos estratégicos

- Fomentar la imagen de Details By Iskra en Manta como una marca líder en obsequios personalizados y florales, a través de tácticas de mercadotecnia, atención al cliente y alianzas con medios y personalidades públicas locales.
- Mejorar la experiencia del cliente mediante entregas más ágiles y eficaces, a través de colaboraciones logísticas, organización de rutas y la utilización de instrumentos digitales.
- Establecer un grupo de trabajo operativo y creativo, que facilite la distribución de tareas, optimizar el servicio al cliente, la producción y la organización del negocio.
- Crear un lugar físico más extenso y práctico, que facilite el trabajo confortable, el almacenamiento de materiales, una mejor organización de los productos y un aumento en la eficiencia productiva.
- Reducir la fluctuación estacional en las ventas, generando productos diseñados para el uso constante durante todo el año y poniendo en marcha campañas que mantengan la demanda activa durante las temporadas bajas.
- Implementar constante innovación en productos, empaques y estrategias digitales, alineándose con las tendencias del mercado para proporcionar experiencias únicas y modernas a los clientes.

- Incrementar progresivamente la expansión del negocio hacia otras áreas, comenzando por cantones cercanos a Manta, mediante el uso de redes sociales, medios digitales y alianzas estratégicas.

3.1.8.2 Propuestas de valor

Figura 38

Gráfica de propuesta de valor



3.1.8.3 Canales de distribución

Los métodos de distribución empleados por Details By Iskra se centran en un modelo digital y directo al cliente, mejorando la entrega a medida de los productos. Las rutas de distribución más destacadas son:

- WhatsApp Business: medio principal para aceptar pedidos, verificar diseños y organizar entregas. Incorpora catálogo renovado, servicio personalizado y monitoreo de pedidos.

- Redes sociales (Instagram y TikTok): facilitan la exhibición de los productos a través de imágenes y vídeos, captando la atención de los clientes y redirigiéndolos a WhatsApp para realizar la compra.
- Entregas a domicilio: llevadas a cabo por medio de repartidores autónomos en la ciudad de Manta, lo que posibilita una entrega directa y personalizada al usuario final.

Este sistema combinado de distribución digital y física permite una vinculación directa con el cliente, evitando la intervención de intermediarios, asegurando un servicio rápido, a medida y eficaz.

3.1.8.4 Estrategias de promoción

Los métodos de distribución empleados por Details By Iskra se centran en un modelo digital y directo al cliente, mejorando la entrega a medida de los productos. Las rutas de distribución más destacadas comprenden:

- WhatsApp Business: instrumento clave para recibir órdenes, validar diseños y organizar las entregas. Incorpora un catálogo renovado, servicio personalizado y monitoreo de pedidos.
- Redes sociales (Instagram y TikTok): simplifican la muestra de los productos mediante fotografías y videos, atrayendo la atención de los consumidores y guiándolos a WhatsApp para efectuar la adquisición.
- Entregas a domicilio: llevadas a cabo mediante repartidores independientes en Manta, lo que posibilita una entrega directa y personalizada para el cliente final.

Este sistema combinado de distribución digital y física promueve una vinculación directa con el cliente, evitando la intervención de intermediarios, asegurando un servicio rápido, a medida y eficaz.

3.1.8.5 Ingresos por ventas

La estimación de los ingresos provenientes de las ventas es un elemento crucial para determinar la viabilidad financiera de Details By Iskra en un plazo de cinco años. En esta proyección se ha tomado en cuenta un incremento anual del 10% en las unidades vendidas, motivado por el posicionamiento de la marca, la

consolidación de su presencia en las redes sociales y el crecimiento constante de la necesidad de detalles a medida. Este progreso resulta en un aumento notable de los ingresos, desde \$43.110 en el primer año hasta \$78.932,54 en el quinto año, lo que implica un incremento acumulativo superior al 83%.

Anualmente, los precios de venta se han modificado de forma moderada, fundamentados en el valor percibido del producto, el incremento de los recursos y las mejoras en la presentación, entre los productos más rentables destacan la Caja de rosas y chocolates, con una estimación de ingresos de \$1.272,03 mensuales al quinto año, y los Desayunos a medida, con ingresos de \$1.093,96 mensuales durante el mismo periodo. Estas cifras evidencian qué productos ejercen mayor influencia comercial en el portafolio y simplifican la organización de prioridades para futuras estrategias de comercio.

Tabla 28
Tabla de ingreso por venta

	Ventas				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades Vendidas al Mes Producto 1 (Ramo de rosas eterna)	\$ 20,00	\$ 22,00	\$ 24,00	\$ 27,00	\$ 30,00
Precio de Venta Producto 1	15,50	16,28	17,09	17,94	18,84
Ingresos Mensuales	\$ 310,00	\$ 358,05	\$ 410,13	\$ 484,47	\$ 565,21
Unidades Vendidas al Mes Producto 2 (Ramo de rosas natura)	\$ 20,00	\$ 22,00	\$ 24,00	\$ 27,00	\$ 30,00
Precio de Venta Producto 2	25,00	26,25	27,56	28,94	30,39
Ingresos Mensuales	\$ 500,00	\$ 577,50	\$ 661,50	\$ 781,40	\$ 911,63
Unidades Vendidas al Mes Producto 3 (Caja de fresas Chocol)	\$ 20,00	\$ 22,00	\$ 24,00	\$ 27,00	\$ 30,00
Precio de Venta Producto 3	18,50	19,43	20,40	21,42	22,49
Ingresos Mensuales	\$ 370,00	\$ 427,35	\$ 489,51	\$ 578,23	\$ 674,61
Unidades Vendidas al Mes Producto 4 (Detalle con licor)	\$ 10,00	\$ 11,00	\$ 12,00	\$ 13,00	\$ 15,00
Precio de Venta Producto 4	18,00	18,90	19,85	20,84	21,88
Ingresos Mensuales	\$ 180,00	\$ 207,90	\$ 238,14	\$ 270,88	\$ 328,19
Unidades Vendidas al Mes Producto 5 (Caja de carros hot wh)	\$ 10,00	\$ 11,00	\$ 12,00	\$ 13,00	\$ 15,00
Precio de Venta Producto 5	20,00	21,00	22,05	23,15	24,31
Ingresos Mensuales	\$ 200,00	\$ 231,00	\$ 264,60	\$ 300,98	\$ 364,65
Unidades Vendidas al Mes Producto 6 (Letras 3D con luces LE)	\$ 10,00	\$ 11,00	\$ 12,00	\$ 13,00	\$ 15,00
Precio de Venta Producto 6	10,00	10,50	11,03	11,58	12,16
Ingresos Mensuales	\$ 100,00	\$ 115,50	\$ 132,30	\$ 150,49	\$ 182,33
Unidades Vendidas al Mes Producto 7 (Letras 3D con rosas)	\$ 10,00	\$ 11,00	\$ 12,00	\$ 13,00	\$ 15,00
Precio de Venta Producto 7	35,00	36,8	38,6	40,5	42,5
Ingresos Mensuales	\$ 350,00	\$ 404,25	\$ 463,05	\$ 526,72	\$ 638,14
Unidades Vendidas al Mes Producto 8 (Ropa personalizada)	\$ 10,00	\$ 11,00	\$ 12,00	\$ 13,00	\$ 15,00
Precio de Venta Producto 8	30,00	31,5	33,08	34,73	36,47
Ingresos Mensuales	\$ 300,00	\$ 346,50	\$ 396,90	\$ 451,47	\$ 546,98
Unidades Vendidas al Mes Producto 9 (Desayunos Personaliz)	\$ 20,00	\$ 22,00	\$ 24,00	\$ 27,00	\$ 30,00
Precio de Venta Producto 9	30,00	31,50	33,08	34,73	36,47
Ingresos Mensuales	\$ 600,00	\$ 693,00	\$ 793,80	\$ 937,68	\$ 1.093,96
Unidades Vendidas al Mes Producto 10 (Caja de rosas y choc)	\$ 15,00	\$ 17,00	\$ 19,00	\$ 21,00	\$ 23,00
Precio de Venta Producto 10	45,50	47,78	50,16	52,67	55,31
Ingresos Mensuales	\$ 682,50	\$ 812,18	\$ 953,11	\$ 1.106,11	\$ 1.272,03
INGRESOS ANUALES	\$ 43.110,00	\$ 50.078,70	\$ 57.636,50	\$ 67.061,22	\$ 78.932,54

Nota: Se evidencia las unidades vendidas por mes de cada producto.

3.1.8.6 Gastos de venta

Los costos de ventas se refieren directamente a las acciones requeridas para impulsar y vender los productos de Details By Iskra. En esta proyección, se ha tomado en cuenta una estrategia orientada a reducir gastos superfluos sin poner en riesgo la visibilidad del emprendimiento. Por esta razón, durante los cinco años previstos no se prevén gastos por transporte propio o comisiones a terceros, dado que la logística de entrega se sustenta en servicios externos contratados por el cliente o acordados con anterioridad.

El único sector estable en esta categoría es la publicidad digital, con una inversión anual constante de \$432,00, lo que se traduce en \$36,00 mensuales, centrada principalmente en publicaciones patrocinadas en redes sociales como Instagram y Facebook. Esta estrategia busca conservar una posición constante en el mercado, atraer a nuevos clientes y mantener a los ya existentes, evitando la puesta en marcha de campañas publicitarias de alto costo.

La tabla siguiente especifica los costos de ventas previstos para cada año:

Tabla 29
Tabla de gastos por venta

	GASTOS DE VENTAS				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transp. - Com. / año	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comisiones anuales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Publicidad anual	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00	\$ 432,00
TOTAL G. VENTAS	\$ 432,00				

Nota: En esta tabla se detallan los gastos por venta.

3.1.8.7 Costos por publicidad y promoción

Los costos estimados para la promoción y publicidad de Details By Iskra se enfocarán en incrementar su presencia en internet y en consolidarse como un referente local en detalles personalizados. En caso de una compañía con estrategias principalmente digitales, la inversión resultará efectiva y se ajustará al presupuesto de la misma.

Dentro de los costos previstos se comprenden:

- Publicidad en redes sociales: se asignará una cantidad variable mensual para promociones de pago en Instagram, TIK TOK, Facebook, particularmente en épocas de alta demanda como San Valentín, Día de la Madre, Día del Padre, Día de las rosas amarillas, Día del esposo, Navidad, entre otros. Estas campañas facilitarán el objetivo de llegar a nuevos públicos distribuidos geográficamente en Manta.
- Diseño de contenido y branding: se prevé una inversión en la creación de contenido visual (flyers, animaciones, reels), ya sea producido internamente o mediante soporte externo en momentos críticos.
- Sorteos y promociones internas: aunque muchos de estos se realizan sin costo, se definirá un presupuesto para la producción y distribución de artículos promocionales como premios en sorteos, lo que fomenta la visibilidad y la fidelidad.
- Alianzas con creadores locales: se destinará una cantidad para alianzas de promoción con personalidades locales, bien sea mediante intercambios, pagos simbólicos o la entrega de productos de manera gratuita.
- Asistencia a ferias de emprendimiento: se destinará un presupuesto para las inscripciones, la decoración del puesto y el material de promoción impreso cuando Details By Iskra se involucre en ferias o eventos de comercio.

La proyectada inversión total en publicidad y promoción se ajustará a la estación, elevándose en fechas clave. Estas acciones son vistas como fundamentales para incrementar las ventas, fortalecer la marca y mantener una relación constante con el público objetivo.

Tabla 30

Tabla de presupuesto de publicidad

Inversiones Publicitarias	Costo Estimado (USD)	
Publicidad en redes sociales (Instagram/Facebook/ TIK TOK)	\$	265,00
Diseño de contenido y branding	\$	50,00
Sorteo y promociones internas	\$	17,00
Colaboraciones con creadores locales	\$	50,00
Participación en ferias de emprendimiento	\$	50,00
Total estimado	\$	432,00

Nota: En la tabla se detallan el presupuesto de publicidad.

3.1.9 Análisis de disponibilidad de insumos

3.1.9.1 Identificación de insumos principales

El negocio Details By Iskra necesita una extensa variedad de materiales, fundamentales para la creación de arreglos florales y detalles a medida. Dentro de los materiales más relevantes se incluyen:

1. Rosas naturales
2. Cinta Satinada de 5 cm y 2,5 cm
3. Materiales de empaque y decoración (papel coreano, papel contac, , silicona, cartón gris, cinta adhesiva, papel fotográfico, papel adhesivo).
4. Portaretratos
5. Espuma floral
6. Cajas Mdf de Diferentes tamaños
7. Bandejas circulares Mdf
8. Frascos de Vidrio para jugos o leche
9. Insumos comestibles (galletas, pan, jugos, embutidos, yogur, etc).
10. Cajas decorativas premium (Cuadrada, Corazón, Circulares, Etc).
11. Cajas de regalo de cartón blanco.
12. Letras 3d
13. Camisas para sublimar

14. Tazas Subliminadas
15. Tazas , copas de vino
16. Licores
17. Peluches.
18. Globos decorativos.
19. Chocolates (Ferrero , Bombom, Hershey, etc.)
20. Chocolates de cobertura semi amargo
21. Envases plásticos para Desayunos
22. Coronas de princesa
23. Carros Hot Wheels

3.1.9.2 Evaluación de disponibilidad de insumos

Los productos de Details By Iskra necesitan un extenso abanico de materiales, entre los que sobresalen: flores naturales y perdurables, embalajes decorativos, bandejas, globos, chocolates, vinil, cartulina, entre otros. La compañía colabora con una amplia red de proveedores tanto locales como nacionales, algunos de ellos brindan servicios de mayorista con entregas regulares, mientras que otros funcionan a medida.

Se detalla detalladamente los principales proveedores utilizados por Details By Iskra, incluyendo aspectos como el tipo de producto que suministran, su ubicación, contacto y frecuencia de compra.

Rosas naturales

En Manta:

- Magnolia Flowers
- Bee Flowers
- Florería Carolina
- Flores y detalle Dreu

- Megamaxi

A nivel Nacional

- Plantación Oña (Latacunga , Saquisilí)
- Plantación Andes Floral (Pedro Moncayo)

Cinta Satinada de 5 cm y 2,5 cm

En Manta:

- Bazar Buen Amigo

A nivel Nacional

- Dc Importadora (Quito)
- Flodisan (Guayaquil)
- Bazar Salamea (Cuenca)

Materiales de empaque y decoración (papel coreano, papel contac, , silicona, cartón gris, cinta adhesiva, papel fotográfico, papel adhesivo).

En Manta:

- Comercial Plinio García
- Todo Papelería

A nivel Nacional

- Dc Importadora (Quito)

Portaretratos

En Manta:

- Comercial Plinio García
- Importadora Cuba

Espuma floral

En Manta:

- Comercial Plinio García

A nivel Nacional

- DC importadora (Quito)

Cajas Mdf de Diferentes tamaños

En Manta:

- Comercial Plinio García
- Todo Fiesta

A nivel Nacional

- Happy Landiasd (Santo Domingo)

Bases circulares Mdf

En Manta:

- Comercial Plinio García
- Todo Fiesta

Frascos de Vidrio

En Manta:

- Comercial Plinio García

Insumos comestibles (galletas, pan, jugos, embutidos, yogur, etc).

En Manta:

- Tuti
- Megamaxi
- Coral
- Mi comisariato
- Arbolito

A nivel Nacional

- Coral (Guayaquil)

Cajas decorativas premium (Cuadrada, Corazón, Circulares, Etc).

En Manta:

- Comercial Plinio García

A nivel Nacional

- DC importadora (Quito)

Cajas de regalo de cartón blanco.

En Manta:

- Kraft Box

Letras 3d

En Manta:

- Comercial Plinio García
- Importadora Cuba

Camisas Subliminadas

Nacional:

- Importadora Guayaquil

Tazas Subliminadas

En Manta:

- Kraft Box

Tazas , copas de vino

En Manta:

- Comercial Plinio García
- Coral

Licores

En Manta:

- Megamaxi
- Licorería Elian

Peluches.

En Manta:

- Comercial Plinio García

A nivel Nacional

- Yadak Store

Globos decorativos.

En Manta:

- Party Land
- Todo Fiesta

A nivel Nacional

- DC Importadora (Quito)

Chocolates (Ferrero , Bombom, Hershey, etc.)

En Manta:

- Megamaxi
- Mi Comisariato
- Todo Criollo
- Party Land
- Mini Comisariato
- Gran Akí
- Coral

Chocolates de cobertura semi amargo e insumos para decorar las fresas

En Manta:

- Megamaxi
- Todo Criollo
- Coral
- Mi comisariato

Envases plásticos para Desayunos

En Manta:

- PlastiBriones
- GaliPlast

Coronas de princesa

A nivel Nacional

- Marketplace asiático (Zhejiang China)

Carros Hot Wheels

En Manta:

- Juguetón
- Party Land
- Hipermarket
- Roland

A nivel Nacional

- Import Geek (Loja)

3.1.9.3 Condiciones del mercado

El ambiente de negocios en Manta promueve la compra de materiales gracias a su ubicación estratégica, la variedad de productos disponibles y la cercanía de proveedores. No obstante, surgen desafíos estacionales, especialmente en periodos de alta demanda, que pueden impactar en la

estabilidad de los precios y la disponibilidad instantánea de flores, cintas y empaques. Por esta razón, se aconseja mantener una relación estable con diversos proveedores, disponer de opciones y planificar la compra de materiales con anticipación para fechas importantes.

3.1.9.4 Tecnología y Gestión

Details By Iskra funciona bajo un modelo digital, en el que la producción se lleva a cabo en el hogar de las emprendedoras y el servicio al cliente se administra principalmente mediante las redes sociales y WhatsApp Business. La tecnología utilizada satisface las necesidades fundamentales del negocio, incluyendo instrumentos como una máquina de corte Cricut, ordenador portátil, impresora multifuncional y smartphones, que facilitan la administración de pedidos, comunicación con los clientes, creación de materiales a medida y gestión operativa elemental.

En términos de gestión, se gestionan catálogos digitales creados en plataformas de diseño y se llevan a cabo registros manuales o en hojas de cálculo para la administración de pedidos, materiales y finanzas, esta configuración permite la adaptabilidad en las operaciones, no obstante, también presenta limitaciones como la falta de automatización, la dependencia del tiempo de trabajo de las compañías y la falta de un sistema integral para la gestión de inventario y clientes.

Oportunidades de mejora tecnológica y de gestión:

- Incluir un sistema elemental de administración de empresas (como Notion) para gestionar pedidos, inventario, proveedores y entregas.
- Mediante la aplicación de plantillas automatizadas y programas de contabilidad creados para microempresas, convertir los procesos administrativos en digitales.
- Establecer una tienda virtual o implementar un catálogo interactivo con opciones de envío directo para mejorar la experiencia del usuario y reducir la carga de trabajo en las operaciones.
- Usar instrumentos de generación de contenido en redes sociales (como Meta Business Suite) para mantener una presencia constante,

especialmente durante acontecimientos relevantes o en épocas de alta demanda.

- Evaluar a medio plazo la adquisición de nuevos aparatos como máquinas de sublimación con el fin de ampliar la variedad de productos personalizados sin la necesidad de buscar ayuda de proveedores externos.
- Promover la formación constante en instrumentos digitales, diseño gráfico y marketing con el fin de robustecer la imagen de marca y la comunicación comercial de la empresa.

Estas medidas posibilitarán incrementar la eficiencia en las operaciones y robustecer la sostenibilidad del negocio conforme Details By Iskra se expande, sin necesitar inversiones excesivas ni modificar el enfoque artesanal y personalizado del modelo vigente.

3.2 Estudio técnico y organizacional

3.2.1 Localización de planta

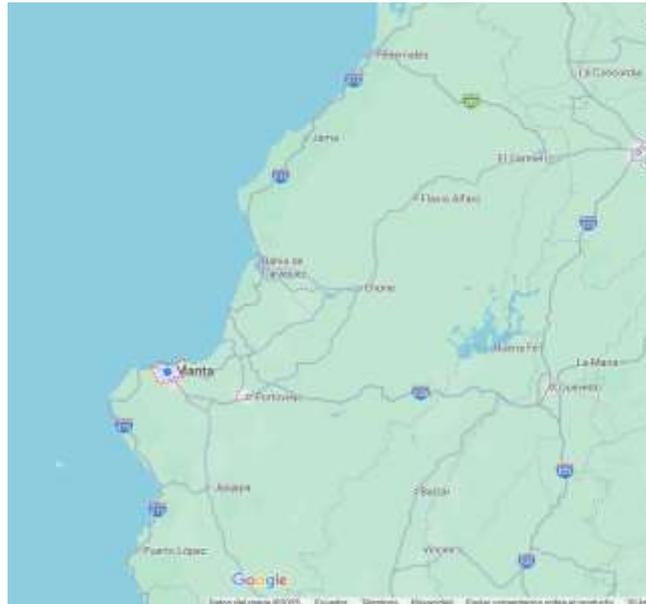
La fábrica de Details By Iskra no se asemeja a una instalación industrial convencional, sino a un lugar climatizado dentro del hogar de los fundadores, lo cual refleja el carácter del negocio, que es artesanal, a medida y de funcionamiento digital. Este modelo facilita la optimización de recursos y la disminución de gastos fijos.

3.2.2 Macro y Micro localización

Macro localización Manta/Manabí

Figura 39

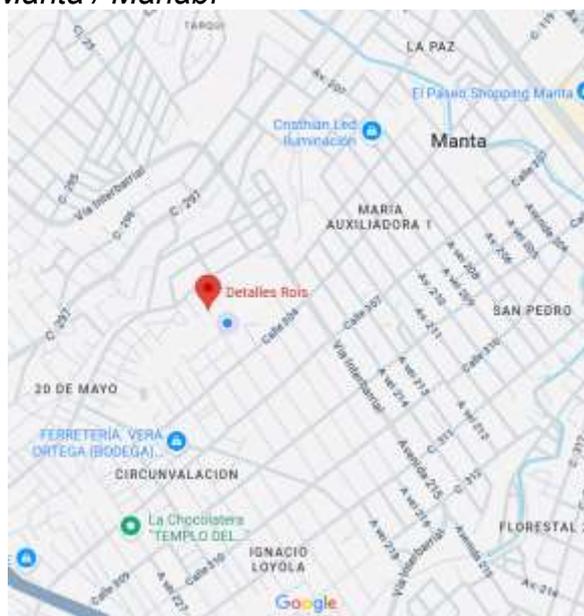
Macro localización Manta / Manabí



El emprendimiento se encuentra ubicado en la ciudad de Manta, provincia de Manabí, Ecuador. Manta es ciudad costera con gran actividad comercial y turística con gran potencial de crecimiento, lo que favorece el desarrollo de negocios orientados al detalle, regalos y atención emocional personalizada.

Micro localización 20 de mayo /Manta

Figura 40
Micro localización Manta / Manabí



El lugar específico donde se opera se ubica en el sector del 20 de mayo, el lugar de trabajo tiene una ubicación geográfica de (0.9720475180677974, -

80.71577800867551). Esta área facilita el acceso a los clientes locales, además de ser un lugar estratégico para la distribución a través de repartidores.

Factor preferencial: La selección de este sitio se basa principalmente en la accesibilidad, existencia de espacio en el hogar familiar y proximidad con puntos de venta, tales como mercados, proveedores de flores, materiales decorativos, comisarios, entre otros. Además, el funcionamiento digital posibilita alcanzar a una audiencia más extensa sin la necesidad de un espacio físico permanente.

3.2.3 Tamaño de la planta

La zona asignada para la producción de los productos de Details By Iskra se asemeja a una habitación modificada en el hogar de los fundadores. Este lugar posee una longitud de 4,28 metros y anchura de 3,55 metros, lo que equivale a un total de cerca de 15,2 metros cuadrados.

En esta superficie se planea ubicar estaciones funcionales que faciliten la estructuración de las actividades empresariales, como por ejemplo:

- Un espacio de trabajo para la elaboración de productos •
- Un lugar para almacenar materiales y embalajes • Un lugar para almacenar recursos y empaques
- Un espacio de diseño que incluye escritorio, ordenador e impresora.
- Estantes o repisas para categorizar materiales decorativos y utensilios de trabajo

Figura 41

Modelado en SketchUp del área de producción en 3D.



Figura 42
Modelado en SketchUp del área de producción en 3D



Figura 43
Modelado en SketchUp del área de producción en 3D



3.2.4 Optimización de procesos operativos en entornos digitales

Dentro del escenario de expansión y adaptación tecnológica al que se enfrenta Details By Iskra, se hace patente la importancia de examinar y robustecer los procesos de operación que sustentan la empresa. Aunque el emprendimiento ha conseguido establecerse como una propuesta atractiva en el mercado digital, su estructura operativa todavía se basa en gran parte en procedimientos manuales o informales que restringen su capacidad de respuesta, escalabilidad y eficacia.

