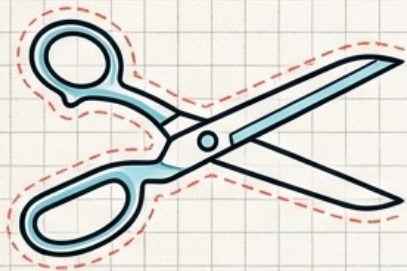


# El Blueprint del Atelier

De "Entusiasta de la Costura" a Operador de un Negocio de Moda Profesional

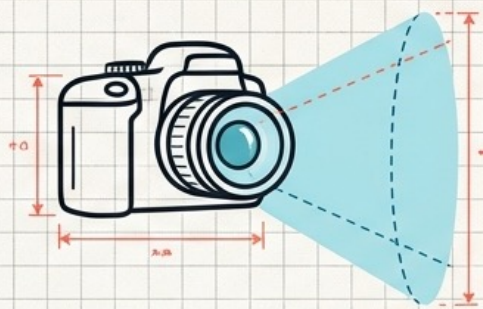
Una clase magistral en Producción, Presentación y Rentabilidad.

# Los Tres Pilares de un Imperio de Moda



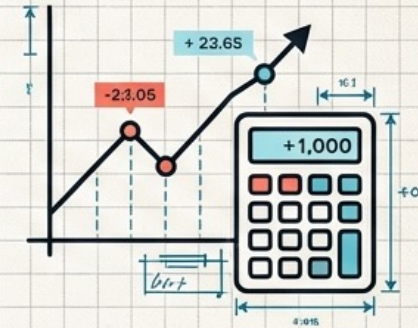