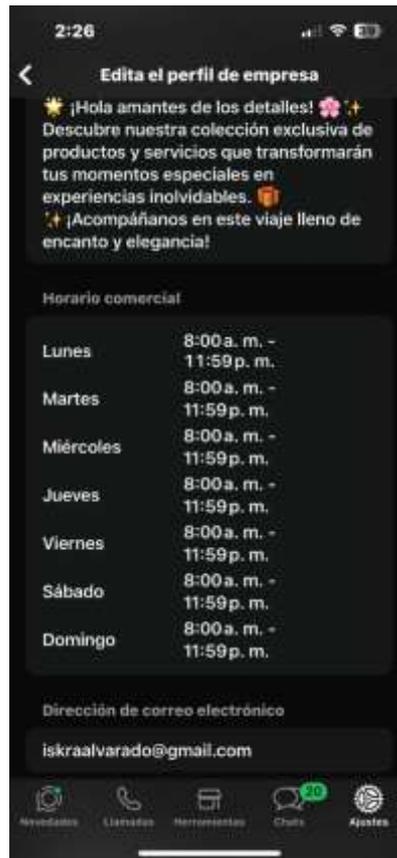
3.2.4.1 Fortalecimiento de la atención al cliente mediante WhatsApp Business.

Funcionalidades clave y ventajas estratégicas

WhatsApp Business permite mejorar la atención al cliente al ofrecer funciones que ayudan a automatizar respuestas, ordenar los mensajes y responder con mayor rapidez (Whatsapp, 2025).

Estas características no solo potencian la comunicación directa con los clientes, sino que también facilitan la optimización del tiempo de respuesta, la disminución de fallos en la comunicación y la difusión de una percepción más profesional del negocio.

Figura 44
Whatsapp Bussines



- **Aplicación en el contexto de Details By Iskra**

La puesta en marcha de WhatsApp Business en Details By Iskra comenzará con la configuración de un perfil empresarial integral, que contemple el nombre de la empresa, horarios de servicio, descripción de servicios, vínculos a redes sociales y catálogo digital. Se implementarán mensajes de acogida automáticos, alertas de falta para más allá del horario de servicio, y respuestas inmediatas para preguntas habituales como costos, plazos de entrega o métodos de pago.

Figura 45
Respuesta automática en Whatsapp

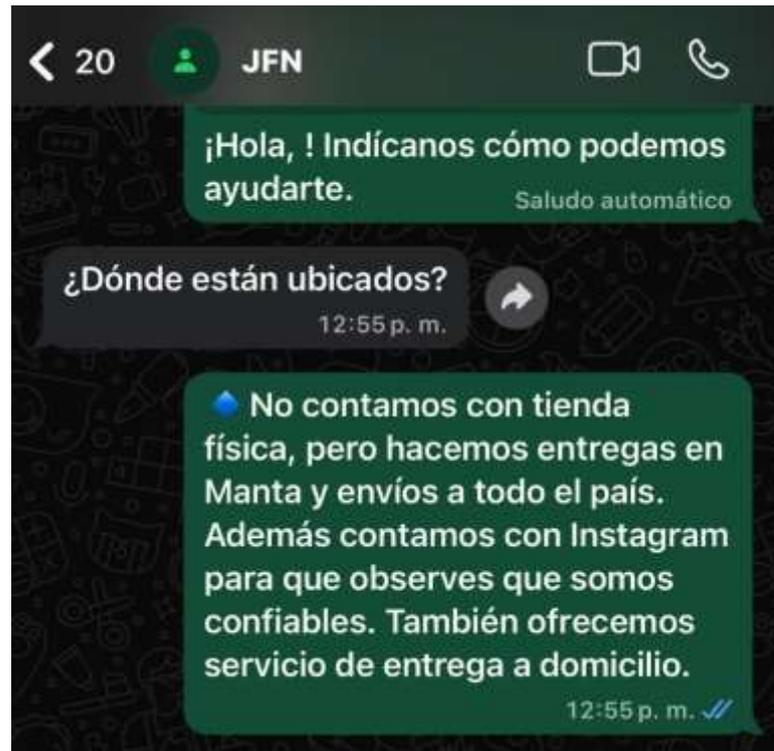
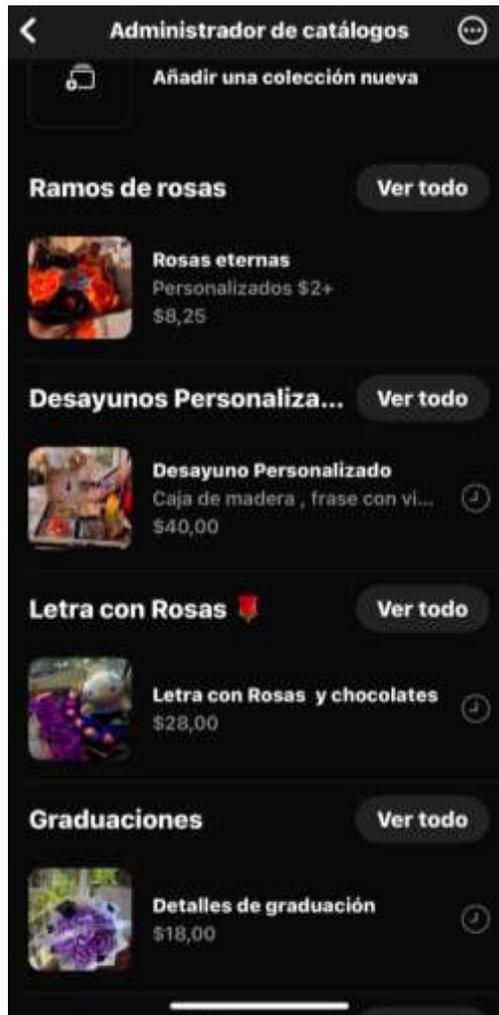


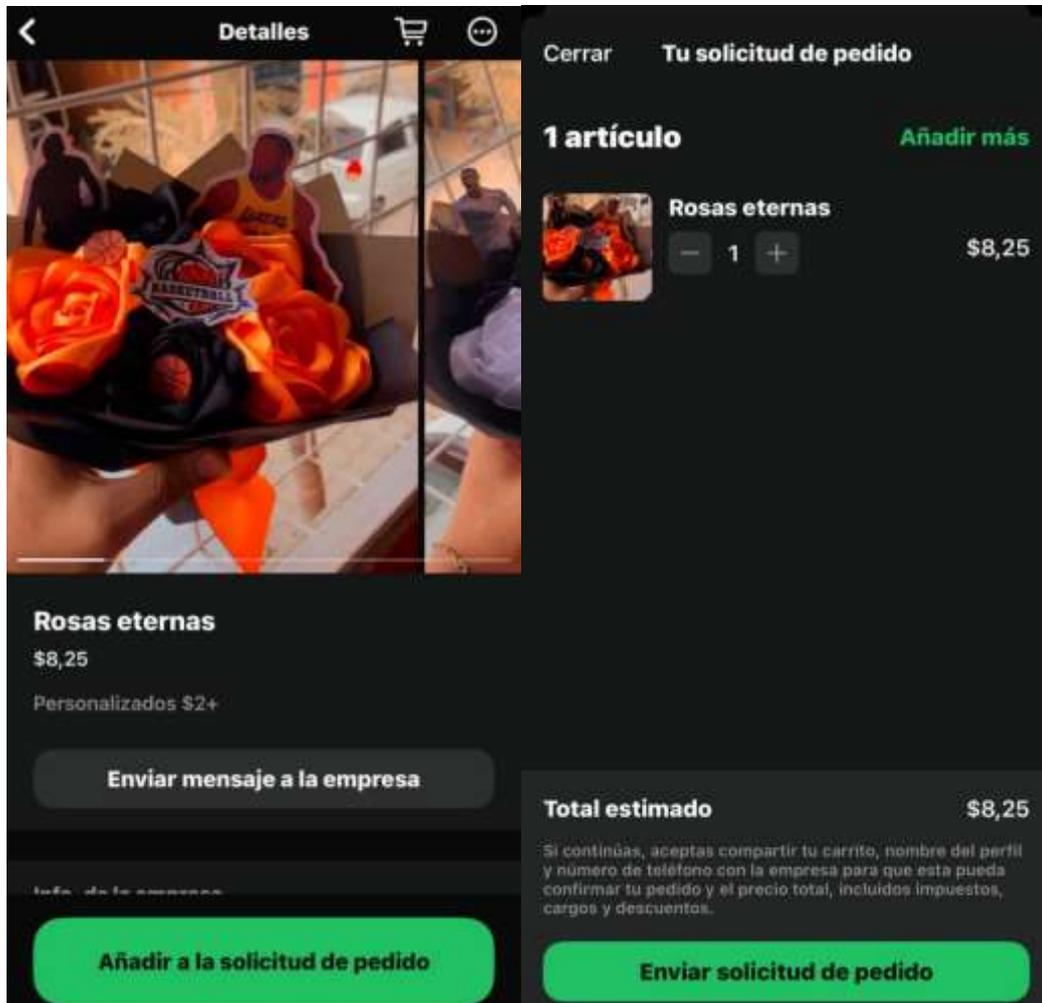
Figura 46
Catálogo en Whatsapp Bussines



Beneficios esperados

- Incremento en la agilidad y profesionalidad en el servicio al cliente.
- Disminución de la cantidad de mensajes repetitivos a través de la automatización.
- Monitoreo más organizado de pedidos y clientes.
- Posible incremento en la transformación de consultas en ventas.
- Mejora en la visión del cliente en relación con el grado de formalidad y organización del negocio.

Figura 47
Carrito de compra de Whatsapp Bussines



3.2.4.2 Digitalización del proceso de ventas a través de una página web Justificación y valor agregado

Hoy en día, una página web no solo desempeña roles informativos, sino que también se convierte en un canal de venta directo que opera de manera constante e independiente. Para Details By Iskrs, el establecimiento de una página web institucional posibilitará expandir el alcance del negocio, disminuir la dependencia del medio de ventas en redes sociales, y proporcionar una experiencia de compra más organizada, asequible y segura para el cliente.

En contraposición a la atención personalizada por mensajes, que puede causar retrasos o malentendidos, una plataforma web adecuadamente

estructurada reúne toda la información pertinente del negocio y simplifica la transformación directa del interés en adquisición.

Implementación técnica y funcional

Se asignará un presupuesto inicial de cerca de \$100 USD para la creación de una página web elemental, pero con diseño profesional. El sitio web contendrá:

- Una parte institucional que relata la historia del emprendimiento, la misión y los valores.
- Un inventario de productos organizados por categoría.
- Cuenta de compras con alternativa de pago a través de transferencia bancaria o pago a distancia.
- Compatibilidad directa con WhatsApp Business para servicio de atención en directo.
- Formulario de contacto y mapa de localización si se proporcionan servicios de entrega a domicilio.

El diseño será adaptable, o sea, compatible con teléfonos móviles y otros aparatos, asegurando una navegación suave y cómoda.

Impacto proyectado

La aplicación de herramientas digitales facilitará a Details By Iskra obtener una visibilidad incrementada en buscadores como Google y consolidar su identidad de marca en el ámbito digital. Además, promoverá la disminución del tiempo asignado a la administración manual de pedidos, mejorando de esta manera los recursos operativos. La atención al cliente podrá incrementarse considerablemente con la disponibilidad 24/7, lo que no solo optimiza la experiencia del usuario, sino que también posibilita atraer a un público que prefiera hacer sus compras de manera independiente. A esto se añade una mejor estructuración del inventario y los procedimientos logísticos, lo que favorecerá una operación más eficaz y el desarrollo sostenido de la empresa.

Figura 48
Página Web



3.2.4.3 Organización y planificación interna con la herramienta Notion

Rol de la organización digital en negocios emergentes

Uno de los desafíos más habituales en las empresas en fase de expansión es la ausencia de sistemas internos que faciliten el registro, la organización y el monitoreo de las actividades cotidianas. Esta falta generalmente resulta en pérdida de tiempo, repetición de tareas, inestabilidad en la distribución de pedidos y ausencia de seguimiento en las acciones.

En respuesta a esto, Details By Iskra incorporará Notion, una plataforma de productividad gratuita que facilita la administración de toda la información empresarial desde un único entorno virtual.

Plan de uso en Details By Iskra

La herramienta digital se desarrollará para satisfacer las demandas operativas de Details By Iskra, a través de la elaboración de plantillas a medida que simplifiquen la administración cotidiana del negocio. Estos formularios incorporarán cuadros para registrar pedidos y monitorear el progreso de la entrega, un calendario mensual para planificar actividades, ofertas y fechas

relevantes, además de un sistema de gestión elemental del inventario, tanto de materiales como de productos finales. Además, se fusionará una base de datos de consumidores habituales con su historial de adquisiciones, lo que facilitará un servicio más individualizado, y un panel dedicado para la organización de campañas de marketing digital.

Para asegurar una correcta aplicación de la herramienta, se llevará a cabo una fase inicial de prueba y conocimiento, en este periodo, el equipo o la persona responsable del negocio podrá analizar los rasgos de la plataforma y adaptarla gradualmente a su rutina de trabajo diaria. Esta etapa será vital para garantizar que la herramienta se aplique de manera efectiva y se convierta en un apoyo genuino para la organización y el crecimiento del emprendimiento.

Mejoras previstas

- Maximización del tiempo y recursos a través de una planificación previa.
- Disminución de equivocaciones y olvidos gracias a la documentación digital.
- Incremento en la rastreabilidad de órdenes y entregas.
- Creación de una cultura organizacional más organizada y centrada en metas.

Figura 49

Plantilla de control de pedidos y entregas en Notion



Formulario de pedido

Submitting response as  Andres Silva

Detalles preferido*

(Select as many as you like)

- Ramos de rosas eternas
- Ramos de rosas naturales
- Desayunos personalizados
- Cajas con rosas y chocolates
- Detalles con fresas chocolatadas
- Detalles con licor
- Detalles con carros Hot Wheels
- Letras 3D con luces
- Letras 3D con rosas
- Ropa personalizada

Servicio*

- Cumpleaños
- Aniversario
- San Valentín
- Día de las Rosas Amarillas
- Día de la madre
- Día del Padre
- Día de la Novia
- Día de los Carros Hot wheels
- Navidad
- Día de la Mujer
- Otros

Fecha de entrega*

Nombre*

Correo electrónico*

Número de teléfono

Notas

Imagen referencial o del catálogo del detalle a desear

Size limit: 5 MB. File limit: 10.

3.2.5 Descripción técnica del producto

Details By Iskra ofrece una gama de productos personalizados y artesanales pensados para ocasiones especiales, combinando creatividad, presentación visual atractiva y elementos emocionales. A continuación, se describe técnicamente cada una de las líneas de productos:

- **Ramos de rosas eternas (ej. 10 rosas):** Arreglo floral compuesto por rosas elaboradas con cintas satinada, diseñadas para durar años. Se presenta en ramos envueltos en papel coreano, con cintas y detalles complementarios.
- **Ramos de rosas naturales (ej. 24 rosas):** Composición floral fresca con rosas auténticas, usualmente con flores y ornamentos de temáticas variadas. Para asegurar su frescura, se preparan el mismo día o un día previo a la entrega.
- **Desayunos personalizados:** Bandejas plásticas circulares o cajas de mdf de 25 x 25 cm, 30 x 30 cm , 30 x 40 cm, con o sin respalda para ubicar globos #5, con frase vinil en el respaldar, con o sin globo personalizado, que incluyen alimentos seleccionados (jugo o leche, sandwiches, fruta picada, bolón , panqueque, frutos secos, chocolates, yogurt, entre otros), acompañados de decoración personalizada tarjetas, nombres en vinil y utensilios decorativos.
- **Cajas con rosas y chocolates:** Detalle que combina rosas naturales o eternas con chocolates tipo Ferrero Rocher o similares, dispuestos en cajas de mdf de 25 x 25 cm, 30 x 30 cm , 30 x 40 cm y personalizadas según la ocasión.
- **Detalles con fresas chocolatadas:** Fresas frescas bañadas en chocolate, decoradas con toppings de colores, figuras de caramelo, lámina de oro o plata comestibles, toppings de chocolate, colorante si la fresa amerita de un color específico. Se entregan en cajas blancas, ramos, cajas de mdf, vasos.

- **Detalles con licor:** Cajas personalizadas que incluyen botellas minis o medianas de licor (Ron, Whisky, Vino, etc.), decoradas con rosas, fresas, vasos personalizados o snacks.
- **Detalles con carros Hot Wheels:** Ramos o cajas con temáticas de vehículos Hot Wheels, perfectos para impresionar a niños o aficionados a la colección. Se pueden añadir dulces, globos o rosas.
- **Letras 3D con luces:** Estas son lámparas decorativas que simulan ser letras del abecedario, creando un efecto tridimensional gracias a su diseño y la forma en que emiten luz. Funcionan como un foco o lámpara, proyectando una luz suave y ambiental que es ideal para añadir un toque personal y cálido a cualquier espacio. Las cuales se le personalizan ubicando fotos y frases personalizadas dándole un toque único y sentimental.
- **Letras tridimensionales con rosas:** Cajas de cartón gris coloreadas con spray, pero adornadas con rosas naturales o eternas, generando un impacto visual romántico y sofisticado.
- **Ropa personalizada (buzos o camisas):** Prendas intervenidas con diseño en sublimación, adaptadas a los gustos del cliente (fechas especiales, frases, nombres, etc.).

3.2.6 Especificaciones técnicas del producto

A continuación, se detallan las características técnicas de los productos personalizados más destacados ofrecidos por Details By Iskra. Cada línea se distingue por la utilización de materiales particulares, métodos artesanales y diseño que se pueda ajustar a la situación requerida por el cliente.

Tabla 31**Tabla de especificaciones técnicas del producto.**

Producto	Materiales Principales	Presentación / Formato	Técnicas Utilizadas
Ramos de Rosas Eternas	Cinta satinada de 5 cm y 2,5 cm , papel coreano, pistola de silicona , cinta doble faz, cinta transparente, palos de chuzo, cortadora de pétalos, mariposas.	Ramos de 1 a 200 rosas, con papel decorativo y lazo	Elaboración manual, armado floral
Ramos de Rosas Naturales	Rosas naturales, follaje, papel coreano, cinta satinada, tarjeta personalizada, cinta doble faz, cinta transparente, pistola de silicona, mariposa.	Ramos de 12 a 150 rosas, envueltos y decorados	Selección floral, corte fresco, armado en espiral
Desayunos Personalizados	Caja MDF , bandejas plásticas o caja de cartulina blanca, vinil adhesivo, globos, lazos, cinta satinada, espuma flex, medidor de globos, pistola de silicona, nylon transparente, papel crepé picado , alimentos variados, envases plásticos.	Cajas de 25x25 cm, 30x30 cm y 30x40 cm, con y sin respaldo, bandejas circulares con comparticiones, caja de cartulina con tapa	Diseño de bandeja, corte de vinil, armado decorativo
Cajas con Rosas y Chocolates	Cajas MDF o cartulina premium, rosas naturales o eternas, chocolates Ferrero, papel decorativo	Cajas cuadradas o rectangulares	Ensamblaje floral y gastronómico personalizado
Fresas Chocolatadas	Fresas frescas, chocolate cobertura, toppings comestibles, cajas blancas, cajas mdf o ramos decorativos, colorante a la grasa.	Cajas de 6, 9, 12 o más unidades; ramos o cajas	Baño de chocolate, decoración artística manual
Detalles con Licor	Botellas mini o medianas, rosas, snacks, cajas MDF o cartulina	Cajas decoradas con vinil y relleno temático	Composición temática
Detalles con Hot Wheels	Carros Hot Wheels originales, globos, dulces, cajas de cartón blanco, vinil adhesivo	Cajas o ramos con diseño infantil o juvenil	Integración temática, decoración lúdica
Letras 3D con Luces	Cartón industrial, luces LED, papel decorativo, fotografías, pilas AA, vinil.	Letras de 25 a 30 cm de altura con iluminación frontal	Montaje de luz, instalación de fotografías y diseño
Letras 3D con Rosas	Cartón gris, spray, rosas eternas o naturales, espuma floral	Letras decorativas con rosas integradas	Pintura, pegado floral, decoración temática
Ropa Personalizada	Camisas o buzos de algodón o poliéster, tinta de sublimación	Tallas S a XL, diseño frontal o posterior	Sublimación externa realizada por proveedor especializado. Producto adquirido terminado para reventa.

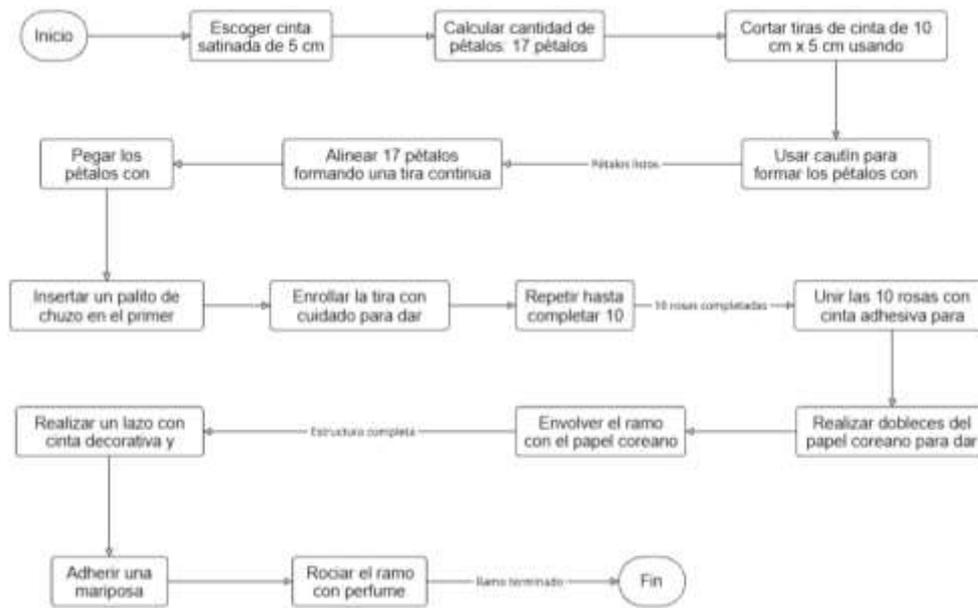
Nota: En esta tabla se detallan las especificaciones técnicas de los productos.

3.2.7 Procesos de Producción

3.2.7.1 Ramos de Rosas Eternas

Figura 50

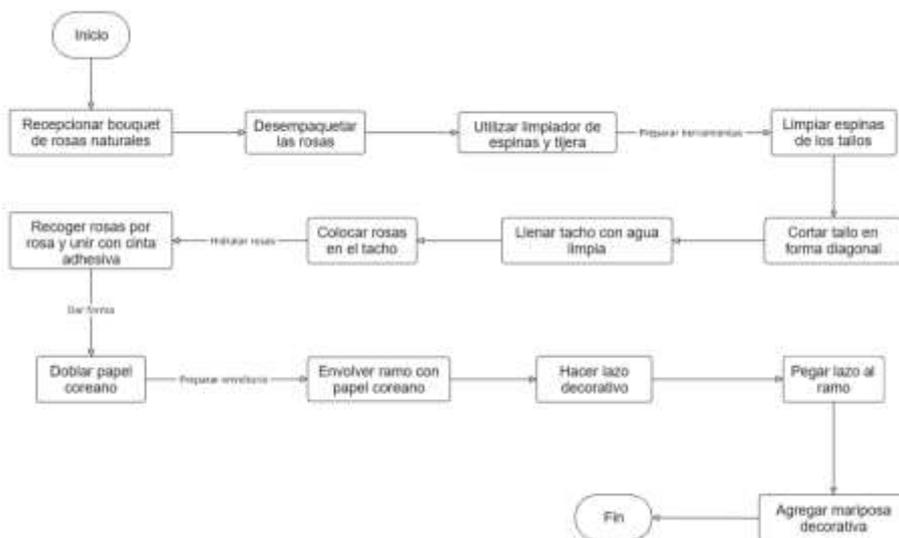
Proceso de Elaboración: Rosas Eternas



3.2.7.2 Ramos de Rosas Naturales

Figura 51

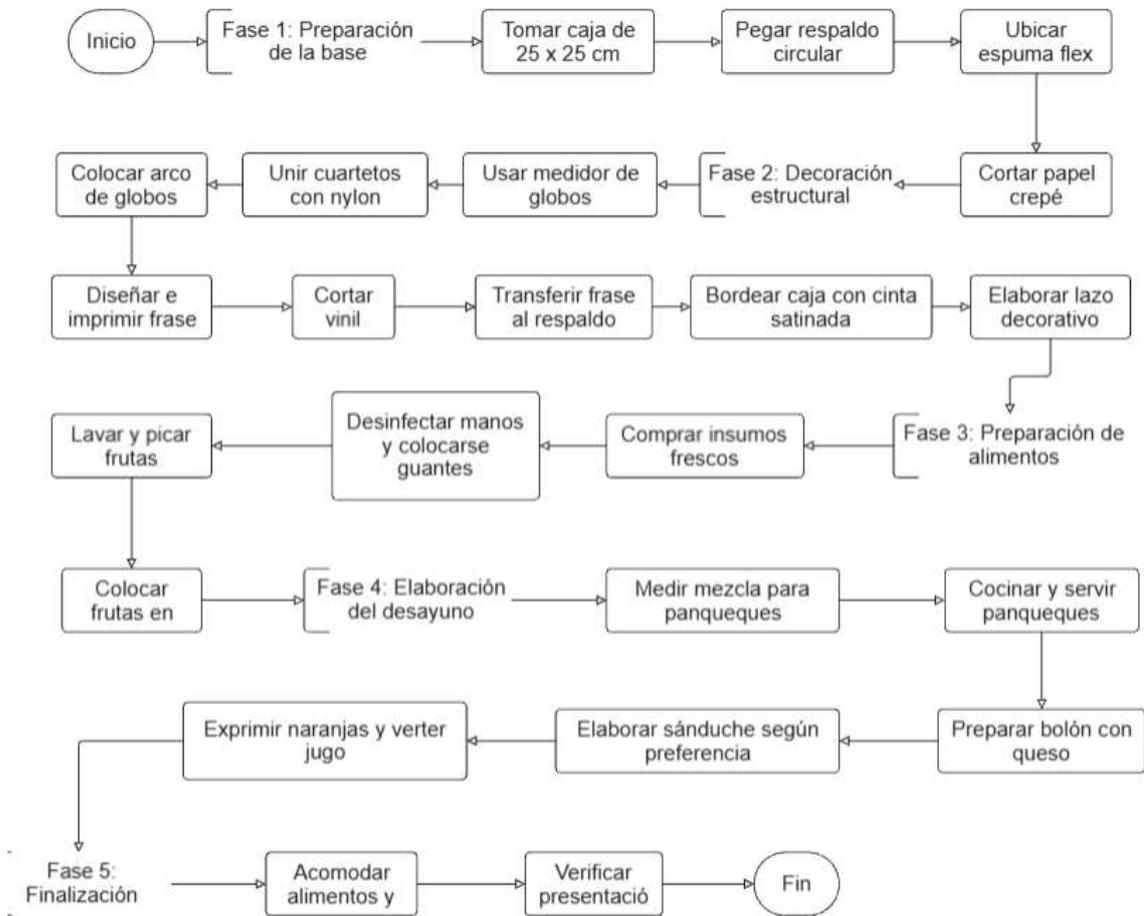
Proceso de Elaboración: Rosas Naturales



3.2.7.3 Desayunos Personalizados

Figura 52

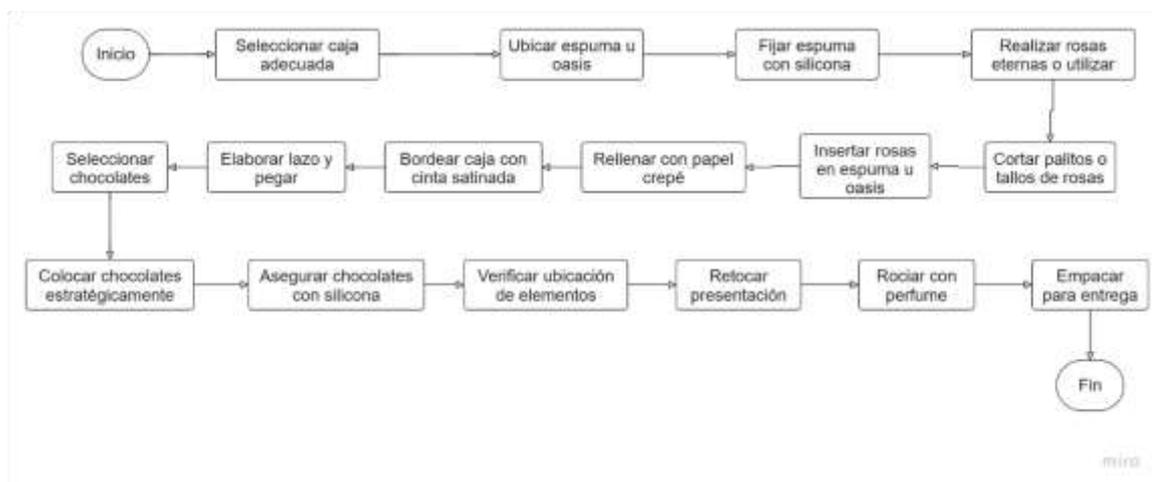
Proceso de Elaboración: Desayunos Personalizados



3.2.7.4 Cajas con Rosas y Chocolates

Figura 53

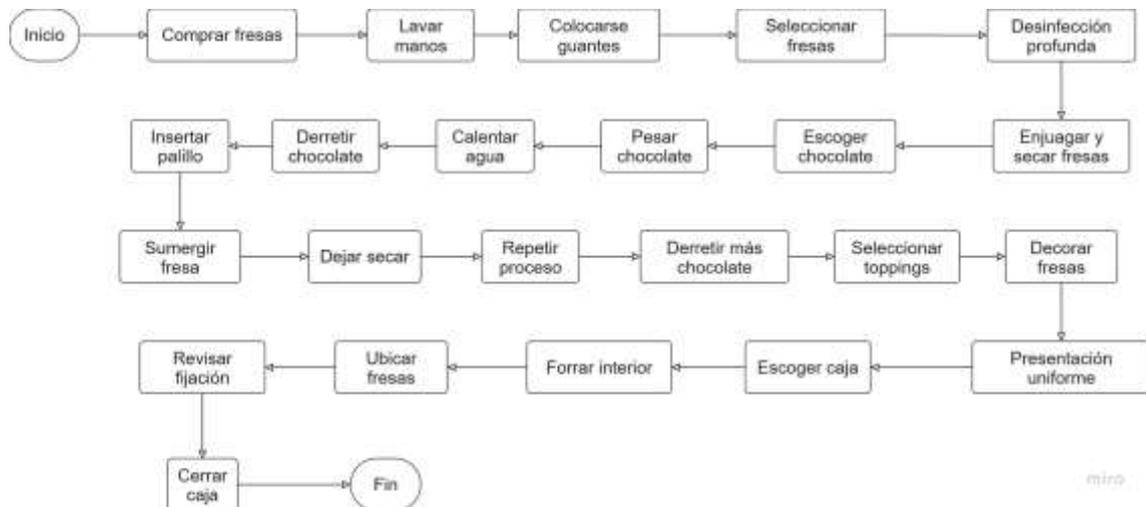
Proceso de Elaboración: Cajas con Rosas y Chocolates



3.2.7.5 Fresas Chocolatadas

Figura 54

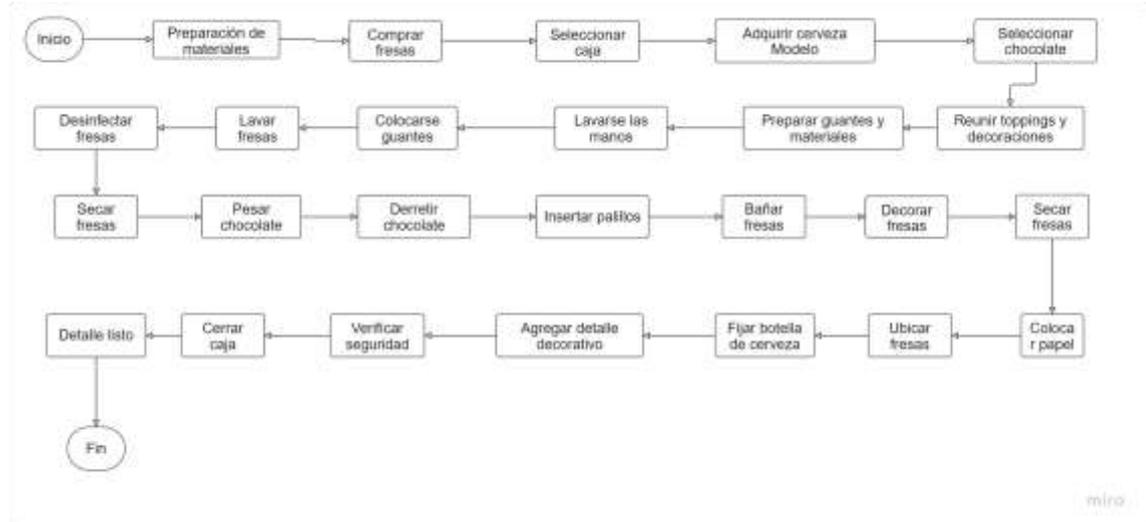
Proceso de Elaboración: Fresas Chocolatadas



3.2.7.6 Detalles con Licor

Figura 55

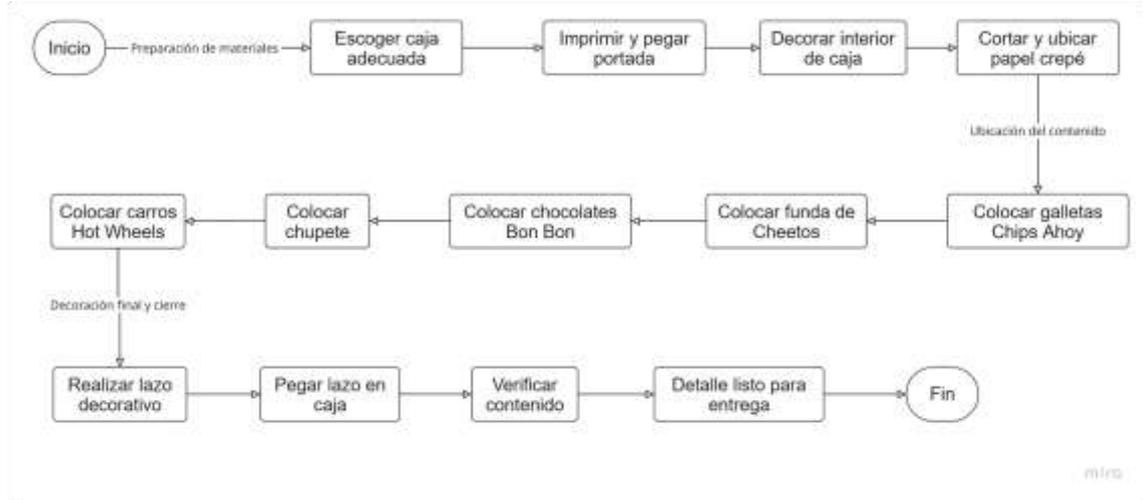
Proceso de Elaboración: Detalles con Licor



3.2.7.7 Detalles con Hot Wheels

Figura 56

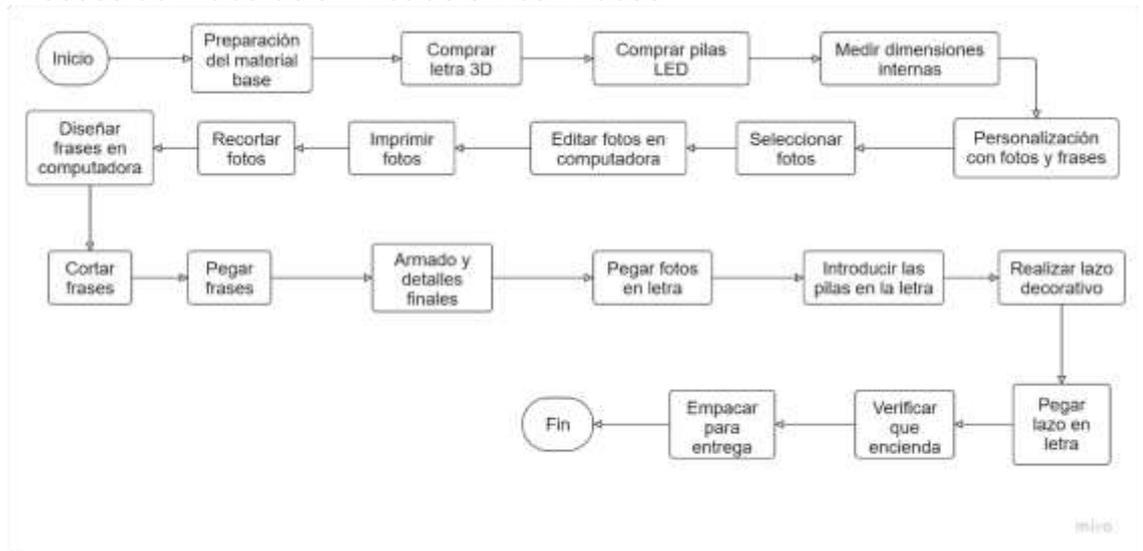
Proceso de Elaboración: Detalles con Hot Wheels



3.2.7.8 Letras 3D con Luces

Figura 57

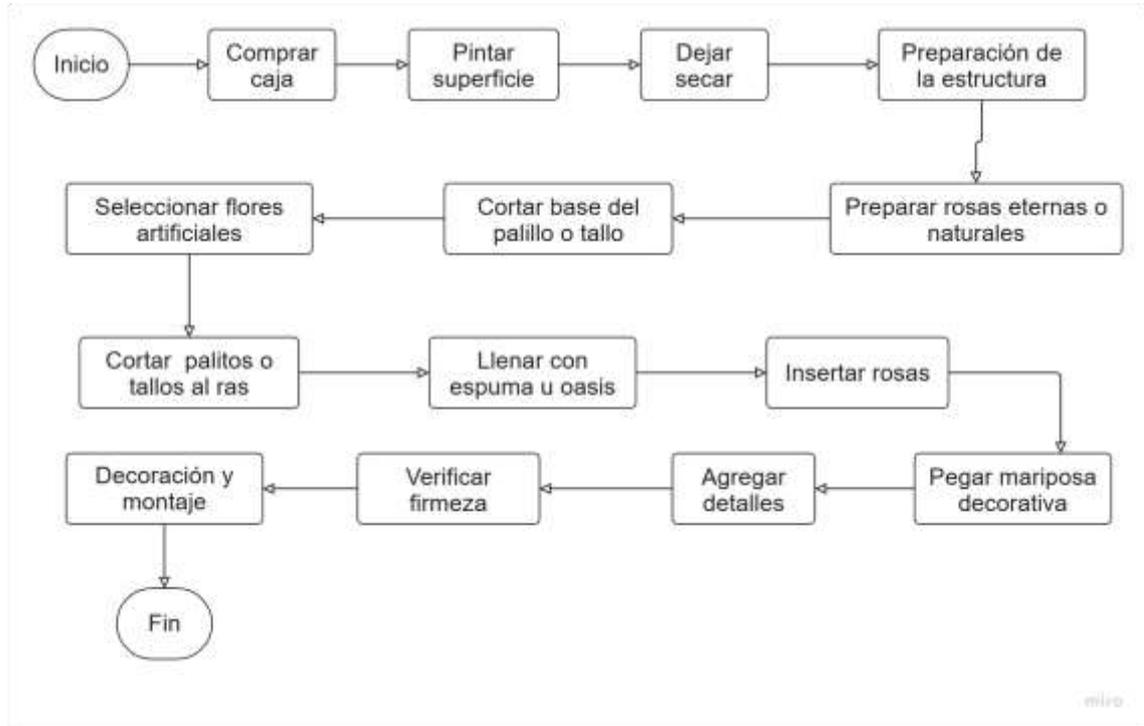
Proceso de Elaboración: Letras 3D con Luces



3.2.7.9 Letras 3D con Rosas

Figura 58

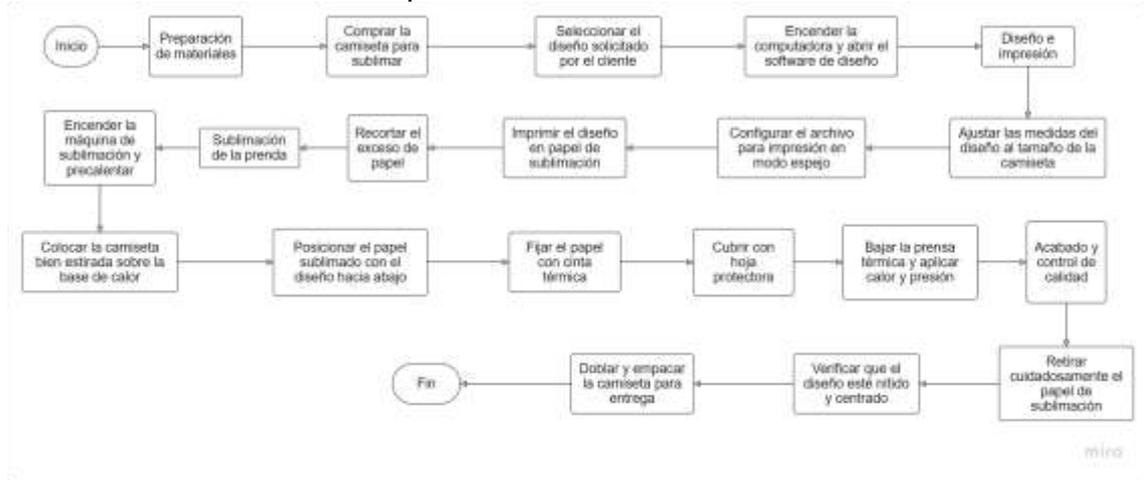
Proceso de Elaboración: Letras 3D con Rosas



3.2.7.10 Ropa Personalizada

Figura 59

Proceso de Elaboración: Ropa Personalizada



3.2.8 Capacidad instalada

3.2.8.1 Equipos y tecnología

Los equipos que permiten llevar a cabo las actividades de diseño, elaboración de productos y preparación de alimentos personalizados:

- 1 Computadora
- 1 Impresora multifuncional
- 1 Termoselladora
- 1 Máquina Cricut Explore 4
- 4 Pistolas de silicona
- 1 Pistola de silicona eléctrica
- 1 Cortadora de pétalos
- 1 Cortadora de espuma flex
- 1 Cortadora de hojas
- 1 Inflador manual de globos
- 1 Inflador eléctrico de globos
- 1 Cortadora eléctrica cartón/tela/foami
- 4 Mesas de trabajo
- 1 Cocina
- 1 Air fryer
- 2 Sartenes de teflón
- 1 Licuadora
- 4 Ollas
- 1 Gramera
- 3 Teléfonos móviles
- 1 Aro de luz LED
- 2 Sillas
- 1 Tijera de jardinería
- 1 Nevera
- 1 Quita espinas de rosas naturales
- Máquina Estampadora Multifuncional 8 en 1 Max Press
- Máquina de llenado de globos con bomba de aire eléctrica y herramienta expansora
- Impresora Epson F170 de sublimación de tinta
- Repisas flotantes para insumos o pt
- Cajonera Yute 4 Pisos Color Rosado y Beige
- Estanterías de pared

3.2.9 Producción estimada al año

Teniendo en cuenta que Details By Iskra funciona la mayor parte del año, a excepción de fechas importantes como Navidad, Año Nuevo, Carnaval y el Día de los Difuntos, se ha calculado un total de 357 días de trabajo anuales. La proyección para 2025 prevé una producción total de 1.740 pedidos anuales, lo que muestra un incremento constante en relación a los años previos.

Esta proyección concuerda con la capacidad de funcionamiento del negocio, dado que la fabricación es totalmente artesanal, a medida y sin la necesidad de un espacio físico permanente. Además, la demanda más alta se concentra en festividades, lo que facilita mantener una producción media diaria flexible de acuerdo con el calendario y las temporadas de alta demanda.

La estimación de la producción diaria para alcanzar esta proyección es:

$$\text{Elaboración diaria estimada} = \frac{\text{Proyección de pedidos de 2025}}{\text{Días que se proyectan laborar}} = 1740$$

$$\text{Elaboración diaria estimada} = \frac{1740}{357} = 5 \text{u por día}$$

3.2.10 Costos de producción

3.2.10.1 Requerimiento de materia prima

Details By Iskra funcione correctamente y cumpla con la producción, es esencial identificar y organizar la necesidad de materia prima para cada uno de los productos que se ofrecen. Los artículos más destacados incluyen ramos de rosas perpetuas, ramos de rosas naturales, desayunos a medida, cajas con rosas y chocolates, fresas en chocolate, detalles con licor, detalles con carros de Hot Wheels, letras 3D con luces, letras 3D con rosas y vestimenta a medida. Cada uno de estos productos necesita materiales particulares que se deben administrar con exactitud para asegurar la calidad, la continuidad de las operaciones y la satisfacción del cliente. A continuación, se especifican los recursos requeridos para cada tipo de producto.

Ramos de Rosas Eternas

Tabla 32*Tabla de costo de producción del producto 1*

Materiales directos para hacer un ramo de 10 rosas eternas	Costo unitario	
Cinta satinada de 5 cm	\$	1,99
Cinta Satinada para Lazo	\$	0,08
Palitos de chuzo	\$	0,19
Silicona	\$	0,30
Papel coreano	\$	0,60
Mariposa	\$	0,13
Cinta Doble Fast	\$	0,03
Cinta Scotch	\$	0,02
Total de materiales directos	\$	3,33

Ramos de Rosas Naturales**Tabla 33***Tabla de costo de producción del producto 2*

Materiales directos para hacer un ramo de 24 rosas naturales	Costo unitario	
Rosas Naturales	\$	4,00
Cinta Satinada para Lazo	\$	0,08
Silicona	\$	0,06
Papel coreano	\$	1,35
Mariposa	\$	0,25
Cinta Doble Fast	\$	0,03
Cinta Scotch	\$	0,02
Total de materiales directos	\$	5,79

Desayunos Personalizados**Tabla 34***Tabla de costo de producción del producto 3*

Desayuno en caja blanca con tapa	Costo unitario	
Caja blanca de 20 x 25	\$	0,75
Sanduches en bandeja	\$	0,50
Fruta picada en bandeja	\$	1,65
Cinta satinada para decorar la caja	\$	0,22
Papel crepé	\$	0,04
Jugo Natura	\$	0,60
Panqueque	\$	0,50
Frase Vinil	\$	0,20
Silicona	\$	0,05
Total de materiales directos	\$	4,46

Desayuno en caja Mdf con respaldar	Costo unitario	
Caja de 25x 25 MDF	\$	3,35
Respaldar de 25 cm	\$	1,50
Jugo de naranja en frasco	\$	1,35
Fruta picada en vaso de 16 oz	\$	2,65
Sanduche con queso cheddar y jamón	\$	1,00
Bolón de queso en envase	\$	1,50
Panqueques	\$	0,60
Mermelada	\$	0,25
Frasel Vinil	\$	0,75
Cinta satinada para decorar la caja	\$	0,22
Globos #5	\$	0,54
Espuma flex	\$	0,25
Papel crepé	\$	0,07
Empaque de Utensilios para Desayuno	\$	0,25
Silicona	\$	0,05
Total de materiales directos	\$	14,33

Cajas con Rosas y Chocolates

Tabla 35

Tabla de costo de producción del producto 4

Cajas con Rosas y Chocolates	Costo unitario	
12 rosas eternas	\$	2,00
14 bombones	\$	3,00
Caja de cartón rígido	\$	2,50
Cinta satinada para decorar la caja	\$	0,22
Oasis	\$	1,23
Mariposa	\$	0,13
Total de materiales directos	\$	9,08

Fresas Chocolatadas

Tabla 36

Tabla de costo de producción del producto 5

Materiales directos para hacer una caja de 12 fresas chocolatadas	Costo unitario	
Chocolate de cobertura	\$	5,02
Caja de cartón blanco	\$	1,05
Papel crepé	\$	0,07
Espuma flex	\$	0,15
Decoración de gragras o toppings	\$	0,05
Fresas	\$	1,50
Falda para fresa	\$	0,18
Total de materiales directos	\$	8,02

Materiales directos para hacer un ramo de 12 fresas chocolatadas	Costo unitario	
Chocolate de cobertura	\$	5,02
Decoración de gragras o toppings	\$	0,05
Fresas	\$	1,50
Papel coreano	\$	0,60
Mariposa	\$	0,25
Cinta Doble Fast	\$	0,02
Cinta Scotch	\$	0,01
Cinta Satinada de 2,5 cm para lazo	\$	0,14
Palitos de chuzo	\$	0,21
Total de materiales directos	\$	7,80

Detalles con Licor

Tabla 37

Tabla de costo de producción del producto 6

Detalle de Cerveza Modelo con 6 fresas		
Chocolate de cobertura	\$	2,51
Caja blanca de 20 x 25 cm	\$	1,05
Papel crepé	\$	0,07
Espuma flex	\$	0,15
Decoración de gragras o toppings	\$	0,03
Fresas	\$	1,00
Falda para fresa	\$	0,09
Cinta Satinada de 2,5 cm para lazo	\$	0,14
Cerveza Modelo	\$	2,25
Total de materiales directos	\$	7,29

Detalles de Vino con fresas chocolatadas en caja	Costo unitario	
Chocolate de cobertura	\$	5,02
Caja de 25x 25 MDF	\$	3,35
Papel crepé	\$	0,07
Espuma flex	\$	0,25
Decoración de gragras o toppings	\$	0,05
Fresas	\$	1,50
Falda para fresa	\$	0,18
Cinta Satinada de 2,5 cm para lazo	\$	0,14
Vino Anthony	\$	8,00
Total de materiales directos	\$	18,56

Detalles con Hot Wheels

Tabla 38

Tabla de costo de producción del producto 7

Ramos de 3 rosas eternas con 3 carros hot wheels	Costo unitario	
3 rosas eternas azules	\$	0,99
3 carros Hot wheels	\$	6,57
Papel coreano	\$	0,45
Cinta Doble Fast	\$	0,02
Cinta Scotch	\$	0,01
Cinta Satinada de 2,5 cm para lazo	\$	0,14
Palitos de chuzo	\$	0,06
Total de materiales directos	\$	8,24

Caja personalizada con tres carros hot wheels y dulces	Costo unitario	
Caja Personalizada por dentro y por fuera	\$	1,05
2 Galletas Con Chispas De Chocolate CHIPS AHOY 111 G	\$	2,74
1 Cheetos	\$	0,40
3 bon bon	\$	0,81
1 Chupete	\$	0,15
3 carros hot wheels	\$	4,38
Papel crepé	\$	0,07
Total de materiales directos	\$	9,60

Letras 3D con Luces

Tabla 39*Tabla de costo de producción del producto 8*

Letras 3D con luces	Costo unitario	
Letra 3D con luces	\$	2,00
Pilas	\$	0,50
Papel fotográfico Adhesivo	\$	0,15
Frases y figuras Vinil	\$	0,50
Cinta Satinada de 2,5 cm para lazo	\$	0,07
Total de materiales directos	\$	3,22

Letras 3D con Rosas**Tabla 40***Tabla de costo de producción del producto 9*

Letras 3D con rosas	Costo unitario	
Letra de Cartón Gris	\$	3,00
Spray de Color	\$	0,50
12 Rosas eternas (Variará dependiendo la letra)	\$	3,00
Mariposa	\$	0,12
Espuma Flex	\$	0,50
Total de materiales directos	\$	7,12

Ropa Personalizada**Tabla 41***Tabla de costo de producción del producto 10*

Ropa Personalizada	Costo unitario	
Camisa para sublimar	\$	5,00
Impresión de sublimación	\$	1,50
Total de materiales directos	\$	7,97

3.2.10.2 Mano de obra directa

El proceso de producción de Details By Iskra se basa en una estructura artesanal y personalizada, que necesita de un equipo de trabajo simple pero eficaz para la creación constante de los detalles. En este punto, se considera imprescindible la incorporación de dos individuos de forma permanente: una responsable de producción y un ayudante de producción.

La responsable de producción es una de las fundadoras del proyecto y brinda experiencia directa en la fabricación de los productos, además de un entendimiento detallado de los estándares de calidad y estilo de la empresa. Su

función es dirigir y controlar cada etapa del proceso artesanal. El ayudante de producción proporciona soporte operativo, colaborando en la preparación de materiales, decoración, empaquetado y limpieza del espacio laboral.

Cada persona obtiene un salario bruto mensual de \$475,00, este monto aumenta en un 45% a las prestaciones sociales (seguridad social, vacaciones, décimos y otras aportaciones obligatorias), lo que resulta en un gasto mensual por persona de \$688,75 y un gasto total mensual por empleado directo de \$1.377,50. Teniendo en cuenta que la configuración del equipo permanece constante durante el periodo estimado, el costo anual también se mantiene en \$16.530,00 cada cinco años.

Tabla 42
Tabla de costo de mano de obra directa

MANO DE OBRA DIRECTA (FIJA)	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Costo MOD mensual
Encargada de producción	1	\$ 475,00	\$ 475,00	45,0%	688,75
Asistente de producción	1	\$ 475,00	\$ 475,00	45,0%	688,75
			\$ -		0,00
TOTAL	\$ 2,00		\$ 950,00		\$ 1.377,50

Nota: Se considera mano de obra directa a todo el personal involucrado de manera práctica y continua en la elaboración de los productos. Estas personas realizan actividades manuales, creativas y de montaje que dan valor al producto final. La contratación de ambas figuras responde a la necesidad de garantizar calidad, tiempos de entrega adecuados y volumen suficiente para cubrir la demanda proyectada.

Tabla 43
Tabla de costo total de mano de obra directa

	COSTO TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo MOD / mes	\$ 1.377,50	\$ 1.377,50	\$ 1.377,50	\$ 1.377,50	\$ 1.377,50
Costo MOD / Año	\$ 16.530,00	\$ 16.530,00	\$ 16.530,00	\$ 16.530,00	\$ 16.530,00

3.2.10.3 Depreciación de los equipos

La depreciación de los activos fijos de Details By Iskra se determina mediante el método lineal, que reparte de manera homogénea el costo de cada producto durante su ciclo de vida. Para este estudio, se ha tomado en cuenta la inversión inicial en equipos y mobiliario que participan en la producción y gestión, así como en las labores administrativas y de ventas de la empresa.

A continuación, se presenta la tabla que muestra los equipos, su precio, duración y estimada depreciación anual:

Tabla 44
Tabla de depreciación de equipos

Tabla de depreciación de activos fijos con mensual y anual						
Activo	Cant.	Valor total (USD)	Vida útil (años)	Depreciación anual (USD)	Depreciación mensual (USD)	
ÁREA DE PRODUCCIÓN						
Termoselladora	1	\$ 12,00	3	\$ 4,00	\$ 0,33	
Máquina Cricut Explore 4	1	\$ 500,00	5	\$ 100,00	\$ 8,33	
Pistolas de silicona (x4)	4	\$ 14,00	2	\$ 7,00	\$ 0,58	
Pistola de silicona eléctrica	1	\$ 20,00	2	\$ 10,00	\$ 0,83	
Cortadora de pétalos	1	\$ 16,00	3	\$ 5,33	\$ 0,44	
Cortadora de espuma flex	1	\$ 4,50	2	\$ 2,25	\$ 0,19	
Cortadora de hojas	1	\$ 3,25	2	\$ 1,63	\$ 0,14	
Inflador manual de globos	1	\$ 2,25	2	\$ 1,13	\$ 0,09	
Inflador eléctrico de globos	1	\$ 5,00	2	\$ 2,50	\$ 0,21	
Cortadora eléctrica cartón/tela/foami	1	\$ 11,50	3	\$ 3,83	\$ 0,32	
Cocina	1	\$ 380,00	7	\$ 54,29	\$ 4,52	
Air fryer	1	\$ 140,00	5	\$ 28,00	\$ 2,33	
Sartenes de teflón (x2)	2	\$ 30,00	2	\$ 15,00	\$ 1,25	
Licuadaora	1	\$ 80,00	3	\$ 26,67	\$ 2,22	
Ollas (x4)	4	\$ 70,00	4	\$ 17,50	\$ 1,46	
Gramera	1	\$ 8,00	3	\$ 2,67	\$ 0,22	
Tijera de jardinería	1	\$ 4,00	2	\$ 2,00	\$ 0,17	
Mesas de trabajo (x3)	2	\$ 60,00	5	\$ 12,00	\$ 1,00	
Nevera	1	\$ 1.000,00	7	\$ 142,86	\$ 11,90	
Quita espinas de rosas naturales	1	\$ 3,75	2	\$ 1,88	\$ 0,16	
Sillas (x1)	1	\$ 20,00	5	\$ 4,00	\$ 0,33	
Máquina Estampadora Multifuncional 8 en 1 Max Press	1	\$ 800,00	5	\$ 160,00	\$ 13,33	
Máquina de llenado de globos con bomba de aire eléctrica y herramienta expansora	1	\$ 369,00	5	\$ 73,80	\$ 6,15	
Impresora Epson F170 de sublimación de tinta	1	\$ 425,00	5	\$ 85,00	\$ 7,08	
Repisas flotantes para insumos o pt	7	\$ 35,00	5	\$ 7,00	\$ 0,58	
Cajonera Yute 4 Pisos Color Rosado y Beige	1	\$ 46,00	5	\$ 9,20	\$ 0,54	
Estanterías de pared	1	\$ 500,00	5	\$ 100,00	\$ 0,05	
TOTAL		\$ 4.559,25		\$ 879,52	\$ 64,79	
ÁREA ADMINISTRATIVA						
Computadora	1	\$ 800,00	5	\$ 160,00	\$ 13,33	
Impresora multifuncional	1	\$ 450,00	5	\$ 90,00	\$ 7,50	
Mesas de trabajo (x1)	1	\$ 20,00	5	\$ 4,00	\$ 0,33	
Teléfonos móviles (x3)	3	\$ 1.260,00	3	\$ 420,00	\$ 35,00	
Aro de luz LED	1	\$ 12,00	3	\$ 4,00	\$ 0,33	
Sillas (x1)	1	\$ 20,00	5	\$ 4,00	\$ 0,33	
TOTAL		\$ 2.562,00		\$ 682,00	\$ 56,83	
TOTAL DE INVERSIÓN FIJA	—	\$ 7.121,25	—	\$ 1.561,52	\$ 121,62	

Nota: Tabla de depreciación de equipos con respecto a la inversión fija.

3.2.11 Estudio organizacional

3.2.11.1 Estructura organizacional

Details By Iskra se maneja bajo un modelo de empresa familiar, dirigido y gestionado por sus dos fundadores, ambos desempeñan múltiples roles fundamentales en el funcionamiento de la empresa, desde la producción personalizada a medida hasta la atención al cliente y la gestión de redes sociales.

En momentos de gran demanda, tales como San Valentín, Día de la Madre, cumpleaños grupales u otras celebraciones especiales, se emplea a dos familiares o uno para asistir temporalmente en labores como la preparación de desayunos, decoración de cajas, etiquetado y logística de entrega.

Este modelo adaptable posibilita que la compañía conserve la calidad del servicio durante picos de ventas, sin generar un esfuerzo operacional constante.

Tabla 45
Tabla de estructura organizacional

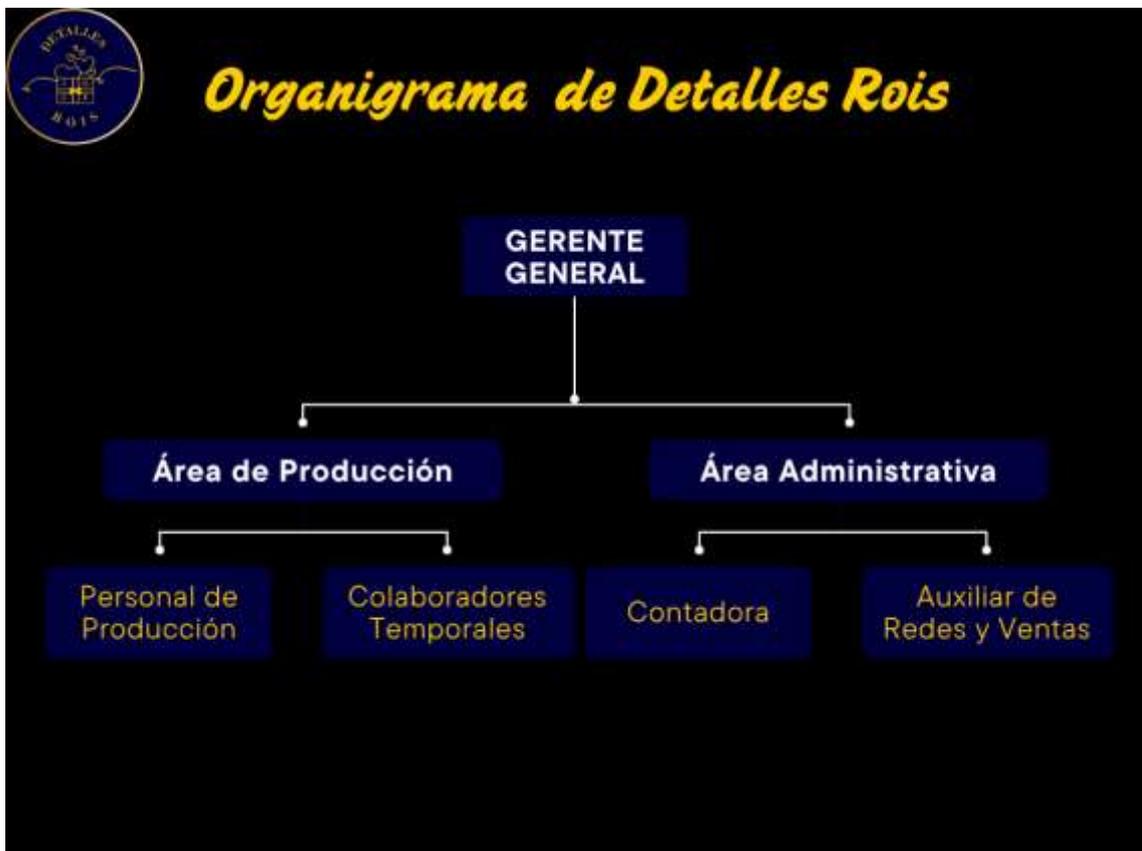
Cargo	Funciones	Responsabilidades
Gerente General	Dirigir y planificar el funcionamiento general del negocio. Tomar decisiones trascendentales.	Inspeccionar operaciones, finanzas y evolución del negocio. Formar alianzas estratégicas. Aprobar presupuestos y metas
Personal de Producción	Elaborar productos personalizados. Empacar y presentar los pedidos. Revisar la calidad de los insumos. Organizar el espacio.	Garantizar la calidad y presentación de cada detalle. Optimizar el tiempo y uso de materiales. Mantener el orden y limpieza del área.
Colaboradores Temporales	Apoyar en fechas de alta demanda. Asistir en armado de productos y entregas.	Cumplir tareas específicas asignadas. Responder eficientemente en picos de producción.
Contador	Registrar ingresos, egresos e inventario.	Adaptarse a roles temporales. Mantener las cuentas claras y actualizadas.

	Preparar reportes financieros.	Analizar la rentabilidad.
Auxiliar de Redes y Ventas	Gestionar redes sociales y mensajes. Publicar contenido y promociones. Atender pedidos y hacer seguimiento postventa.	Aumentar la visibilidad digital de la marca. Brindar atención al cliente oportuna. Aportar ideas creativas para la oferta de productos.

3.2.11.2 Organigrama general de la empresa

Figura 60

Organigrama general de la empresa



3.2.11.3 Administración

La implementación de procedimientos administrativos apropiados en Details By Iskra permite potenciar la eficacia en las operaciones, mantener una organización interna robusta y adaptarse a las tendencias más recientes del

mercado y así asegurar prácticas sustentables y responsables en el crecimiento del negocio.

Planificación:

- Establecer objetivos precisos, como aumentar las ventas anuales en un 15% anual, optimizar el tiempo de entrega o introducir nuevas categorías de productos (como ropa a medida o cajas temáticas).
- Desarrollar un plan de funcionamiento anual que incluya la programación de eventos significativos (tales como San Valentín, Día de la Madre, Navidad), así como el abastecimiento de materiales y la gestión de inventarios durante las temporadas de alta demanda.
- Invertir en instrumentos tecnológicos, campañas de publicidad y mejoras en la exposición de productos.

Organización:

- Implementar una estructura funcional fundamental en la que se establezcan los roles, a pesar de que las responsabilidades sean compartidas por el núcleo emprendedor (en este caso, el dueño y su pareja).
- Mantener el respaldo de empleados temporales en periodos de alta demanda, con roles definidos y distribuidos de acuerdo al tipo de producto o detalle a crear.

Dirección:

- Estimular al equipo a través de la apreciación del esfuerzo y la creatividad, además del reconocimiento en redes sociales o estímulos no formales (como una porción de las ganancias).
- Promover un entorno laboral colaborativo y adaptable, en el que se compartan las decisiones sobre diseño, embalaje, contenido de los desayunos u otros productos.

- Fomentar la formación constante en recursos digitales como Canva, TikTok, fotografía de productos, empaquetado creativo o empleo de Cricut.

Control:

- Efectuar evaluaciones mensuales de los gastos, materiales empleados y productos de mayor venta para tomar decisiones basadas en evidencia.
- Medir la satisfacción del cliente mediante los mensajes recibidos, las opiniones, las redes sociales y el seguimiento postventa.
- Implementar controles básicos de calidad antes de entregar cada detalle, comprobando aspectos como presentación, higiene, ortografía (en vinilos, tarjetas, cajas), frescura de los productos comestibles y una personalización apropiada.

3.2.11.4 Gastos administrativos

Los costos administrativos de Details By Iskra abarcan los gastos requeridos para la operación del negocio más allá del ámbito productivo, que incluyen salarios, servicios fundamentales, conexión, recursos, autorizaciones legales y depreciación de los activos. Resalta la asignación de un salario anual al administrador general, también cofundador, encargado de la administración operativa, servicio al cliente, redes sociales y supervisión financiera, con un salario inicial de \$8.265,00 y un incremento anual previsto del 6,25 %. Además, se contemplan otros costos tales como servicios fundamentales, licencias, materiales administrativos, así como la amortización de costos preoperativos y mobiliario empleado únicamente en este sector.

Tabla 46**Tabla de gastos administrativos**

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios / año	\$ 8.265,00	\$ 8.781,56	\$ 9.330,41	\$ 9.913,56	\$ 9.913,56
Serv. Básicos / año	\$ 300,00	\$ 312,00	\$ 324,48	\$ 337,46	\$ 350,96
Suministros al año	\$ 120,00	\$ 124,80	\$ 129,79	\$ 134,98	\$ 140,38
Asesoría / año	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Internet y Celular	\$ 192,00	\$ 192,00	\$ 192,00	\$ 192,00	\$ 192,00
Permisos / año	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Deprec. Área Adm. / año	\$ 512,40	\$ 512,40	\$ 512,40	\$ 512,40	\$ 512,40
Mant. Vehículo / año	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Pre-operacionales	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00	\$ 460,00
TOTAL GASTOS ADM.	\$ 9.909,40	\$ 10.442,76	\$ 11.009,08	\$ 11.610,40	\$ 11.629,30

Nota: En esta tabla se detalle los gastos administrativos.

3.2.11.5 Requerimiento de suministro de oficina

Este segmento abarca el desembolso anual previsto en productos esenciales para la gestión administrativa de Details By Iskra, como papelería, sobres, cartuchos de tinta o tóner, etiquetas adhesivas, entre otros materiales de uso frecuente, principalmente, estos materiales se utilizan en la gestión de pedidos, facturación manual (si es necesario), elaboración de etiquetas y tareas administrativas internas.

Se calculó un desembolso inicial de \$10,00, el cual se incrementa cada año en un 4% como retribución a la inflación y posible aumento en la demanda administrativa, esta proyección coincide con el volumen de producción artesanal de la compañía y su estructura de gestión interna sin presencia de negocio.

Tabla 47**Tabla de presupuesto de suministros de oficina**

Presupuesto de Suministros de Oficina (Papelería, tóner, sobres)					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros al mes	\$ 10,00	\$ 10,40	\$ 10,82	\$ 11,25	\$ 11,70
Suministros al año	\$ 120,00	\$ 124,80	\$ 129,79	\$ 134,98	\$ 140,38

Nota: El presupuesto anual de suministros considera un incremento progresivo del 4 % anual (factor 1,04) para cubrir posibles variaciones por inflación o aumento en las necesidades operativas conforme crece el volumen administrativo del emprendimiento.

3.2.11.6 Requerimiento de servicios básicos

El emprendimiento Details By Iskra necesita de servicios fundamentales para asegurar el funcionamiento adecuado del área administrativa desde su ubicación principal. Dentro de estos servicios se destacan principalmente: electricidad, agua para consumo y recogida de residuos. Como la producción y administración se llevan a cabo a pequeña escala, se anticipa un consumo moderado, pero constante.

La proyección de este desembolso prevé un aumento medio anual del 4 %, como acción preventiva ante eventuales modificaciones en las tarifas. Este valor se determina mensualmente y se proyecta anualmente para los primeros cinco años de funcionamiento. La tabla siguiente presenta el desglose del presupuesto para los servicios administrativos básicos:

Tabla 48

Tabla de presupuesto de servicios básicos

Presupuesto de Servicios Básicos para la Administración					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Serv. Básicos / mes	\$ 25,00	\$ 26,00	\$ 27,04	\$ 28,12	\$ 29,25
Serv. Básicos / año	\$ 300,00	\$ 312,00	\$ 324,48	\$ 337,46	\$ 350,96

Nota: El cálculo de los servicios básicos (como energía eléctrica, agua y recolección de basura) parte de un valor mensual estimado en \$25,00 para el primer año, proyectado con un incremento anual del 4 % considerando ajustes inflacionarios y el aumento paulatino en el uso de equipos eléctricos por parte del área administrativa.

3.3 Estudio Financiero

Una vez realizada la evaluación económica y financiera de la empresa se obtuvieron resultados viables para el proyecto los cuales se detallarán a continuación.

3.3.1 Inversión Fija

La inversión fija de Details By Iskra abarca los activos requeridos para su funcionamiento, divididos en dos sectores: producción y administrativa. En el sector productivo se toman en cuenta maquinaria, utensilios y mobiliario empleados para la creación de detalles a medida; en cambio, en el sector

administrativo se consideran dispositivos de informática, teléfonos móviles, impresoras y mobiliario de oficina.

El negocio funciona desde casa, por lo que algunos recursos ya se encontraban disponibles (como cocina, refrigerador o mesas), mientras que otros se han obtenido a lo largo del tiempo o se anticipa su adquisición en el futuro. Para este estudio financiero, se ha estimado cada componente con su correspondiente costo de compra, incluyendo el IVA.

A continuación, se especifica la inversión fija organizada por sectores:

Tabla 49
Tabla de inversión fija

ACTIVO NO CORRIENTE	Valor con IVA Total
ÁREA DE PRODUCCIÓN	
Maquinarias y Equipos	\$ 3.122,50
Repuestos y Herramientas	\$ 75,75
Muebles y enseres	\$ 1.361,00
TOTAL	\$ 4.559,25
ÁREA ADMINISTRATIVA	
Muebles y Enseres	\$ 40,00
Equipo de Computación	\$ 1.250,00
Otros Propiedades, Planta y Equipo	\$ 1.272,00
TOTAL	\$ 2.562,00
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 7.121,25

Nota: En esta tabla se detallan la inversión fija.

3.3.2 Capital requerido

Para comenzar el proyecto Details By Iskra, que opera desde el hogar y se dedica a la elaboración de detalles personalizados, se requiere una inversión inicial total de \$12.807,68, esta inversión abarca la adquisición de productos fijos, los gastos preoperativos y el capital operativo necesario para los primeros meses de funcionamiento. Es vital resaltar que se ha adquirido una parte del equipo ya, lo que representa \$4.941,25 en activos disponibles, lo que demuestra un compromiso previo con el proyecto.

En la totalidad de la inversión, \$7.500,00 se sufragarán con fondos propios, mientras que el valor residual de \$5.307,68 se sufragará mediante un crédito productivo otorgado por BanEcuador bajo el programa "Jóvenes Productivos", con una tasa de interés anual del 15% y un plazo de 60 meses. A continuación, se detalla el esquema del préstamo, que se amortizará mediante pagos mensuales estables de \$126,27.

Tabla 50

Tabla de estimación de capital requerido

Inversión Total	VALOR TOTAL
INVERSIÓN FIJA	\$ 7.121,25
GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 2.300,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.386,43
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 12.807,68
Capital Propio	\$ 7.500,00
CAPITAL REQUERIDO	\$ 5.307,68

Nota: En esta tabla se muestran el capital que se requiere para el proyecto.

Tabla 51

Tabla de condicionamiento del crédito

Condiciones del Crédito	
Valor del Préstamo	\$ 5.307,68
Periodos de pago	60
Tasa de interés	15%
Forma de capitalización	mensual a 5 años
PAGO	\$ 126,27

Nota: En esta tabla se muestran condiciones de crédito y total de pago mensual.

Tabla 52**Tabla de amortización del crédito requerido**

No.	Principal	Intereses	Pago	Amort. Prést.
0			\$ 126,27	\$ 5.307,68
1	\$ 59,92	\$ 66,35	\$ 126,27	\$ 5.247,76
2	\$ 60,67	\$ 65,60	\$ 126,27	\$ 5.187,09
3	\$ 61,43	\$ 64,84	\$ 126,27	\$ 5.125,66
4	\$ 62,20	\$ 64,07	\$ 126,27	\$ 5.063,46
5	\$ 62,98	\$ 63,29	\$ 126,27	\$ 5.000,48
6	\$ 63,76	\$ 62,51	\$ 126,27	\$ 4.936,72
7	\$ 64,56	\$ 61,71	\$ 126,27	\$ 4.872,16
8	\$ 65,37	\$ 60,90	\$ 126,27	\$ 4.806,79
9	\$ 66,18	\$ 60,08	\$ 126,27	\$ 4.740,61
10	\$ 67,01	\$ 59,26	\$ 126,27	\$ 4.673,59
11	\$ 67,85	\$ 58,42	\$ 126,27	\$ 4.605,74
12	\$ 68,70	\$ 57,57	\$ 126,27	\$ 4.537,05

13	\$	69,56	\$	56,71	\$	126,27	\$	4.467,49
14	\$	70,43	\$	55,84	\$	126,27	\$	4.397,06
15	\$	71,31	\$	54,96	\$	126,27	\$	4.325,76
16	\$	72,20	\$	54,07	\$	126,27	\$	4.253,56
17	\$	73,10	\$	53,17	\$	126,27	\$	4.180,46
18	\$	74,01	\$	52,26	\$	126,27	\$	4.106,45
19	\$	74,94	\$	51,33	\$	126,27	\$	4.031,51
20	\$	75,88	\$	50,39	\$	126,27	\$	3.955,63
21	\$	76,82	\$	49,45	\$	126,27	\$	3.878,81
22	\$	77,78	\$	48,49	\$	126,27	\$	3.801,03
23	\$	78,76	\$	47,51	\$	126,27	\$	3.722,27
24	\$	79,74	\$	46,53	\$	126,27	\$	3.642,53
25	\$	80,74	\$	45,53	\$	126,27	\$	3.561,79
26	\$	81,75	\$	44,52	\$	126,27	\$	3.480,04
27	\$	82,77	\$	43,50	\$	126,27	\$	3.397,27
28	\$	83,80	\$	42,47	\$	126,27	\$	3.313,47
29	\$	84,85	\$	41,42	\$	126,27	\$	3.228,62
30	\$	85,91	\$	40,36	\$	126,27	\$	3.142,71
31	\$	86,99	\$	39,28	\$	126,27	\$	3.055,72
32	\$	88,07	\$	38,20	\$	126,27	\$	2.967,65
33	\$	89,17	\$	37,10	\$	126,27	\$	2.878,48
34	\$	90,29	\$	35,98	\$	126,27	\$	2.788,19
35	\$	91,42	\$	34,85	\$	126,27	\$	2.696,77
36	\$	92,56	\$	33,71	\$	126,27	\$	2.604,21
37	\$	93,72	\$	32,55	\$	126,27	\$	2.510,49
38	\$	94,89	\$	31,38	\$	126,27	\$	2.415,60
39	\$	96,07	\$	30,20	\$	126,27	\$	2.319,53
40	\$	97,28	\$	28,99	\$	126,27	\$	2.222,26
41	\$	98,49	\$	27,78	\$	126,27	\$	2.123,76
42	\$	99,72	\$	26,55	\$	126,27	\$	2.024,04
43	\$	100,97	\$	25,30	\$	126,27	\$	1.923,07
44	\$	102,23	\$	24,04	\$	126,27	\$	1.820,84
45	\$	103,51	\$	22,76	\$	126,27	\$	1.717,33
46	\$	104,80	\$	21,47	\$	126,27	\$	1.612,53
47	\$	106,11	\$	20,16	\$	126,27	\$	1.506,42
48	\$	107,44	\$	18,83	\$	126,27	\$	1.398,98
49	\$	108,78	\$	17,49	\$	126,27	\$	1.290,20
50	\$	110,14	\$	16,13	\$	126,27	\$	1.180,05
51	\$	111,52	\$	14,75	\$	126,27	\$	1.068,54
52	\$	112,91	\$	13,36	\$	126,27	\$	955,62
53	\$	114,32	\$	11,95	\$	126,27	\$	841,30
54	\$	115,75	\$	10,52	\$	126,27	\$	725,55
55	\$	117,20	\$	9,07	\$	126,27	\$	608,35
56	\$	118,67	\$	7,60	\$	126,27	\$	489,68
57	\$	120,15	\$	6,12	\$	126,27	\$	369,53
58	\$	121,65	\$	4,62	\$	126,27	\$	247,88
59	\$	123,17	\$	3,10	\$	126,27	\$	124,71
60	\$	124,71	\$	1,56	\$	126,27	\$	0,00

Nota: En esta tabla se presenta la amortización del crédito requerido.

Tabla 53

Tabla de intereses totales anuales

Años	Principal	Intereses
1er.	\$ 770,64	\$ 744,60
2do.	\$ 894,52	\$ 620,71
3er.	\$ 1.038,32	\$ 476,92
4to.	\$ 1.205,23	\$ 310,00
5to.	\$ 1.398,98	\$ 116,25
TOTAL	\$ 5.307,68	\$ 2.268,48

Nota: En esta tabla se presentan los intereses totales anuales.

3.3.3 Gastos pre-operativos

En el caso de Details By Iskra, se clasificaron como costos preoperativos aquellos relacionados con el proceso inicial de formación y preparación del negocio, como el registro de marca, elementos jurídicos, tácticas publicitarias, análisis de mercado y la puesta en marcha de una plataforma digital, con un total de \$2.300,00.

Tabla 54

Tabla de gastos pre-operativos

GASTOS PRE-OPERATIVOS	Valor Total
Registro de Marca + Gastos legales	\$ 1.200,00
Gastos Publicidad	\$ 150,00
Gastos Investigacion de mercado	\$ 800,00
Desarrollo web y plataforma de comercic	\$ 150,00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 2.300,00

Nota: En esta tabla se muestra el total de gastos pre-operacionales.

3.3.4 Ciclo efectivo

El ciclo de efectivo simboliza la duración desde la inversión en insumos básicos hasta la recuperación del capital producido por las ventas. Para Details by Iskra, este procedimiento no es tan secuencial como en empresas convencionales, a causa del carácter personalizado de sus productos y la dinámica de pedidos a medida. Aunque a menudo los tiempos pueden parecer más cortos en la práctica, se ha tomado un margen prudencial para representar el comportamiento real del flujo de efectivo en un entorno artesanal y digital.

- Días de compra y fabricación (20 días): A pesar de que la producción se lleva a cabo bajo pedido, la compañía mantiene un inventario mínimo de materiales esenciales como rosas eternas, cajas, frascos, cintas, bases y otros componentes decorativos. Estos se compran por lotes y su sustitución se efectúa mensualmente, de manera programada. En términos prácticos, este procedimiento conlleva una media estimada de 20 días entre la adquisición, recepción, organización y alistamiento de los materiales antes de ser empleados en los pedidos.
- Periodo de venta (10 días): Pese a que las ventas se realizan de manera rápida y frecuentemente en las redes sociales, se identifican ciertos lapsos entre la disponibilidad de los materiales y la confirmación del consumidor, algunos usuarios hacen una consulta, preguntan sobre los precios o realizan reservas con varios días de anticipación. Así pues, se estima que en promedio, se requieren alrededor de 10 días desde la adquisición del producto o material hasta su venta efectiva.
- Días de recaudación (0 días): En general, los pedidos se abonan en el instante en que el cliente verifica o recibe el producto, ya sea a través de dinero en efectivo, transferencias bancarias o aplicaciones de pago para móviles. Esto posibilita que el abono del dinero se efectúe sin retrasos después de la venta, suprimiendo de esta manera la presencia de cuentas por cobrar.
- Duración del abono a los proveedores (0 días): La empresa no opera a crédito con sus proveedores; por el contrario, los pagos se efectúan en metálico al adquirir los materiales, el propósito de esta estrategia es evitar endeudamientos y mantener el control financiero del negocio.

Tabla 55*Tabla de gastos pre-operativos.*

CICLO DE EFECTIVO	
Días de Adquisición y Producción	20 Compra de materias primas
Días de Venta	10 Ventas por pedido
Días de Cobro	0 Cobro por ventas
(-) Días de Pago	0 Pago a proveedores
CICLO EFECTIVO EN DÍAS	30

Nota: En esta tabla se muestra el ciclo efectivo de la empresa.

3.3.5 Capital de trabajo

En Details by Iskra, se calculó el capital de trabajo previsto para el primer año teniendo en cuenta los costos que surgen de manera constante durante el funcionamiento. Aunque la empresa ha conseguido mantenerse con recursos propios y cierta disciplina financiera, a veces se ha manifestado la necesidad de disponer de una base mínima que sostenga los pagos mensuales, particularmente en periodos de demanda reducida o cuando se presentan adquisiciones de materiales no programadas.

Durante el primer año, se calcularon los costos vinculados a la comercialización de productos, sumado a los costos administrativos y de venta, que en conjunto representan el costo operativo anual de la compañía, este importe se distribuyó durante los doce meses del año, con la finalidad de obtener una estimación realista del capital necesario para asegurar al menos un mes de funcionamiento continuo sin depender de ingresos inmediatos.

Tabla 56*Tabla del cálculo del capital de trabajo*

CAPITAL DE TRABAJO	
	Año 1
COSTO DE VENTA	\$ 30.355,80
GASTOS ADM.	\$ 9.909,40
GASTOS VENTA	\$ 432,00
CAO	\$ 40.697,20
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.391,43

Nota: Se necesitarán de \$3,391.43 anuales para poder producir.

3.3.6 Inversión inicial

La estimación de la inversión inicial para Details by Iskra se sitúa en \$12.812,68, producto de la suma de los elementos financieros esenciales para el funcionamiento del negocio durante el primer año. Este importe incluye una inversión fija de \$7.121,25, relacionada con herramientas, equipos y mobiliario básico; costos preoperacionales de \$2.300,00, relacionados con la formalización, la imagen de marca y la adecuación del espacio laboral; y un capital operativo de \$3.391,43, estimado para cubrir un mes de funcionamiento.

A pesar de que algunos de estos conceptos ya han sido parcialmente adoptados, se optó por tomarlos en su totalidad para propósitos de planificación y factibilidad futura.

Tabla 57

Tabla del total de inversión inicial

INVERSIÓN INICIAL	VALOR TOTAL
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 7.121,25
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 2.300,00
TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.391,43
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 12.812,68

Nota: En esta tabla se muestra el valor total de la inversión inicial.

3.3.7 Estados de situación financiera proyectados

Durante los primeros cinco años estimados, Details by Iskra presenta un crecimiento financiero progresivo, especialmente en el activo circulante, impulsado por el aumento en las ventas y la reversión de los beneficios, durante el primer año, el total de activos llega a \$12.812,68, financiados parcialmente a través de un crédito a largo plazo de \$5.312,68 y una aportación de capital propia de \$7.500,00.

Desde el primer año, la cantidad de dinero disponible aumenta (superando los \$8.471,82), y la ganancia retenida comienza a generar un aumento patrimonial, llegando a los \$1.063,03, se anticipa un total de \$65.304,36 para el quinto año, con un patrimonio de \$53.776,27. Esto demuestra un fortalecimiento del negocio y una reducción progresiva de la deuda, que se liquida al finalizar el período.

El valor contable del activo no corriente se ve afectado por la depreciación acumulada y la amortización, que se reduce anualmente, mientras que el activo corriente adquiere un papel más relevante en la estructura financiera. No se prevén nuevas inversiones estables durante el período. financiera. No se proyectan nuevas inversiones fijas a lo largo del período.

Tabla 58

Tabla de estados de situación financiera proyectados

DETAILS BY ISKRA												
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS												
ACTIVOS												
A. CORRIENTE												
Efectivo	\$	5.691,43	\$	8.471,82	\$	15.671,94	\$	26.591,84	\$	42.481,68	\$	67.604,36
Total Activo Corriente	\$	5.691,43	\$	8.471,82	\$	15.671,94	\$	26.591,84	\$	42.481,68	\$	67.604,36
A. NO CORRIENTE												
Maquinarias y Equipos	\$	3.122,50	\$	3.122,50	\$	3.122,50	\$	3.122,50	\$	3.122,50	\$	3.122,50
Repuestos y Herramientas	\$	75,75	\$	75,75	\$	75,75	\$	75,75	\$	75,75	\$	75,75
Muebles y enseres	\$	1.361,00	\$	1.361,00	\$	1.361,00	\$	1.361,00	\$	1.361,00	\$	1.361,00
(-) Deprec. Acum. Área Prod.	\$	-	\$	(911,85)	\$	(1.823,70)	\$	(2.735,55)	\$	(3.647,40)	\$	(4.559,25)
Muebles y Enseres	\$	40,00	\$	40,00	\$	40,00	\$	40,00	\$	40,00	\$	40,00
Equipo de Computación	\$	1.250,00	\$	1.250,00	\$	1.250,00	\$	1.250,00	\$	1.250,00	\$	1.250,00
Otros Propiedades, Planta y E	\$	1.272,00	\$	1.272,00	\$	1.272,00	\$	1.272,00	\$	1.272,00	\$	1.272,00
(-) Deprec. Acum. Área Adm.	\$	-	\$	(512,40)	\$	(1.024,80)	\$	(1.537,20)	\$	(2.049,60)	\$	(2.562,00)
(-) Amort. Acum.	\$	-	\$	(460,00)	\$	(920,00)	\$	(1.380,00)	\$	(1.840,00)	\$	(2.300,00)
Total Activo NO Corriente	\$	7.121,25	\$	5.237,00	\$	3.352,75	\$	1.468,50	\$	(415,75)	\$	(2.300,00)
TOTAL ACTIVOS	\$	12.812,68	\$	13.708,82	\$	19.024,69	\$	28.060,34	\$	42.065,93	\$	65.304,36
PASIVOS												
PASIVO CORRIENTE												
Particip. De Trab. Por Pagar	\$	-	\$	250,13	\$	1.022,35	\$	1.881,85	\$	2.963,96	\$	4.770,25
Imp. A la Renta por Pagar	\$	-	\$	354,34	\$	1.448,34	\$	2.665,95	\$	4.198,95	\$	6.757,85
Total Pasivo Corriente	\$	-	\$	604,47	\$	2.470,69	\$	4.547,79	\$	7.162,91	\$	11.528,09
PASIVO NO CORRIENTE												
Deuda a Largo Plazo	\$	5.312,68	\$	4.541,32	\$	3.645,96	\$	2.606,66	\$	1.400,30	\$	-
Total Pasivo NO Corriente	\$	5.312,68	\$	4.541,32	\$	3.645,96	\$	2.606,66	\$	1.400,30	\$	-
Total PASIVO	\$	5.312,68	\$	5.145,79	\$	6.116,65	\$	7.154,46	\$	8.563,20	\$	11.528,09
PATRIMONIO												
Capital	\$	7.500,00	\$	7.500,00	\$	7.500,00	\$	7.500,00	\$	7.500,00	\$	7.500,00
Utilidad Retenidas	\$	-	\$	1.063,03	\$	5.408,04	\$	13.405,89	\$	26.002,72	\$	46.276,27
Total PATRIMONIO	\$	7.500,00	\$	8.563,03	\$	12.908,04	\$	20.905,89	\$	33.502,72	\$	53.776,27
OTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$	12.812,68	\$	13.708,82	\$	19.024,69	\$	28.060,34	\$	42.065,93	\$	65.304,36
Diferencia A - PyP	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-

Nota: Presentación del flujo de caja proyectada para los siguientes años

3.3.8 Estado de resultados integrales proyectados

Basándonos en el estado proyectado de resultados, se observa un incremento constante de la ganancia neta, comenzando con \$1.063,03 en el primer año y llegando a \$20.273,54 en el quinto. Esta progresión muestra una

administración eficaz tanto en términos de costos como en costos operativos. La ganancia operativa también exhibe una tendencia ascendente, fluctuando entre \$2.412,80 y \$31.918,00 durante el mismo lapso de tiempo. Estos hallazgos corroboran que el modelo empresarial no solo es lucrativo, sino que posee un considerable potencial de expansión a mediano plazo.

Tabla 59

Tabla de Estados de resultados integrales proyectados

DETAILS BY ISKRA						
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS						
VENTAS		\$ 43.110,00	\$ 50.078,70	\$ 57.636,50	\$ 67.061,22	\$ 78.932,54
(-) Costo de Venta		\$ (30.355,80)	\$ (31.766,94)	\$ (33.172,41)	\$ (34.948,77)	\$ (34.953,24)
(=) Utilidad Bruta		\$ 12.754,20	\$ 18.311,76	\$ 24.464,09	\$ 32.112,44	\$ 43.979,30
(-) Gastos Administrativos		\$ (9.909,40)	\$ (10.442,76)	\$ (11.009,08)	\$ (11.610,40)	\$ (11.629,30)
(-) Gastos de Ventas		\$ (432,00)	\$ (432,00)	\$ (432,00)	\$ (432,00)	\$ (432,00)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 2.412,80	\$ 7.437,00	\$ 13.023,00	\$ 20.070,04	\$ 31.918,00
(-) Gastos Financieros		\$ (745,30)	\$ (621,30)	\$ (477,36)	\$ (310,29)	\$ (116,36)
(=) UAIT		\$ 1.667,50	\$ 6.815,70	\$ 12.545,64	\$ 19.759,75	\$ 31.801,64
(-) Participación Trabajadores	15%	\$ (250,13)	\$ (1.022,35)	\$ (1.881,85)	\$ (2.963,96)	\$ (4.770,25)
(-) Impuesto a la Renta	25%	\$ (354,34)	\$ (1.448,34)	\$ (2.665,95)	\$ (4.198,95)	\$ (6.757,85)
UTILIDAD NETA		\$ 1.063,03	\$ 4.345,01	\$ 7.997,84	\$ 12.596,84	\$ 20.273,54

Nota: Se muestra el estado de resultados integrales proyectados de la empresa.

3.3.9 Flujo de caja proyectada

La investigación del flujo de caja proyectado evidencia que Details by Iskra cuenta con una sólida capacidad para generar liquidez a largo plazo, la ganancia neta de la etapa se incrementa progresivamente, desde \$2.780,39 en el primer año hasta \$25.122,68 en el quinto año. En cambio, al finalizar el quinto año, el flujo acumulativo alcanza los \$67.604,36, lo que indica que la inversión inicial de \$7.121,25 se recupera rápidamente, garantizando la sostenibilidad y expansión del negocio.

Tabla 60
Tabla de flujo de caja proyectada

DETAILS BY ISKRA												
FLUJO DE CAJA PROYECTADO												
INVERSIÓN FIJA*	\$	(7.121,25)										
UAIT	\$	1.667,50	\$	6.815,70	\$	12.545,64	\$	19.759,75	\$	31.801,64		
Pago Part. Trab.	\$	-	\$	(250,13)	\$	(1.022,35)	\$	(1.881,85)	\$	(2.963,96)		
Pago de IR	\$	-	\$	(354,34)	\$	(1.448,34)	\$	(2.665,95)	\$	(4.198,95)		
EFFECTIVO NETO	\$	1.667,50	\$	6.211,23	\$	10.074,95	\$	15.211,95	\$	24.638,73		
(+) Deprec. Área Prod.	\$	911,85	\$	911,85	\$	911,85	\$	911,85	\$	911,85		
(+) Deprec. Área Adm.	\$	512,40	\$	512,40	\$	512,40	\$	512,40	\$	512,40		
(+) Amortizac. G. Pre-Operac.	\$	460,00	\$	460,00	\$	460,00	\$	460,00	\$	460,00		
(-) Ventas NO Cobradas												
(+) Cobros de Créditos												
(+) Ahorro x Pagos NO realizados												
(-) Pagos de Proveedores												
(+) Aporte Accionistas	\$	7.500,00										
(+) Préstamo concedido	\$	5.312,68	\$	(771,36)	\$	(895,36)	\$	(1.039,30)	\$	(1.206,37)	\$	(1.400,30)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$	5.691,43	\$	2.780,39	\$	7.200,12	\$	10.919,90	\$	15.889,84	\$	25.122,68
(+) Saldo Inicial	\$	-	\$	5.691,43	\$	8.471,82	\$	15.671,94	\$	26.591,84	\$	42.481,68
(=) FLUJO ACUMULADO	\$	5.691,43	\$	8.471,82	\$	15.671,94	\$	26.591,84	\$	42.481,68	\$	67.604,36

Nota: Presentación del flujo de caja proyectada para los siguientes años.

3.3.10 Cálculo del TIR y VAN

Tabla 61
Tabla del cálculo del TIR y VAN

DETAILS BY ISKRA												
CÁLCULO DE TIR Y VAN												
INVERSIÓN TOTAL	\$	(12.812,68)										
UAIT	\$	1.667,50	\$	6.815,70	\$	12.545,64	\$	19.759,75	\$	31.801,64		
Pago Part. Trab.	\$	(250,13)	\$	(1.022,35)	\$	(1.881,85)	\$	(2.963,96)	\$	(4.770,25)		
Pago de IR	\$	(354,34)	\$	(1.448,34)	\$	(2.665,95)	\$	(4.198,95)	\$	(6.757,85)		
EFFECTIVO NETO	\$	1.063,03	\$	4.345,01	\$	7.997,84	\$	12.596,84	\$	20.273,54		
(+) Deprec. Área Prod.	\$	911,85	\$	911,85	\$	911,85	\$	911,85	\$	911,85		
(+) Deprec. Área Adm.	\$	512,40	\$	512,40	\$	512,40	\$	512,40	\$	512,40		
(+) Valor Residual de Act. Tang.									\$	(2.300,00)		
(+) Recuperación Cap. Trabajo									\$	3.391,43		
(+) Préstamo concedido	\$	(771,36)	\$	(895,36)	\$	(1.039,30)	\$	(1.206,37)	\$	(1.400,30)		
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$	(12.812,68)	\$	1.715,92	\$	5.333,90	\$	8.842,80	\$	13.274,72	\$	21.848,93
	TIR	45,73%										
	VAN	\$12.621,08										
	Pay Back	3,08 años										

Nota: El VAN es el valor actual neto de todos los flujos futuros del proyecto, se usa una tasa de descuento del costo de oportunidad, es decir, ganaría en otro negocio con la misma inversión.

TIR (45,73%)

La ganancia obtenida en la Tasa Interna de Retorno muestra una rentabilidad significativa del proyecto. Ampliamente sobrepasa el costo medio del capital, lo que evidencia que la inversión no solo es factible, sino que producirá ganancias considerables a largo plazo. Esta cantidad, más allá de lo numérico, constituye una motivación extra para nosotros que fomentamos este emprendimiento, puesto que evidencia que cada empeño inicial puede convertirse en beneficios sostenibles.

VAN (\$12.621,80)

El positivo Valor Neto Actual refuerza la solidez de la propuesta, este descubrimiento demuestra que el proyecto brinda valor más allá de la inversión realizada, lo que apoya su ejecución. No solo es motivador ver un valor de esta naturaleza en cifras, sino también una clara señal de que se está progresando hacia un futuro económico estable, no hay mayor gratificación que confirmar, mediante el VAN, que todo el trabajo proyectado tiene un auténtico valor económico.

Payback (3,08 años)

El tiempo estimado para recuperar la inversión es de poco más de tres años, lo que representa un periodo significativamente corto para el tipo de actividad económica que se realiza, esta pronta recuperación brinda tranquilidad, especialmente en un entorno donde siempre hay un riesgo económico, comprender que se puede empezar a generar ganancias netas en tan solo tres años genera confianza tanto en los emprendedores como en posibles aliados estratégicos.

Rentabilidad

Los resultados económicos demuestran que el proyecto no solo es lucrativo, sino que muestra una rentabilidad en aumento con el transcurso del tiempo. La ganancia tras impuestos se eleva gradualmente, lo que señala un negocio que se mantenga a largo plazo. Esta ganancia anticipada no es una casualidad, sino

el resultado de una planificación seria y realista, centrada en la conducta del consumidor y en la maximización de recursos.

Recuperación rápida

Además del indicador de Payback, el inicio de los flujos positivos en el negocio promueve una rápida recuperación del capital invertido, esta característica adquiere especial relevancia en empresas familiares o personales, donde cada centavo es relevante y el desempeño temprano es crucial para mantener la operatividad y el entusiasmo por continuar avanzando.

Atractividad del proyecto

Estos indicadores posicionan al proyecto como una opción sumamente atractiva desde el punto de vista financiero, no obstante, más allá de eso, exhiben la capacidad de una idea que nació de la pasión por los detalles a medida, y que actualmente posee datos que confirman su crecimiento. Esta atracción no solo se mide en cifras, sino también en lo que representa: la verdadera posibilidad de robustecer un sueño empresarial.

Los resultados obtenidos evidencian una clara viabilidad económica del proyecto Details by Iskra. La investigación del flujo de caja proyectado muestra una pronta recuperación de la inversión inicial, lo que permite alcanzar el punto de equilibrio en menos de tres años. El beneficio generado en el periodo analizado, respaldado por una TIR significativamente superior al costo de oportunidad y un VAN positivo, demuestra que la compañía no solo logra mantenerse, sino que también cuenta con un considerable margen para su expansión. Estos indicadores corroboran la solidez de la propuesta en términos financieros y apoyan la toma de decisiones centradas en su implementación.

3.3.11 Estado de sensibilidad

Los hallazgos del estudio de sensibilidad indican que, pese a una reducción del 5% en los ingresos y un incremento del 5% en los costos, la empresa conserva indicadores positivos. El Valor Actual Neto (VAN) llega a \$8.679,55, mientras que la Tasa Interna de Retorno (TIR) se sitúa en 36,43%, lo que demuestra que la inversión continúa siendo lucrativa. Adicionalmente, se

calcula el periodo de recuperación (Payback) en 4,19 años, lo que reafirma la factibilidad financiera del proyecto.

Tabla 62
Tabla de análisis de sensibilidad

DETAILS BY ISKRA							
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD							
INVERSIÓN TOTAL	\$	(12.812,68)					
VENTAS	\$	40.954,50	\$	47.574,77	\$	54.754,67	\$
(-) Costo de Venta	\$	(31.873,59)	\$	(33.355,29)	\$	(34.831,03)	\$
(=) Utilidad Bruta	\$	9.080,91	\$	14.219,48	\$	19.923,64	\$
(-) Gastos Administrativos	\$	(9.909,40)	\$	(10.442,76)	\$	(11.009,08)	\$
(-) Gastos de Ventas	\$	(432,00)	\$	(432,00)	\$	(432,00)	\$
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$	(1.260,49)	\$	3.344,72	\$	8.482,56	\$
(-) Gastos Financieros	\$	(745,30)	\$	(621,30)	\$	(477,36)	\$
(=) UAIT	\$	(2.005,79)	\$	2.723,42	\$	8.005,19	\$
Pago Part. Trab.	\$	-	\$	300,87	\$	(408,51)	\$
Pago de IR	\$	-	\$	426,23	\$	(578,73)	\$
EFFECTIVO NETO	\$	(2.005,79)	\$	3.450,52	\$	7.017,95	\$
(+) Deprec. Área Prod.	\$	911,85	\$	911,85	\$	911,85	\$
(+) Deprec. Área Adm.	\$	512,40	\$	512,40	\$	512,40	\$
(+) Valor Residual de Act. Tang.							\$
(+) Recuperación Cap. Trabajo							\$
(+) Préstamo concedido	\$	(771,36)	\$	(895,36)	\$	(1.039,30)	\$
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$	(12.812,68)	\$	(1.352,90)	\$	4.439,40	\$
						7.862,91	\$
						12.435,25	\$
							22.368,76
	TIR	36,43%					
	VAN \$	8.679,55					
	Pay Back	4,19 años					

Nota: Aunque se ha ajustado los ingresos y costos, el proyecto mantiene su rentabilidad. El VAN sigue manteniendo un valor positivo de \$8.679,55, lo que sugiere que la inversión continúa produciendo valor. A pesar de que la TIR es inferior a la del escenario base, se sostiene en un atractivo 36,43%, sobrepasando considerablemente el costo de oportunidad. En cuanto al periodo de recuperación de la inversión, este se prolonga un poco hasta 4,19 años, sin poner en riesgo la viabilidad financiera de la empresa.

3.3.12 Análisis conservador

El siguiente panorama propone una reducción del 10% en los ingresos previstos y un aumento del 5% en los gastos operacionales. Esta simulación posibilita valorar el desempeño económico del proyecto en situaciones económicas más adversas, y verificar si la inversión conserva su factibilidad en escenarios de ingresos más bajos y presión sobre los costos.

Tabla 63

Tabla de análisis conservador.

DETAILS BY ISKRA							
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD							
INVERSIÓN TOTAL	\$	(12.812,68)					
VENTAS	\$	38.799,00	\$	45.070,83	\$	51.872,85	\$ 60.355,09
(-) Costo de Venta	\$	(31.873,59)	\$	(33.355,29)	\$	(34.831,03)	\$ (36.696,21)
(=) Utilidad Bruta	\$	6.925,41	\$	11.715,54	\$	17.041,82	\$ 23.658,88
(-) Gastos Administrativos	\$	(9.909,40)	\$	(10.442,76)	\$	(11.009,08)	\$ (11.610,40)
(-) Gastos de Ventas	\$	(432,00)	\$	(432,00)	\$	(432,00)	\$ (432,00)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$	(3.415,99)	\$	840,78	\$	5.600,73	\$ 11.616,48
(-) Gastos Financieros	\$	(745,30)	\$	(621,30)	\$	(477,36)	\$ (310,29)
(=) UAIT	\$	(4.161,29)	\$	219,48	\$	5.123,37	\$ 11.306,19
Pago Part. Trab.	\$	-	\$	624,19	\$	(32,92)	\$ (768,51)
Pago de IR	\$	-	\$	884,27	\$	(46,64)	\$ (1.088,72)
EFFECTIVO NETO	\$	(4.161,29)	\$	1.727,95	\$	5.043,81	\$ 9.448,97
(+) Deprec. Área Prod.	\$	911,85	\$	911,85	\$	911,85	\$ 911,85
(+) Deprec. Área Adm.	\$	512,40	\$	512,40	\$	512,40	\$ 512,40
(+) Valor Residual de Act. Tang.							\$ (2.300,00)
(+) Recuperación Cap. Trabajo							\$ 3.391,43
(+) Préstamo concedido	\$	(771,36)	\$	(895,36)	\$	(1.039,30)	\$ (1.206,37)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$	(12.812,68)	\$	(3.508,40)	\$	2.716,84	\$ 5.888,76
							\$ 10.126,85
							\$ 19.637,62
	TIR	24,40%					
	VAN	\$ 2.333,81					
	Pay Back	7,01 años					

Nota: En este marco estricto, los indicadores económicos muestran una rentabilidad considerablemente más restringida. El VAN se reduce a \$1.149,17, manteniéndose únicamente en el límite positivo. La TIR alcanza el 21,80%, indicando un desempeño todavía aceptable, aunque menor en relación con el escenario base. El período de devolución (Pay Back) llega a 7,74 años, lo que implica un riesgo elevado en términos de liquidez. Este análisis revela que, aunque el proyecto no sea inviable, su factibilidad se vería en peligro si no se implementan acciones correctivas o tácticas que robustezcan su estructura financiera.

3.3.13 Índices de rentabilidad

En esta sección se analizan algunos indicadores cruciales que facilitan entender el comportamiento del proyecto en cuanto a beneficio y eficacia. Se toman en cuenta indicadores como el retorno de las ventas, los activos, el patrimonio y la inversión, los cuales proporcionan una perspectiva más nítida acerca de cómo se están empleando los recursos y cuán sostenible podría ser la expansión de la empresa. Esta información, más allá de lo numérico, permite

evaluar si el esfuerzo y la inversión están produciendo resultados que justifiquen seguir promoviendo la propuesta.

Tabla 64

Tabla de índices de rentabilidad

INDICES DE RENTABILIDAD					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROS	2,47%	8,68%	13,88%	18,78%	25,68%
ROA	8,30%	31,69%	42,04%	44,89%	48,19%
ROE	12,41%	33,66%	38,26%	37,60%	37,70%
ROI	14,17%	57,93%	106,64%	167,96%	270,31%

Nota Los indicadores financieros ROS, ROA, ROE y ROI muestran la evolución de la rentabilidad y eficiencia del proyecto a lo largo de los 5 años.

Rentabilidad sobre las ventas (ROS):

El ROS muestra un avance favorable durante el periodo estimado. En el primer año, este porcentaje es únicamente del 2,47%, lo que muestra márgenes de ganancia todavía ajustados en la etapa inicial de la compañía. Sin embargo, con el transcurso del tiempo, este indicador crece de forma constante hasta alcanzar el 25,68% en el quinto año. Esto evidencia que el proyecto está mejorando su eficacia en las operaciones y obtiene un beneficio elevado por cada dólar comercializado, lo que señala un control progresivo de los costos y un modelo de negocio que se fortalece con el transcurso del tiempo.

Rentabilidad sobre activos (ROA):

Durante el primer año, el ROA comienza con un 8,30% y se eleva hasta llegar a un sólido 48,19% al finalizar el ciclo, esta tendencia indica que la compañía está mejorando progresivamente sus activos para generar beneficios. El incremento sostenido de este indicador muestra una administración eficaz de los recursos existentes y una organización operativa que se torna más eficiente a medida que se estabiliza la operación del negocio.

Retorno del capital (ROE):

Respecto al ROE, desde el primer año, el rendimiento para los inversores es atractivo con un 12,41%, llegando a un 37,70% al quinto año. A pesar de que

muestra una leve estabilización desde el tercer año, se sostiene en niveles altamente beneficiosos. Este comportamiento indica que la empresa brinda altos rendimientos al capital invertido por sí misma, lo que podría ser atractivo para futuros socios o inversores.

Rentabilidad de la inversión (ROI):

El ROI es uno de los criterios más detallados para evaluar la efectividad y el rendimiento total del proyecto en relación con el capital invertido. En el primer año de Details by Iskra, el retorno de inversión (ROI) comienza en un 14,17%, lo que indica que el negocio comienza a generar ganancias sobre la inversión realizada en las etapas iniciales. Sin embargo, lo más destacado es el veloz progreso que muestra a lo largo de los años, llegando a un 270,31% en el quinto año. Este aumento exponencial no solo refleja la rentabilidad del capital inicial, sino también un incremento en la generación de beneficios que superan significativamente la inversión inicial.

Este desempeño se justifica dado que, a medida que la compañía se desarrolla, optimiza sus procesos, reduce los costos relativos e incrementa sus ventas, logrando así mayores márgenes de ganancia, además, el aumento sostenido en los beneficios retenidos contribuye a que el rendimiento de la inversión se acelere cada año. Este significativo aumento del ROI indica de manera evidente la capacidad del proyecto para ofrecer un rendimiento financiero atractivo y sostenido, lo que puede incrementar la confianza de los inversores actuales y futuros, y también intensificar la posibilidad de reinversión y expansión, para finalizar, el ROI no solo mide el éxito financiero, sino que también refleja el potencial de crecimiento y la factibilidad a largo plazo de la compañía.

3.4 Diseño de Estrategias de Crecimiento y Posicionamiento

Para fortalecer la presencia de Details By Iskra en el mercado digital de Ecuador, se propone la puesta en marcha de varias estrategias centradas en potenciar su identidad visual, incrementar su alcance en línea, retener a los clientes y expandir su gama de productos. A continuación, se especifican cada una de las medidas estratégicas programadas:

3.4.1.1 Rebranding de la marca

Dentro de las tácticas de posicionamiento y fortalecimiento de la marca, se ha llevado a cabo una transformación completa en la identidad visual del emprendimiento. El nombre actual "Detalles Rois" simboliza una combinación relevante entre los nombres de sus creadores, Roder e Iskra, proporcionando a la marca un toque personal, único y genuino. Esta reciente denominación no solo representa la esencia de la empresa, sino que también robustece su vínculo emocional con los clientes, que aprecian el cuidado individualizado y la labor artesanal.

El emblema institucional ha sido rediseñado. El logotipo actualizado incorpora elementos gráficos que representan los productos que se brindan, como los corazones y la caja de regalo, emblemas universales de cariño y atención en los detalles. Además, se ha seleccionado una paleta de colores discreta y refinada, regida por los matices de azul marino y dorado, lo que evoca confianza, sofisticación y exclusividad.

Esta renovación gráfica permite presentar una imagen más profesional, consistente y única, lo cual es vital para atraer nuevos segmentos de mercado, potenciar la memoria de marca y robustecer la percepción de calidad en cada detalle otorgado.

El perfil de Instagram ha sido renovado para mantener la uniformidad visual con la nueva identidad. Se han incluido imágenes destacadas con un fondo de azul y letras doradas, lo que permite conservar una estética uniforme y atractiva en las redes sociales.

Figura 61
Logo antiguo



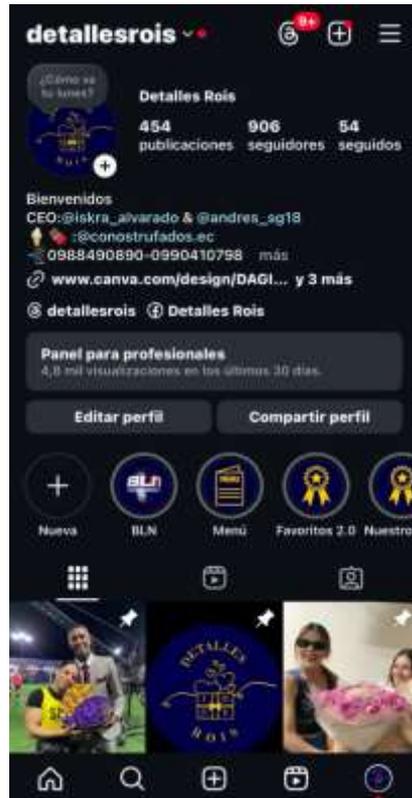
Figura 62
Perfil de Instagram antiguo



Figura 63
Logo nuevo



Figura 64
Perfil de Instagram nuevo



3.4.1.2 Creación de página web

Con el fin de actualizar el emprendimiento, se ha creado una página web propia para Detalles Rois, con la finalidad de expandir su alcance, generar más seguridad al cliente y simplificar el proceso de adquisición. El diseño del sitio conserva la congruencia con la identidad visual renovada: tonalidades de azul oscuro y dorado, fusionadas con una interfaz intuitiva y visualmente cautivadora.

El sitio web proporciona menús organizados por categorías como Rosas Naturales, Rosas Eternas, Desayunos Personalizados y Fechas Especiales, lo que simplifica al usuario la búsqueda de productos en el catálogo, adicionalmente, dispone de una sección de Quiénes Somos, comunicación vía WhatsApp y carrito de compras, lo que fomenta la interacción directa y la conversión de visitas en ventas.

Esta plataforma en línea no solo fortalece la reputación profesional de la empresa, sino que también brinda a los clientes la posibilidad de hacer sus pedidos desde cualquier sitio, sin la necesidad de apoyarse solo en las redes

sociales. La puesta en marcha de esta herramienta constituye un avance crucial hacia la oficialización y la posición competitiva de la marca en el comercio electrónico a nivel local.

Figura 65
Página Web



3.4.1.3 Campañas pagadas en redes sociales

La estrategia de posicionamiento digital de Detalles Rois incluyó la implementación de campañas de publicidad de pago en plataformas sociales, especialmente mediante Meta Business Suite, que fusiona plataformas como Facebook e Instagram. Estas campañas facilitan una segmentación exacta del público meta, lo que promueve la captación de posibles compradores en momentos estratégicos.

Durante mayo de 2025, en la campaña del Día de la Madre, se logró llegar a 7.259 individuos, contabilizando 45 interacciones directas a través de mensajes y un costo por resultado de \$0,44, lo que evidencia una inversión publicitaria efectiva y con altas tasas de conversión, este tipo de interacción se centra directamente en el canal de mensajería de la empresa, ofreciendo un servicio eficiente y personalizado, lo que ha propiciado el incremento de órdenes.

A futuro, se anticipa mantener y expandir estas campañas de pago, particularmente en épocas de gran demanda como San Valentín, Día del Padre, Día del Niño, aniversarios o cumpleaños, con la meta de potenciar el reconocimiento de la marca, crear tráfico en los medios digitales y aumentar el volumen de ventas.

Figura 66
Campaña Meta Business Manager



3.4.1.4 Colaboración con figura pública o microinfluencer

Una de las tácticas más eficaces que ha puesto en marcha Details By Iskra para incrementar su notoriedad y consolidar su presencia ha sido la cooperación con personalidades públicas e instituciones locales. Resalta la colaboración con la bloguera y influencer de Ecuador, BLN, que tiene más de 280 mil seguidores en redes sociales. Mediante acuerdos de canje, se le proporciona un producto del emprendimiento para su promoción en sus plataformas digitales. Esto ha llevado a publicaciones que llegan a tener hasta

100 mil vistas, posibilitando que los detalles a medida del negocio sean conocidos por un público extenso y segmentado.

Estas colaboraciones han impactado de manera significativa en la percepción de la marca, generando confianza, profesionalidad y encanto visual. Estas colaboraciones han impulsado la reputación de Details By Iskra no solo en Manta, sino también en otras ciudades del país.

Se ha conseguido establecer relaciones con emisoras locales de Manta, que han aportado con menciones o participación en sectores comunitarios, fortaleciendo la presencia del emprendimiento en medios más convencionales.

Como parte del plan estratégico de crecimiento, se tiene la intención de consolidar estas colaboraciones con otras personalidades públicas, microinfluencers del ámbito de la vida diaria, proyectos de negocios o celebraciones, así como con medios locales y páginas de promoción de negocios. Estas alianzas seguirán siendo un elemento fundamental para ampliar el alcance orgánico, fortalecer la identidad de la marca y promover la confianza en nuevos consumidores.

Figura 67
Canje con BLN



3.4.1.5 Estrategia de fidelización de clientes

Con el objetivo de fortalecer la relación con aquellos que optan por nuestros productos, Details By Iskra ha implementado una estrategia de lealtad que persigue identificar y recompensar la preferencia continua de sus clientes. Esta propuesta también busca incentivar futuras adquisiciones y robustecer la identidad de la empresa.

El sistema requiere otorgar una pegatina por cada compra que exceda los \$12. Estos adhesivos están ubicados en una tarjeta física meticulosamente creada, que contiene 10 espacios. Una vez concluida, el cliente puede cambiarla por un obsequio a su elección, entre las siguientes opciones: un ramo de rosas auténticas, una caja de fresas con chocolate o un desayuno personalizado.

Esta táctica, además de incentivar nuevas adquisiciones, promueve una sensación de respeto y cercanía, al hacer que el cliente se sienta valorado por su lealtad. Visualizar cómo su tarjeta se llena progresivamente, también aporta un componente lúdico que transforma la experiencia en algo más personal y significativo.

Estas acciones no solo promueven la repetición de compras, sino que también ayudan a posicionar al negocio en el mercado como una marca comprometida con el servicio y la experiencia del cliente. A largo plazo, estas relaciones sólidas aportan una ventaja competitiva frente a compañías que simplemente se enfocan en el funcionamiento temporal.

Figura 68
Tarjeta de fidelización



Conclusiones

- Los sondeos realizados durante la etapa de diagnóstico del proyecto mostraron que la mayoría del público objetivo se compone de mujeres jóvenes y adultas, quienes constituyen una considerable proporción de la demanda de productos a medida para regalos. Además, se demostró que el rango de precio más aceptado por los participantes en la encuesta para obtener un regalo se sitúa entre \$11 y \$20, corroborando la estrategia de precios del emprendimiento actual y su orientación hacia obsequios asequibles, pero de gran valor emocional. Estos hallazgos subrayan la relevancia de mantener una variedad de productos en ese espectro económico, con exhibiciones visualmente atractivas y una personalización distinta.
- La creación de una identidad visual renovada (logo, colores y nombre), la implementación de una página web, y las tácticas de publicidad digital en Facebook e Instagram han desempeñado un rol esencial en el incremento del reconocimiento y la memoria de la marca. Las colaboraciones con la influenciadora BLN y las emisoras locales han

potenciado significativamente la visibilidad, logrando publicaciones que superan las 100 mil visualizaciones y generando interacción directa con nuevos consumidores.

- La planificación del negocio de Details By Iskra demuestra que la producción a distancia puede mantenerse eficientemente con procesos estructurados y personal capacitado, el flujo operativo se ha definido con exactitud en flujogramas por producto, lo que facilita la gestión, reduce los fallos y permite la proyección de expansión futura, además, el uso de herramientas digitales gratuitas (como Notion y WhatsApp Business) promueve una administración eficaz y sin la necesidad de inversiones considerables en tecnología.
- En el lapso de cinco años evaluado, los ingresos anuales se incrementan de \$43.110 a \$78.932, gracias a un incremento proyectado del 10% en las ventas. Este aumento se basa en el excelente reconocimiento de productos como cajas de fresas, desayunos a medida, letras 3D y detalles con rosas, que facilitan la atención a diversos tipos de clientes y situaciones. Asimismo, concentrarse en fechas importantes (San Valentín, Día de la Madre, etc.) facilita el uso óptimo de la estacionalidad del mercado.
- Los resultados financieros confirman la viabilidad del proyecto de negocio. El Valor Actual Neto (VAN) refleja un valor ascendente de \$12.621,08, indicando que se ha recuperado la inversión inicial y se ha generado un valor adicional, asimismo, el 45,73% de Tasa Interna de Retorno (TIR) sobrepasa considerablemente el costo medio de oportunidad, y el retorno de inversión de 3,08 años evidencia una rápida recuperación del capital invertido. Este panorama financiero proporciona seguridad para su puesta en marcha y crecimiento.
- El estudio constituye una contribución específica al área de la ingeniería industrial, pues combina análisis de procesos, administración de operaciones, análisis de mercado, marketing digital y planificación financiera en un contexto real de microempresa, funcionando como modelo a seguir para otras empresas parecidas.

Recomendaciones

- Se aconseja establecer tácticas de lealtad mediante vales de descuento, suscripciones, rifas o tarjetas digitales que incentiven la repurchase. Esto facilitará el incremento de la retención de clientes y disminuirá la dependencia de fechas de estación.
- Se recomienda incorporar un software de gestión elemental o una agenda contable digital que documente los ingresos, egresos, costos y beneficios por producto, esto facilitará el proceso de toma de decisiones y permitirá la estimación de márgenes por cada línea de negocio. Considerando que el costo total anual de los trabajadores directos asciende a \$16.530 y que los gastos administrativos exceden los \$11.600 al quinto año, será imprescindible un control riguroso para mantener la rentabilidad.
- El valor del producto reside en su personalización manual, se recomienda invertir en el futuro en herramientas semiautomáticas o equipos de sublimación extra que posibiliten incrementar la capacidad de producción sin sacrificar la calidad. Esto posibilitará satisfacer la demanda en periodos de gran carga sin alterar los plazos de entrega.
- Teniendo en cuenta el éxito obtenido con influencers como BLN y emisoras locales de Manta, se aconseja formar nuevas alianzas con microinfluencers en nichos específicos (maternidad, decoración, estilo de vida) para llegar a públicos más concretos. Estas acciones, en combinación con campañas de pago, seguirán siendo esenciales para atraer tráfico y generar conversiones.
- Se recomienda la edición limitada y las colecciones de temas mensuales que coincidan con fechas comerciales y tendencias sociales (como el regreso a clases, el Día del Niño, "detalles para papá", etc.). Esta estrategia permitirá mantener el interés del cliente y consolidarse como una marca innovadora.
- Teniendo en cuenta la rentabilidad del negocio, se aconseja examinar fuentes de financiación como préstamos productivos, fondos públicos o inversores ángeles, con la finalidad de ampliar el espacio de trabajo, contratar más trabajadores en épocas de alta producción o adquirir

nuevos equipos para diversificar la producción.

Bibliografía

- ADEN. (2024, junio 13). *El ABC de la planificación de las finanzas en una empresa*. ADEN International Business School. <https://www.aden.org/business-magazine/el-abc-de-la-planificacion-de-las-finanzas-en-una-empresa/>
- Alcocer, A. (2023, octubre 15). Estrategias de publicidad en redes sociales para empresas. *SocieTIC Business Online*. <https://www.societicbusinessonline.com/2023/10/16/estrategias-de-publicidad-en-redes-sociales/>
- Alonso, M. (2024). *Modelo Canvas: Qué es y cómo hacer uno con ejemplos [2024]* • Asana. Asana. <https://asana.com/es/resources/business-model-canvas>
- Alvarado, A. (2022). *Cápsula | Comportamiento del consumidor en el mercado actual*. <https://www2.ucuenca.edu.ec/265-espanol/investigacion/blog-de-ciencia/ano-2020/junio-2020/1614-consumidores-comportamiento>
- Amazon. (2018). *¿Qué es el comercio electrónico? Definición, tipos, ventajas y desventajas*. Vender en Amazon. <https://m.media-amazon.com/images/G/01/sell/images/ogp/what-is-ecommerce-ogp.jpg>
- Amazon. (2020). *¿Qué es el marketing omnicanal? Definición, ejemplos y consejos*. Amazon Ads. <https://advertising.amazon.com/library/guides/omnichannel-marketing>

- Amazon. (2023). *¿Qué es el comercio electrónico? Definición, tipos, ventajas y desventajas*. Vender en Amazon. <https://m.media-amazon.com/images/G/01/sell/images/ogp/what-is-ecommerce-ogp.jpg>
- ANYMARKET. (2024, septiembre 16). 6 estrategias de gestión de inventario para e-commerce. *Blog ANYMARKET*. <https://anymarket.global/blog/anymarket/gestion-de-inventario/>
- Armijo, F., & Zambrano, I. (2021). Efecto económico de la innovación en las PYMES del Ecuador. *Journal of Economic and Social Science Research*, 1(1), Article 1. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v1/n1/21>
- Asamblea Nacional. (2002). *LEY DE COMERCIO ELECTRONICO, FIRMAS Y MENSAJES DE DATOS*. <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/Ley-de-Comercio-Electronico-Firmas-y-Mensajes-de-Datos.pdf>
- Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador. (2006). *LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL*. <https://www.gobiernoelectronico.gob.ec/wp-content/uploads/2018/10/Ley-de-Propiedad-Intelectual.pdf>
- Asamblea Nacional Constituyente de Ecuador. (2008). *CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR*. Tribunal Constitucional del Ecuador. <https://jprf.gob.ec/wp-content/uploads/2023/03/1.-Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador-2.pdf>
- Asana. (2024). *16 social media metrics you should be tracking [2024]*. Asana. <https://asana.com/es/resources/social-media-metrics>
- Atráctica. (2023, marzo 1). *Cómo la psicología influye en el comportamiento de compra de un ecommerce*. Atráctica. <https://atractica.com/como-la-psicologia-influye-en-el-comportamiento-de-compra-de-un-ecommerce/>

- Banco Pichincha. (2020). *Importancia del punto de equilibrio o umbral de rentabilidad*. <https://www.pichincha.com/blog/punto-de-equilibrio>
- Barboza, V., Caldas, M., Hayashida, S., Ojeda, M., & Parodi, G. (2020). Análisis de viabilidad de la comercialización de regalos personalizados— Sorprende Store. *Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)*. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/655096>
- BBVA. (2024). *ROI: Qué es el retorno de la inversión y cuál es su fórmula*. BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/roi-que-es-el-retorno-de-la-inversion-y-cual-es-su-formula/>
- BBVA Spark. (2023). Estrategia de precio: Qué es, ejemplos y tipos | BBVA Spark. *BBVA Spark* [OI]. <https://www.bbvaspark.com/contenido/es/noticias/estrategia-de-precio-ejemplos-tipos/>
- BdrInformatica. (2024, octubre 22). *Tecnologías clave para reducir costos operativos en tu empresa*. Bdr Informàtica i Comunicacions, SLU. <http://bdrinformatica.com/blog/informatica-y-empresa-3/que-tecnologias-pueden-ayudar-a-una-empresa-a-reducir-costos-operativos-2524>
- Bhasin, T. (2022, junio 20). *Entrega de flores: ¿Debe ingresar al negocio en línea?* JungleWorks. <https://jungleworks.com/es/la-entrega-de-flores-es-un-buen-negocio/>
- Billin. (2020). Qué es el Valor Actual Neto (VAN) | Glosario. *Billin*. <https://www.billin.net/glosario/definicion-valor-actual-neto-van/>
- Brava. (2024, febrero 9). Logística e inventario, claves para el comercio electrónico. *Brava POS*. <https://posbrava.com/logistica-inventario-comercio-electronico/>

- Business Researchinsights. (2024). *Tamaño, participación y tendencias del mercado de regalos personalizados | Informe, 2032*.
<https://www.businessresearchinsights.com/es/market-reports/personalized-gifts-market-102185>
- Bustillo, I. (2024, agosto 22). *Psicología del Consumidor Online: ¿Qué motiva sus decisiones?* BIMAP. <https://bimap.company/psicologia-del-consumidor-online-que-motiva-sus-decisiones/>
- Canva. (2020). *5 Estrategias de Marketing Digital para pequeñas empresas | Canva. Aprende*. https://www.canva.com/es_mx/aprende/estrategias-marketing-digital/
- Carmen, J., Figueroa, N., Luque, R., Peraltilla, J., & Rodríguez, J. (2021). Plan de negocios para la implementación de una tienda virtual de obsequios personalizados en el Perú. *Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)*. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/657019>
- Cecilia, M. (2023, diciembre 11). *Marketing en redes sociales, visibilidad— Agencia de Marketing Digital*. <https://mktmarketingdigital.com/marketing-en-redes-sociales-visibilidad/>
- Código de Comercio. (2019). *Código de Comercio, emitido por la Asamblea Nacional del Ecuador*. <https://asobanca.org.ec/wp-content/uploads/2021/06/CÓDIGO-DE-COMERCIO-VIGENTE.pdf>
- Colcha, E. (2020). *Marketing digital para el posicionamiento de marca de la microempresa ancestral Food en la ciudad de Riobamba*. <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/15473>
- Consejo de Educación Superior. (2004). *LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, LRTI*. <https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos->

literal-

a2/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO,%20LRTI
.pdf

Corposuite. (2024, junio 27). *La Clave para Reducir Costos Operativos: Digitalización de Procesos | Blog*. <https://corposuite.com/2024/06/27/la-digitalizacion-de-procesos-en-las-empresas/>

Data Bridge Market Research. (2022). *Tamaño Del Mercado De Regalos Personalizados, Estadísticas, Empresas E Informe Para 2031*. <https://www.databridgemarketresearch.com/es/reports/global-personalized-gifts-market>

DHL. (2024, julio 24). *Revelaciones sobre los hábitos de compra online en 2024 (Estudio DHL) | Na13*. <https://na13.com/central-de-contenidos/habitos-de-compra-online-en-2024-estudio-dhl/>

Digi. (2023, mayo 24). *Cómo la integración de sistemas contribuye a la evolución digital de las empresas. Digisystem - Alianza que Transforma*. <https://www.digisystem.ar/como-la-integracion-de-sistemas-contribuye-a-la-evolucion-digital-de-las-empresas/>

Dong, X. (2023). *Estudio de viabilidad para la creación y desarrollo de una empresa dedicada a la venta online de impresiones 3D* [Proyecto/Trabajo fin de carrera/grado, Universitat Politècnica de València]. <https://riunet.upv.es/handle/10251/195781>

El Comercio. (2009). *La compra de regalos a última hora es la tendencia en América Latina*. El Comercio. <https://www.elcomercio.com/actualidad/compra-regalos-ultima-hora-tendencia.html>

- Emprendedores. (2024, julio 18). *Las 8 mejores plataformas de ecommerce para tu negocio 2024*. <https://emprendedores.es/marketing-y-ventas/plataformas-de-ecommerce-2024/>
- Faster. (2024). *Estacionalidad fluctuaciones estacionales como la sensibilidad de los precios varia con el tiempo*. FasterCapital. <https://fastercapital.com/es/contenido/Estacionalidad--fluctuaciones-estacionales--como-la-sensibilidad-de-los-precios-varia-con-el-tiempo.html>
- Galán, J. (2015, mayo 31). *Nicho de mercado*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/nicho-de-mercado.html>
- García. (2025a). El consumo a través de e-commerce creció 22% en 2024 en el país; entérese qué compran los ecuatorianos. *Primicias*. <https://www.primicias.ec/economia/comercio-electronico-ecuador-2024-tecnologia-entretenimiento-salud-88632/>
- García. (2025b, mayo 30). El comercio electrónico en Ecuador superará los USD 4.000 millones en 2025. *El Diario*. <https://www.eldiario.ec/el-comercio-electronico-en-ecuador-superara-los-usd-4-000-millones-en-2025-20250530/>
- García. (2025c, junio 10). La inseguridad impulsa el comercio electrónico en Ecuador. *El Diario*. <https://www.eldiario.ec/la-inseguridad-impulsa-el-comercio-electronico-en-ecuador-20250610/>
- García, J. (2023, septiembre 7). *Punto de equilibrio: Qué es y cómo calcularlo*. Salesforce. <https://www.salesforce.com/mx/blog/punto-de-equilibrio/>

- Globant. (2019). *¿Qué es una Estrategia de Marketing Digital? | Globant Tech Terms*. Globant. <https://www.globant.com/es/tech-terms/estrategia-marketing-digital>
- Gobierno Autónomo Descentralizado de Manta. (2018). *Ordenanza Municipal GADMC-MANTA N° 051 - Cantón Manta: Que delega a la iniciativa privada el servicio público de aseo de calles, recolección, manejo y disposición final de residuos sólidos*. vLex. <https://vlex.ec/vid/canton-manta-delega-iniciativa-729449341>
- Gobierno Autónomo Descentralizado de Manta. (2019). *Ordenanza que regula la gestión ambiental del cantón Manta. Gaceta Municipal*. vLex. https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2021-12/Documento_Ordenanza-regula-gestión-ambiental_.pdf
- Gobierno del Ecuador. (2024). *Emisión de permiso para descargar desechos sólidos generadores de escombros en el vertedero municipal del cantón Manta | Ecuador—Guía Oficial de Trámites y Servicios*. <https://www.gob.ec/gadmc-manta/tramites/emision-permiso-descargar-desechos-solidos-generadores-escombros-vertedero-municipal-canton-manta>
- Gómez, D., Cano, K., & Ramírez, S. (2022). *Estudio de viabilidad para la creación de una empresa dedicada a la elaboración y venta de detalles sorpresa (Mágico recuerdo), ubicada en el municipio de Yumbo, Valle del Cauca*. <https://repository.unicatolica.edu.co/handle/20.500.12237/2474>
- Gonzalvo, I. (2021, marzo 3). Los 7 «tips» para entender el comportamiento del consumidor digital. *AINIA*. <https://www.ainia.com/ainia-news/entender-comportamiento-consumidor-digital/>

- Hotmart. (2023). *Costos operativos en los negocios digitales: Claves para el éxito*. Costos operativos en los negocios digitales: claves para el éxito. <https://hotmart.com/es/blog/costos-operativos>
- IEMBS. (2023, febrero 15). Guía para Realizar Campañas de Éxito en Redes Sociales. *IEM*. <https://iembs.com/read-think/realizar-campanas-redes-sociales/>
- Inesdi. (2022). *La personalización de productos y el Marketing personalizado*. Inesdi. <https://www.inesdi.com/blog/la-personalizacion-de-productos-y-el-marketing-personalizado/>
- ISEP MX. (2023, abril 14). Herramientas digitales para impulsar las empresas- ISEP. *ISEP MX*. <https://isep.com/mx/empresas/herramientas-digitales-para-impulsar-a-las-empresas/>
- Katz. (2015). *Ecosistema digital* | OIT/Cinterfor. <https://www.oitcinterfor.org/digitalizacion/ecosistema-digital>
- Laarcourier. (2024). *Plataformas para hacer un e-commerce en Ecuador*. Laarcourier. <https://www.laarcourier.com/articulos/las-mejores-plataformas-para-hacer-un-e-commerce-en-ecuador/b>
- Lacasa, A. (2024). *¿Cómo se puede utilizar la automatización para mejorar la eficiencia operativa de una startup?* Todostartups. <https://www.todostartups.com/3/186181/como-puede-utilizar-automatizacion-para-mejorar-eficiencia-operativa-startup>
- León, A. (2022, junio 21). *Los regalos son tendencia—Slash Slash Consulting*. <https://www.slashconsulting.co/los-regalos-son-tendencia/>

- León, P., Rivadeneira, E., Núñez, F., & Albán, P. (2023). El comercio Electrónico en los Emprendimientos. *593 Digital Publisher CEIT*, 8(4), Article 4. <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.4.1829>
- Lesmes, L., Carrero, C., & Estrada, F. (2021). *Las redes sociales para la divulgación de la tienda virtual Divino Store: Plan de negocios*. <https://hdl.handle.net/20.500.12494/43088>
- Llenero. (2024). Customer Journey. Cómo dibujarlo paso a paso. *El viaje del cliente*. https://elviajedelcliente.com/academia__trashed/customer-journey/
- Maceira. (2024, agosto 8). *Comportamiento del consumidor digital 2024: Tendencias clave*. <https://orienteed.com/es/tendencias-clave-del-comportamiento-del-consumidor-digital-2024/>
- Mailchimp. (2023). *Cómo usar Facebook Business Manager | Mailchimp*. Mailchimp. <https://mailchimp.com/es/resources/facebook-business-manager/>
- Mamani, L., & Vasquez, M. (2023). Propuesta de mejora de las estrategias de marketing para el crecimiento de un emprendimiento. *Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)*. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/671456>
- Méndez, E. (2021). *Análisis de la estrategia del e-commerce para la empresa Meraki Custom Crafts*. <https://repositorio.unitec.edu/items/b2dce9bd-5b96-43cd-9f57-241cf0fd4a1a>
- Merchants. (2022). *Marketing para pequeñas empresas: 21 maneras de crecer | Uber Eats*. Uber.

<https://merchants.ubereats.com/ec/es/resources/articles/small-business-marketing/>

Meta for Business. (2024). *Empieza a usar Business Manager de Facebook con esta guía*. Meta for Business. <https://es-es.facebook.com/business/tools/business-manager/get-started-guide>

Ministerio de Ambiente, Agua y Transición Ecológica. (2024). *Estrategia Nacional de Economía Circular Inclusiva*. Quito, Ecuador. <https://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2024/10/Estrategia-Nacional-de-Economia-Circular-Inclusiva-ENECl.pdf>

Ministerio de Ambiente, Agua y Transición Ecológica. (2025). *Informe del Proyecto GRECI: gestión de residuos y economía circular inclusiva*. Quito, Ecuador. <https://www.ambiente.gob.ec/proyecto-gestion-integral-de-residuos-solidos-y-economia-circular-inclusiva-greci/>

Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica. (2023). *Ecuador contará con una Plataforma de Acción para los Plásticos – Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica*. <https://www.ambiente.gob.ec/ecuador-contara-con-una-plataforma-de-accion-para-los-plasticos/>

Mobilvendedor. (2021, septiembre 29). *Gestión de inventarios en ecommerce*. Mobilvendedor Software Company. <https://mobilvendedor.com/gestion-de-inventarios/>

Moreno, L. (2020). *Reglamento General a la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*. <https://epico.gob.ec/wp->

content/uploads/2020/12/REGLAMENTO-GENERAL-LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-E-INNOVACION.pdf

OBS Business School. (2023, septiembre 19). *Experiencia de Usuario: Qué es y por qué es tan importante*. OBS Business School. <https://www.obsbusiness.school/blog/experiencia-de-usuario-que-es-y-por-que-es-tan-importante>

Olivarez, A., & Javier, H. (2019). *Plan de Marketing digital para la microempresa de servicios de regalos personalizados «My Sweet Love» en el centro norte de Distrito Metropolitano de Quito*. [bachelorThesis, QUITO - UISRAEL]. <https://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/2229>

OnTrack, E. (2024, abril 9). *3 herramientas digitales para reducir los costos de la operación de transporte*. OnTrack Global. <https://ontrack.global/3-herramientas-digitales-para-reducir-los-costos-de-la-operacion-de-transporte/>

Ordoñez, F. (2024). *Diseño de un plan de negocio de flores eternas con prácticas sostenibles artesanales para la consolidación en el mercado*. <https://hdl.handle.net/20.500.12494/56300>

Ottaviano, V. (2019). *¿Cómo usar Facebook Business Manager? Aprende en 10 minutos*. <https://www.digifianz.com/academy/que-es-facebook-business-manager/>

Palacios, K. (2024, septiembre 23). El auge del e-commerce, innovaciones que transforman la experiencia del consumidor. *AmericaRetail & Malls*. <https://america-retail.com/secciones/omnicanalidad/el-auge-del-e-commerce-innovaciones-que-transforman-la-experiencia-del-consumidor/>

- Pallàs, G. (2023, junio 7). ▷ *Funnel de conversión o embudo: Qué es, para qué sirve* - *InboundCycle*. <https://www.inboundcycle.com/diccionario-marketing-online/embudo-de-conversion>
- Perdigón, R., Viltres, H., & Madrigal, I. (2018). *Estrategias de comercio electrónico y marketing digital para pequeñas y medianas empresas*. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2227-18992018000300014
- Phoam Labs. (2025). *Phoam Labs—Compostable Flower Foam*. <https://www.phoamlabs.com/>
- Pizcueta, P. (2024, marzo 13). 6 herramientas digitales para negocios que potenciarán tu empresa. *Next IBS*. <https://www.nextibs.com/6-herramientas-digitales-para-negocios-que-potenciaran-tu-empresa/>
- PrestaShop Team. (2022). *Las últimas innovaciones en el mundo del eCommerce*. <https://prestashop.es/blog/recursos-es/las-ultimas-innovaciones-en-el-mundo-del-ecommerce/>
- Primicias. (2024a, febrero 15). *Ecuador se sube a la ola del e-commerce y las cifras son alentadoras*. <https://revistagestion.primicias.ec/analisis-economia-y-finanzas/ecuador-se-sube-la-ola-del-e-commerce-y-las-cifras-son-alentadoras/>
- Primicias. (2024b, diciembre 24). *Ley impulsa uso del 30% de plástico reciclado en envases*. Primicias. <https://www.primicias.ec/branded/botellas-plasticas-reciclaje-sostenibilidad-enkador-origin-86171/>
- Rentero, A. (2022, mayo 18). *Las 6 innovaciones tecnológicas que redefinirán el comercio electrónico hasta 2030*. Silicon. <https://www.silicon.es/las-6->

innovaciones-tecnologicas-que-redefiniran-el-comercio-electronico-hasta-2030-2457910

Riascos, A., & Hernández, L. (2022). *Estudio de viabilidad para la creación de una empresa de detalles personalizados para toda ocasión en la ciudad de Ibagué*. <https://repository.uniminuto.edu/items/fea91211-4bc5-42fab3b3-e98c73e5de3f>

Rodriguez, D. (2024, abril 19). Impulsando la Innovación: Claves para la Integración de Sistemas de Gestión con Plataformas Digitales. *TecnoSoluciones.com*. <https://tecnosoluciones.com/integracion-de-sistemas-de-gestion-con-plataformas-digitales/>

Roiting. (2021, mayo 18). ► *Plan financiero de un ecommerce [2021]*. Roiting. <https://www.roiting.com/blog/plan-financiero-ecommerce/>

Salesforce. (2024). *¿Qué es un CRM y cómo funciona?* Salesforce. <https://www.salesforce.com/mx/crm/>

Sánchez, C. (2023, noviembre 27). *Comercio electrónico para pymes: Todo lo que necesitas saber para vender online*. César Sánchez. <https://www.cesarsanchez.com.co/post/comercio-electronico-para-pymes-todo-lo-que-necesitas-saber-para-vender-online>

Santana, K. (2024, febrero 16). *Cómo vender flores en línea: Comercio electrónico para florerías | Ventas Click*. <https://www.ventasclick.com/blog/comienza-tu-negocio/como-vender-flores-en-linea-comercio-electronico-para-florerias/>

SDi Digital Group. (2022, agosto 25). *Tipos de comercio electrónico • SDi*. <https://www.sdi.es/actualidad/tipos-de-comercio-electronico/>

- Secretaría de Economía. (2021, diciembre 30). Tasa interna de retorno .
Secretaría de Economía. *Secretaría de Economía*.
<https://e.economia.gob.mx/glosario/tasa-interna-de-retorno-tir/>
- Segovia. (2018). *¿Cómo medir la rentabilidad de tu comercio electrónico?*
<https://blog.growxco.com/articulos/como-medir-la-rentabilidad-de-tu-comercio-electronico>
- Shippingbo. (2023, octubre 6). *Logística Del Comercio Electrónico: La Guía Completa* | *Shippingbo*. <https://www.shippingbo.com/es/e-comercio/logistica-del-comercio-electronico-guia-completa/>
- Shopify. (2022). *3 Pasos para hacer un Plan Financiero para tu ecommerce*.
Shopify. <https://www.shopify.com/es/blog/19476676-como-hacer-un-plan-financiero-exitoso-para-tu-tienda-online>
- SurveyMonkey. (2024). *Segmentación psicográfica: Definición y funciones*.
SurveyMonkey. <https://es.surveymonkey.com/market-research/resources/what-is-psychographic-segmentation/>
- Syntonize. (2022, mayo 4). Las TOP 10 herramientas digitales para tu negocio.
Syntonize. <https://www.syntonize.com/las-herramientas-digitales-imprescindibles-para-tu-negocio/>
- TAG Marketing Solutions. (2023, julio 27). Digitalización de Procesos: El camino hacia la eficiencia empresarial. *TAG Marketing Solutions*.
<https://tagmarketing.es/digitalizacion-de-procesos-el-camino-hacia-la-eficiencia-empresarial/>
- UNIR. (2023). *El comportamiento del consumidor y sus claves*. UNIR.
<https://www.unir.net/revista/marketing-comunicacion/comportamiento-consumidor/>

- Valdez, B. (2024). Tipos de comercio electrónico con ejemplos. *Tutoriales Hostinger*. <https://www.hostinger.es/tutoriales/tipos-de-comercio-electronico>
- Vallejo, A. (2020). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA UNA EMPRESA ONLINE DE REGALOS PERSONALIZADOS, SECTOR LA AMÉRICA*. repositorio.tecnologicopichincha.edu.ec
- Vorecol. (2024). *¿Cómo puede la automatización mejorar la eficiencia operativa en las empresas?* <https://vorecol.com/es/articulos/articulo-como-puede-la-automatizacion-mejorar-la-eficiencia-operativa-en-las-empresas-110831>
- Weekly. (2022). *¿Qué es Análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y análisis de amenazas) o SWOT? - Definición en Computer Weekly*. [ComputerWeekly.es.
https://www.computerweekly.com/es/definicion/Analisis-FODA-fortalezas-oportunidades-debilidades-y-analisis-de-amenazas-o-SWOT](https://www.computerweekly.com/es/definicion/Analisis-FODA-fortalezas-oportunidades-debilidades-y-analisis-de-amenazas-o-SWOT)
- Whatsapp. (2025). *Información acerca de WhatsApp Business | WhatsApp Help Center*. https://faq.whatsapp.com/641572844337957/?locale=ca_ES
- Willingham, M. (2024, junio 25). Phoam Labs' floral revolution. *Financial Times*. <https://www.ft.com/content/08be7d79-573c-48f0-b820-2e282b0c6cb2>
- Zegre, M. (2024). *Transformación digital para PYMEs: Cómo empezar | Sistema eFactura | Sistema eFactura*. <https://www.sistemaefactura.com/blog/transformacion-digital-para-pymes>

Anexos

DETALLES



ROIS

Encuesta para el Análisis de Viabilidad de la Expansión del Negocio "Detalles ROIS"

B I U ↻ ✖

Estimado/a participante:

Le invitamos a responder esta encuesta que forma parte de una investigación académica titulada **"Análisis de Viabilidad para la Expansión del Negocio de Detalles Florales y Regalos Personalizados: Detalles ROIS"**.

Las respuestas que proporcione serán utilizadas únicamente con fines académicos y ayudarán a identificar las preferencias, hábitos de compra y expectativas de los consumidores frente a los regalos personalizados.

Agradecemos su valioso tiempo y colaboración.

Duración estimada: 3 a 5 minutos.

Al completar esta encuesta, entras automáticamente al **sorteo de uno de los siguientes regalos personalizados:**

- Desayuno personalizado
- Ramo de flores
- Caja con fresas cubiertas de chocolate

¿Cómo participar?

1. Llena toda la encuesta
2. Al final tomar captura que terminaste, se verificará
3. Envía una **captura de pantalla del formulario enviado al WhatsApp 0990410798**

El sorteo se realizará el entre junio y julio, los ganadores serán anunciados en nuestras redes sociales, entre más rápido lleguemos al número de encuestados necesarios, más rápido se hará el sorteo.

Sigue nuestra página de instagram @detallesrois

1. ¿En qué rango de edad se encuentra usted? *

- Menos de 18 años
- 18 a 25 años
- 26 a 35 años
- 36 a 45 años
- Más de 45 años

2. Indique su género: *

- Femenino
- Masculino

3. ¿Cuál es su ingreso mensual aproximado? *

- Menos de \$300
- Entre \$300 y \$600
- Entre \$601 y \$900
- Más de \$900

4. ¿Suele comprar detalles o regalos personalizados? *

- Sí
- No

5. En promedio, ¿cuántas veces al año realiza este tipo de compras? *

- 1 vez
- 2 a 4 veces
- 5 o más veces
- Nunca

6. ¿Qué tipo de detalles le interesa adquirir? (puede seleccionar más de uno) *

- Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)
- Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)
- Desayunos personalizados
- Detalles con fresas chocolatadas
- Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor)
- Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, gradua...
- Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)
- Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas
- Ropa personalizada (camisetas, buzos)

7. ¿Cuánto está dispuesto a pagar, en promedio, por un regalo personalizado? *

- Menos de \$10
- Entre \$11 y \$20
- Entre \$21 y \$40
- Más de \$40

8. ¿Alguna vez ha recibido una promoción al comprar un detalle? *

- Sí
- No

9. ¿Qué tipo de promoción le resulta más atractiva? *

- Envío sin costo
- Descuento directo
- Oferta paga el siguiente a mitad de precio
- Regalo adicional
- Otra...

10. ¿A través de qué red social o medio preferiría ver estos productos? *

- Facebook
- Instagram
- TikTok
- WhatsApp

11. ¿Le gustaría participar en un sistema de fidelidad (llenar una tarjeta de puntos, por cada compra se le da un punto y al completar 12 compras de \$15 o más, recibe un regalo gratis) ? *

- Sí
- No



12. ¿Qué características valora más al comprar un detalle? *

- Precio
- Creatividad o innovación
- Calidad de los materiales
- Tamaño o presentación

13. ¿Qué tipo de atención espera cuando realiza una compra por redes sociales? *

- Respuesta inmediata
- Trato amable y personalizado
- Seguridad en el proceso
- Resolución eficaz de reclamos

14. ¿Qué elemento considera más importante al comprar en redes sociales? *

- Variedad de métodos de pago
- Calidad del producto
- Buena presentación del catálogo
- Puntualidad en la entrega
- Que la empresa tenga un catálogo online

15. ¿Cómo prefiere realizar sus compras? *

- A través de redes sociales
- En tiendas físicas
- No tengo preferencia

16. ¿Por qué prefiere comprar en redes sociales? *

- Porque es más rápido
- Porque me evita salir de casa
- Porque encuentro mejores precios o promociones
- Porque confío en el vendedor

17. ¿Qué deberían considerar las tiendas online para mejorar la experiencia del cliente? *

- Agilizar los tiempos de entrega
- Tener productos actualizados y variados
- Ofrecer seguridad al momento de pagar
- Mostrar precios claros y accesibles

18. ¿Cuál es su método de pago preferido? *

- Pago contra entrega
- Transferencia o depósito bancario
- Payphone u otra app

19. ¿Con cuánta anticipación suele buscar un regalo antes de entregarlo? *

- El mismo día
- 1 o 2 días antes
- Más de 3 días de anticipación

20. ¿Conoce la marca o microempresa Detalles ROIS? *

- Sí
- No

T
E
C
E

21. ¿Ha oído hablar o visto arreglos hechos con flores eternas? *

Sí

No

22. ¿Con qué frecuencia compra arreglos florales de este tipo? *

Nunca

Ocasionalmente

Frecuentemente

23. ¿Qué tipo de flores le parecen más atractivas para un detalle? *

Rosas naturales

Girasoles

Tulipanes

Margaritas

Rosas eternas

24. ¿Qué tamaño de arreglo prefiere? *

Mini

Pequeño

Mediano

Grande

Preguntas

1. ¿En qué rango de edad se encuentra usted?

18 a 25 años
18 a 25 años
18 a 25 años

2. Indique su género:

Femenino
Femenino
Femenino

3. ¿Cuál es su ingreso mensual aproximado?

Menos de \$300
Menos de \$300
Menos de \$300

4. ¿Suele comprar detalles o regalos personalizados?

Sí
Sí
No

18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	No
Menos de 18 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
26 a 35 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
26 a 35 años	Femenino	Más de \$900	No
Más de 45 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
Menos de 18 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
Más de 45 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
36 a 45 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
Más de 45 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
36 a 45 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí

Menos de 18 años	Masculino	Menos de \$300	No
Menos de 18 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
Más de 45 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$601 y \$900	Sí
26 a 35 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Masculino	Entre \$601 y \$900	Sí
Más de 45 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
Menos de 18 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
Menos de 18 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
Más de 45 años	Femenino	Entre \$601 y \$900	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
36 a 45 años	Masculino	Entre \$601 y \$900	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
Más de 45 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	No
18 a 25 años	Femenino	Entre \$601 y \$900	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
Más de 45 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	No
26 a 35 años	Masculino	Más de \$900	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
26 a 35 años	Masculino	Menos de \$300	No
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
26 a 35 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
Más de 45 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Más de \$900	Sí
26 a 35 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	No
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No

18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$601 y \$900	Sí
Menos de 18 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
26 a 35 años	Femenino	Entre \$601 y \$900	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Masculino	Entre \$601 y \$900	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
26 a 35 años	Masculino	Entre \$601 y \$900	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
Más de 45 años	Masculino	Más de \$900	No
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
Más de 45 años	Masculino	Más de \$900	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
36 a 45 años	Masculino	Entre \$601 y \$900	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
Más de 45 años	Femenino	Más de \$900	Sí
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
26 a 35 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
Más de 45 años	Masculino	Más de \$900	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí

18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
Más de 45 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
Más de 45 años	Femenino	Más de \$900	Sí
Más de 45 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	No
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	No
26 a 35 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
Más de 45 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Femenino	Entre \$601 y \$900	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
Más de 45 años	Femenino	Más de \$900	No
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
Más de 45 años	Masculino	Entre \$601 y \$900	Sí
36 a 45 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	No
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
36 a 45 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Más de \$900	No
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
36 a 45 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
Más de 45 años	Masculino	Más de \$900	Sí
Menos de 18 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
36 a 45 años	Femenino	Entre \$601 y \$900	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No

36 a 45 años	Masculino	Más de \$900	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
26 a 35 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$601 y \$900	Sí
26 a 35 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	No
36 a 45 años	Masculino	Entre \$601 y \$900	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
36 a 45 años	Masculino	Más de \$900	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
26 a 35 años	Masculino	Entre \$601 y \$900	Sí
Menos de 18 años	Femenino	Menos de \$300	No
26 a 35 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
Menos de 18 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
Menos de 18 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	No
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
Menos de 18 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
Más de 45 años	Femenino	Menos de \$300	No

18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	No
18 a 25 años	Femenino	Entre \$601 y \$900	Sí
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$601 y \$900	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Masculino	Entre \$601 y \$900	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
Más de 45 años	Masculino	Más de \$900	Sí
Menos de 18 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	No
Más de 45 años	Femenino	Más de \$900	Sí
36 a 45 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
Menos de 18 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	No
26 a 35 años	Femenino	Entre \$601 y \$900	Sí
36 a 45 años	Masculino	Más de \$900	No
Más de 45 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
Más de 45 años	Masculino	Más de \$900	No
26 a 35 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	No
26 a 35 años	Masculino	Entre \$601 y \$900	No
Menos de 18 años	Masculino	Menos de \$300	No
Menos de 18 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
26 a 35 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
36 a 45 años	Masculino	Más de \$900	No
18 a 25 años	Masculino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Masculino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí
18 a 25 años	Femenino	Entre \$300 y \$600	Sí

18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí
18 a 25 años	Femenino	Menos de \$300	Sí

5. En promedio, ¿cuántas veces al año realiza este tipo de compras?	6. ¿Qué tipo de detalles le interesa adquirir? (puede seleccionar más de uno)	7. ¿Cuánto está dispuesto a pagar, en promedio, por un regalo personalizado ?	8. ¿Alguna vez ha recibido una promoción al comprar un detalle?
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas	Menos de \$10	Sí
5 o más veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	Detalles con fresas chocolatadas	Entre \$21 y \$40	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$11 y \$20	Sí
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor)	Entre \$21 y \$40	Sí
1 vez	Desayunos personalizados	Menos de \$10	Sí

1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Desayunos personalizados Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Más de \$40	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No

5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No

1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No

2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Menos de \$10	Sí
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
1 vez	Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No

5 o más veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Menos de \$10	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Menos de \$10	No
1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Menos de \$10	Sí

1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	Detalles con fresas chocolatadas	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Detalles con fresas chocolatadas	Menos de \$10	No
Nunca	Desayunos personalizados	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Menos de \$10	Sí
Nunca	Desayunos personalizados, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
Nunca	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Menos de \$10	No

2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	Sí
1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
5 o más veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$21 y \$40	No

5 o más veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con fresas chocolatadas	Entre \$11 y \$20	Sí
1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con fresas chocolatadas	Menos de \$10	No
2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor)	Entre \$11 y \$20	No

2 a 4 veces	Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Desayunos personalizados	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Menos de \$10	No
5 o más veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No

Nunca	<p>Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)</p> <p>Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)</p>	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	<p>Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)</p> <p>Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)</p>	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	<p>Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)</p>	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	<p>Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)</p>	Entre \$21 y \$40	Sí

1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	Sí
Nunca	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos	Menos de \$10	No

infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)

Nunca	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
5 o más veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$21 y \$40	Sí
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No

2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Menos de \$10	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$11 y \$20	No

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Más de \$40	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Menos de \$10	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Menos de \$10	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$11 y \$20	No

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Desayunos personalizados, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con fresas chocolatadas	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween,	Entre \$11 y \$20	Sí

graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Menos de \$10	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas	Entre \$21 y \$40	Sí
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No

1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Menos de \$10	No
Nunca	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Menos de \$10	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Menos de \$10	Sí
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
1 vez	Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$11 y \$20	No

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
5 o más veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Menos de \$10	No
1 vez	Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Desayunos personalizados	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Detalles con fresas chocolatadas	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Menos de \$10	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$11 y \$20	Sí
1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Menos de \$10	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$11 y \$20	No

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados	Entre \$21 y \$40	Sí
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$21 y \$40	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí

1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Detalles con fresas chocolatadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Menos de \$10	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
Nunca	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$11 y \$20	No

2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	Desayunos personalizados Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados	Entre \$21 y \$40	Sí
5 o más veces	Desayunos personalizados, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
Nunca	Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No

2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Detalles con fresas chocolatadas	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados	Entre \$21 y \$40	Sí
1 vez	Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas	Entre \$21 y \$40	Sí
1 vez	Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$21 y \$40	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Detalles con fresas chocolatadas	Menos de \$10	No
Nunca	Desayunos personalizados, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
Nunca	Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Menos de \$10	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No

Nunca	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$21 y \$40	Sí
5 o más veces	Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$11 y \$20	No

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas	Entre \$21 y \$40	Sí
Nunca	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Menos de \$10	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Más de \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Desayunos personalizados	Menos de \$10	Sí

2 a 4 veces	Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$21 y \$40	No

1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor)	Menos de \$10	Sí
1 vez	Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor)	Menos de \$10	No
1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$21 y \$40	Sí

Nunca	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Menos de \$10	No
1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Menos de \$10	Sí

1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
5 o más veces	Detalles con fresas chocolatadas	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Detalles con fresas chocolatadas, Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
Nunca	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados	Entre \$11 y \$20	Sí
1 vez	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Menos de \$10	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados	Entre \$11 y \$20	Sí

5 o más veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
1 vez	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Entre \$21 y \$40	No

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	No

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Menos de \$10	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas	Entre \$11 y \$20	Sí
5 o más veces	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Más de \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas	Entre \$21 y \$40	No
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Más de \$40	No
2 a 4 veces	Detalles con fresas chocolatadas	Menos de \$10	Sí
Nunca	Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa	Entre \$21 y \$40	No

	personalizada (camisetas, buzos)		
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con fresas chocolatadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
1 vez	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Menos de \$10	Sí
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$11 y \$20	No
5 o más veces	Desayunos personalizados	Entre \$21 y \$40	Sí
Nunca	Detalles con fresas chocolatadas	Más de \$40	Sí
Nunca	Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor)	Menos de \$10	No
Nunca	Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Más de \$40	No
5 o más veces	Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$11 y \$20	No
Nunca	Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Más de \$40	Sí
2 a 4 veces	Desayunos personalizados	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados)	Menos de \$10	No
5 o más veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Menos de \$10	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
Nunca	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas), Letras 3D con rosas, letras con luces, letras personalizadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con fresas chocolatadas, Regalos infantiles (para niños/as, Hot Wheels, dulces, gomitas)	Entre \$21 y \$40	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas)	Entre \$11 y \$20	Sí
1 vez	Detalles con fresas chocolatadas	Menos de \$10	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí

graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	Sí
5 o más veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados	Entre \$21 y \$40	No
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí

graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Detalles con fresas chocolatadas, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Desayunos personalizados, Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$21 y \$40	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí

2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones, Cumple mes de novio, Aniversario)	Entre \$11 y \$20	Sí
2 a 4 veces	Arreglos florales (rosas eternas, rosas naturales, ramos personalizados), Detalles con licor (vino, whisky, canastas con licor), Regalos para fechas especiales (cumpleaños, Día del Padre, Día de la Mujer, Navidad, Halloween, graduaciones,	Entre \$11 y \$20	Sí

Cumple mes de novio,
Aniversario)

2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No

2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No

	personalizada (camisetas, buzos)		
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No
2 a 4 veces	Cajas con rosas y chocolates (Ferrero, bombones, combinadas), Ropa personalizada (camisetas, buzos)	Entre \$11 y \$20	No

9. ¿Qué tipo de promoción le resulta más atractiva?	10. ¿A través de qué red social o medio preferiría ver estos productos?	11. ¿Le gustaría participar en un sistema de fidelidad (llenar una tarjeta de puntos, por cada compra se le da un punto y al completar 12 compras de \$15 o más, recibe un regalo gratis) ?	12. ¿Qué características valora más al comprar un detalle?
Regalo adicional	WhatsApp	No	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales

Regalo adicional	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	WhatsApp	No	Calidad de los materiales
Descuento directo	Facebook	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Tamaño o presentación
Envío sin costo	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación

Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Tamaño o presentación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Precio
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	No	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales

Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Facebook	Sí	Tamaño o presentación
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales

Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Tamaño o presentación
Descuento directo	WhatsApp	No	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Creatividad o innovación

Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Precio
Descuento directo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Precio
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Precio
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Facebook	No	Creatividad o innovación

Regalo adicional	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Precio
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Precio
Regalo adicional	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Facebook	No	Precio
Descuento directo	TikTok	Sí	Tamaño o presentación
Envío sin costo	Facebook	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	TikTok	No	Tamaño o presentación
Regalo adicional	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Creatividad o innovación

Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Facebook	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	TikTok	Sí	Tamaño o presentación
Envío sin costo	Instagram	No	Precio
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Facebook	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación

Descuento directo	TikTok	No	Calidad de los materiales
Envío sin costo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Tamaño o presentación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Facebook	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	Facebook	No	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	TikTok	Sí	Tamaño o presentación
Regalo adicional	Facebook	No	Calidad de los materiales
Descuento directo	WhatsApp	Sí	Precio
Regalo adicional	Instagram	Sí	Creatividad o innovación

Envío sin costo	Facebook	No	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	No	Creatividad o innovación
Regalo adicional	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales

Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Facebook	Sí	Precio
Envío sin costo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Descuento directo	Instagram	Sí	Precio
Descuento directo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación

Descuento directo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Descuento directo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales

Envío sin costo	TikTok	Sí	Precio
Envío sin costo	TikTok	No	Precio
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Tamaño o presentación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Precio
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación

Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Tamaño o presentación
Envío sin costo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Tamaño o presentación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Facebook	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales

Descuento directo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	WhatsApp	No	Tamaño o presentación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Tamaño o presentación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	TikTok	Sí	Precio

Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	No	Tamaño o presentación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Descuento directo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales

Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	No	Creatividad o innovación

La opción 1 y 4	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Facebook	No	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	No	Creatividad o innovación

Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	No	Calidad de los materiales
Envío sin costo	TikTok	No	Calidad de los materiales
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales

Envío sin costo	WhatsApp	No	Calidad de los materiales
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Tamaño o presentación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
Regalo adicional	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Tamaño o presentación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación

Regalo adicional	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	No	Calidad de los materiales
Envío sin costo	WhatsApp	No	Precio
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Precio
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación

Oferta paga el siguiente a mitad de precio	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Tamaño o presentación
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Precio
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Precio
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Precio
Regalo adicional	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Tamaño o presentación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	WhatsApp	Sí	Precio
Envío sin costo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación

Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Tamaño o presentación
Descuento directo	TikTok	Sí	Precio
Envío sin costo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	Facebook	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	Instagram	Sí	Precio
Descuento directo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	No	Creatividad o innovación

Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	WhatsApp	No	Tamaño o presentación
Envío sin costo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Descuento directo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación

Envío sin costo	TikTok	No	Calidad de los materiales
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Descuento directo	Instagram	Sí	Precio
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Precio
Envío sin costo	TikTok	No	Tamaño o presentación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación

Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	TikTok	Sí	Precio
Descuento directo	Instagram	No	Precio
Envío sin costo	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Descuento directo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación

Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	TikTok	Sí	Precio
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Descuento directo	Facebook	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	TikTok	Sí	Calidad de los materiales

Envío sin costo	WhatsApp	No	Creatividad o innovación
Envío sin costo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	TikTok	Sí	Calidad de los materiales

Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Descuento directo	Facebook	No	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Tamaño o presentación
Envío sin costo	Instagram	No	Precio
Regalo adicional	Facebook	No	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales

Descuento directo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Descuento directo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Facebook	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales

Descuento directo	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	No	Calidad de los materiales
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Instagram	No	Precio
Envío sin costo	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Facebook	Sí	Creatividad o innovación

Envío sin costo	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	TikTok	No	Creatividad o innovación
Regalo adicional	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Descuento directo	WhatsApp	Sí	Precio

Oferta paga el siguiente a mitad de precio	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Descuento directo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación

Regalo adicional	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
------------------	--------	----	--------------------------

Descuento directo	WhatsApp	Sí	Precio
-------------------	----------	----	--------

Regalo adicional	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
------------------	--------	----	--------------------------

Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
------------------	----------	----	---------------------------

Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
-----------------	-----------	----	--------

Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	TikTok	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Facebook	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	TikTok	Sí	Precio
Descuento directo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	TikTok	Sí	Creatividad o innovación

Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
Envío sin costo	Facebook	Sí	Precio
Descuento directo	Instagram	No	Creatividad o innovación
Oferta paga el siguiente a mitad de precio	TikTok	Sí	Calidad de los materiales
Regalo adicional	WhatsApp	No	Tamaño o presentación
Envío sin costo	Instagram	No	Calidad de los materiales
Regalo adicional	WhatsApp	No	Tamaño o presentación
Descuento directo	Facebook	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Descuento directo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	TikTok	Sí	Precio
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales

Oferta paga el siguiente a mitad de precio	WhatsApp	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio

Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
-----------------	-----------	----	--------

Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
-----------------	-----------	----	--------

Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
-----------------	-----------	----	--------

Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
-----------------	-----------	----	--------

Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
-----------------	-----------	----	--------

Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
-----------------	-----------	----	--------

Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
Envío sin costo	Instagram	Sí	Precio
Envío sin costo	Facebook	Sí	Tamaño o presentación
Regalo adicional	Instagram	Sí	Tamaño o presentación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales

Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales

Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Regalo adicional	WhatsApp	Sí	Precio

Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales

Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Calidad de los materiales
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación

Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación

Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación

Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	Instagram	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación

Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación

Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
Envío sin costo	WhatsApp	Sí	Creatividad o innovación
<hr/>			
13. ¿Qué tipo de atención espera cuando realiza una compra por redes sociales?	14. ¿Qué elemento considera más importante al comprar en redes sociales?	15. ¿Cómo prefiere realizar sus compras?	16. ¿Por qué prefiere comprar en redes sociales?
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa

Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa

Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque confio en el vendedor
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa

Seguridad en el proceso	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque es más rápido

Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Variedad de métodos de pago	En tiendas físicas	Porque confío en el vendedor
Respuesta inmediata	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones

Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa

Respuesta inmediata	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Resolución eficaz de reclamos	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones

Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque confío en el vendedor

Respuesta inmediata	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque es más rápido

Seguridad en el proceso	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque confío en el vendedor
Respuesta inmediata	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa

Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
-------------------------	----------------------	----------------------------	----------------------

Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque confío en el vendedor
-------------------------	----------------------	----------------------	------------------------------

Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
-------------------------	----------------------	----------------------------	------------------------------------------------

Resolución eficaz de reclamos	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque es más rápido
-------------------------------	----------------------	----------------------	----------------------

Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones
------------------------------	---------------------------------	--------------------	------------------------------------------------

Resolución eficaz de reclamos	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa

Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Puntualidad en la entrega	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque es más rápido

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Resolución eficaz de reclamos	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa

Seguridad en el proceso	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
-------------------------	----------------------	--------------------	-------------------------------

Respuesta inmediata	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
---------------------	----------------------	----------------------------	-------------------------------

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
------------------------------	---------------------------	----------------------	-------------------------------

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
------------------------------	---------------------------	----------------------	-------------------------------

Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
------------------------------	-----------------------------	----------------------	-------------------------------

Respuesta inmediata	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
---------------------	----------------------	----------------------	-------------------------------

Resolución eficaz de reclamos	Buena presentación del catálogo	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones
-------------------------------	---------------------------------	--------------------	------------------------------------------------

Respuesta inmediata	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
---------------------	---------------------------	----------------------	------------------------------------------------

Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
---------------------	---------------------------------	----------------------------	-------------------------------

Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones

Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Que la empresa tenga un catálogo online	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque es más rápido

Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa

Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Puntualidad en la entrega	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	En tiendas físicas	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa

Respuesta inmediata	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	En tiendas físicas	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones

Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Resolución eficaz de reclamos	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque es más rápido

Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque es más rápido

Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque es más rápido

Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	En tiendas físicas	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones

Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Que la empresa tenga un catálogo online	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones

Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	En tiendas físicas	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque confío en el vendedor

Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque confio en el vendedor
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa

Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa

Seguridad en el proceso	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque confío en el vendedor
Respuesta inmediata	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque es más rápido

Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque confío en el vendedor
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa

Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones

Trato amable y personalizado	Variedad de métodos de pago	No tengo preferencia	Porque confío en el vendedor
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones
Seguridad en el proceso	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa

Trato amable y personalizado Respuesta inmediata	Variedad de métodos de pago Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia	Porque encuentro mejores precios o promociones
Resolución eficaz de reclamos	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque confío en el vendedor
Respuesta inmediata	Que la empresa tenga un catálogo online	En tiendas físicas	Porque confío en el vendedor
Resolución eficaz de reclamos	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque confío en el vendedor
Seguridad en el proceso	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque encuentro mejores precios o promociones
Respuesta inmediata	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Que la empresa tenga un catálogo online	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Calidad del producto	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa

Respuesta inmediata	Variedad de métodos de pago	En tiendas físicas	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque confío en el vendedor
Respuesta inmediata	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Seguridad en el proceso	Variedad de métodos de pago	A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones

Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
---------------------	---------------------------------	----------------------------	-------------------------------

Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
---------------------	---------------------------------	----------------------------	-------------------------------

Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
---------------------	---------------------------------	----------------------------	-------------------------------

Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
---------------------	---------------------------------	----------------------------	-------------------------------

Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
---------------------	---------------------------------	----------------------------	-------------------------------

Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
---------------------	---------------------------------	----------------------------	-------------------------------

Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Respuesta inmediata	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado Seguridad en el proceso	Puntualidad en la entrega Buena presentación del catálogo	No tengo preferencia A través de redes sociales	Porque encuentro mejores precios o promociones Porque es más rápido

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
------------------------------	---------------------------	----------------------	-------------------------------

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
------------------------------	---------------------------	----------------------	-------------------------------

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
------------------------------	---------------------------	----------------------	-------------------------------

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
------------------------------	---------------------------	----------------------	-------------------------------

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
------------------------------	---------------------------	----------------------	-------------------------------

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
------------------------------	---------------------------	----------------------	-------------------------------

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Buena presentación del catálogo	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa

Respuesta inmediata	Calidad del producto	No tengo preferencia	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	No tengo preferencia	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa

Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa

Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa

Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Puntualidad en la entrega	A través de redes sociales	Porque me evita salir de casa
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido

Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido
Trato amable y personalizado	Calidad del producto	A través de redes sociales	Porque es más rápido

17. ¿Qué deberían considerar las tiendas online para mejorar la experiencia del cliente?	18. ¿Cuál es su método de pago preferido?	19. ¿Con cuánta anticipación suele buscar un regalo antes de entregarlo?	20. ¿Conoce la marca o microempresa Detalles ROIS?
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	El mismo día	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No

Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No

Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	El mismo día	No
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No

Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No

Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí

Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	No
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí

Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No

Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí

Ofrecer seguridad al momento de pagar	Payphone u otra app	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí

Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	El mismo día	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No

Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No

Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No

Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No

Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí

Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí

Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí

Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No

Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No

Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	El mismo día	No
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	El mismo día	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí

Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	El mismo día	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No

Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí

Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Payphone u otra app	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	No
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	El mismo día	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No

Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí

Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí

Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí

Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No

Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	El mismo día	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No

Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí

Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	El mismo día	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí

Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No

Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	El mismo día	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No

Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	No
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	El mismo día	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	El mismo día	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No

Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Payphone u otra app	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	Sí

Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	No
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí

Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	El mismo día	Sí
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	El mismo día	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Payphone u otra app	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Pago contra entrega	El mismo día	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Payphone u otra app	Más de 3 días de anticipación	No
Mostrar precios claros y accesibles	Payphone u otra app	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Payphone u otra app	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	El mismo día	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	El mismo día	Sí
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí

Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	El mismo día	Sí
Tener productos actualizados y variados	Pago contra entrega	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí

Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí

Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Pago contra entrega	Más de 3 días de anticipación	Sí
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí

Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí

Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí

Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí

Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí

Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí

Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	Sí
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No

Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Mostrar precios claros y accesibles	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No

Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Agilizar los tiempos de entrega	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Tener productos actualizados y variados	Transferencia o depósito bancario	1 o 2 días antes	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No

Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No
Ofrecer seguridad al momento de pagar	Transferencia o depósito bancario	Más de 3 días de anticipación	No

21. ¿Ha oído hablar o visto arreglos hechos con flores eternas?	22. ¿Con qué frecuencia compra arreglos florales de este tipo?	23. ¿Qué tipo de flores le parecen más atractivas para un detalle?	24. ¿Qué tamaño de arreglo prefiere?
Sí	Frecuentemente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Margaritas	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Nunca	Girasoles	Mini
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Nunca	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Grande
Sí	Nunca	Rosas eternas	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Grande

No	Ocasionalmente	Tulipanes	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
No	Nunca	Rosas eternas	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Grande
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
No	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Nunca	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Rosas eternas	Pequeño
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mini
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Margaritas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Grande
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
No	Nunca	Rosas naturales	Pequeño

Sí	Nunca	Girasoles	Grande
Sí	Nunca	Rosas eternas	Mini
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Frecuentemente	Rosas eternas	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Grande
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Grande
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
No	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mini
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
No	Ocasionalmente	Tulipanes	Mini
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Pequeño
Sí	Frecuentemente	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Grande

Sí	Nunca	Girasoles	Mediano
----	-------	-----------	---------

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
----	----------------	-----------	---------

Sí	Nunca	Rosas naturales	Grande
----	-------	-----------------	--------

No	Nunca	Girasoles	Mediano
----	-------	-----------	---------

No	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

Sí	Nunca	Rosas eternas	Mediano
Sí	Nunca	Rosas eternas	Grande
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
No	Frecuentemente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano

Sí	Nunca	Rosas eternas	Mediano
Sí	Frecuentemente	Girasoles	Mediano
Sí	Nunca	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Frecuentemente	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Nunca	Rosas eternas	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Grande
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Margaritas	Mediano

Sí	Nunca	Tulipanes	Grande
----	-------	-----------	--------

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Grande
----	----------------	-----------	--------

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
----	----------------	-----------	---------

Sí	Nunca	Tulipanes	Grande
----	-------	-----------	--------

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
----	----------------	-----------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
----	----------------	-----------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Grande
----	----------------	-----------	--------

No	Nunca	Rosas naturales	Grande
----	-------	-----------------	--------

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
----	----------------	-----------	---------

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Grande
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Grande
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
No	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
No	Nunca	Rosas eternas	Grande
No	Nunca	Rosas naturales	Pequeño
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Pequeño
No	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Grande
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Pequeño
Sí	Nunca	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Grande
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Pequeño

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Grande
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
No	Nunca	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mini
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Pequeño
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Grande
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
No	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Nunca	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Nunca	Margaritas	Pequeño
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano

Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Grande
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
No	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Frecuentemente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
No	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Pequeño
Sí	Nunca	Margaritas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Grande
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
No	Nunca	Girasoles	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mini
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Nunca	Girasoles	Pequeño
Sí	Nunca	Girasoles	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Pequeño
No	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Nunca	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Grande
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Grande

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Grande
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mini
Sí	Ocasionalmente	Margaritas	Grande
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Pequeño
No	Nunca	Tulipanes	Grande

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Grande
No	Nunca	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Frecuentemente	Margaritas	Pequeño
Sí	Nunca	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Grande
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Grande
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Pequeño

Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Grande
Sí	Frecuentemente	Rosas eternas	Grande
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Grande
Sí	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Grande
----	----------------	-----------	--------

No	Ocasionalmente	Rosas naturales	Grande
----	----------------	-----------------	--------

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Grande
----	----------------	-----------------	--------

Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
----	----------------	-----------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Frecuentemente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Grande
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Grande
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano

Sí	Nunca	Rosas naturales	Grande
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Pequeño
Sí	Nunca	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Pequeño
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mini
No	Ocasionalmente	Girasoles	Pequeño
Sí	Frecuentemente	Tulipanes	Mediano
No	Nunca	Margaritas	Grande
No	Frecuentemente	Rosas eternas	Grande
No	Frecuentemente	Rosas eternas	Grande
No	Nunca	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Nunca	Rosas naturales	Mini
No	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano

Sí	Frecuentemente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

No	Nunca	Margaritas	Grande
----	-------	------------	--------

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
----	----------------	-----------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Grande
----	----------------	---------------	--------

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
----	----------------	-----------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Pequeño
----	----------------	-----------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
----	----------------	-----------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
----	----------------	-----------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
----	----------------	-----------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
----	----------------	-----------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
----	----------------	-----------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
----	----------------	-----------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Pequeño
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Grande

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas naturales	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
----	----------------	-----------	---------

Sí	Ocasionalmente	Tulipanes	Mediano
----	----------------	-----------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
----	----------------	---------------	---------

Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Rosas eternas	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano

Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
----	----------------	-----------	---------

Sí	Ocasionalmente	Girasoles	Mediano
----	----------------	-----------	---------
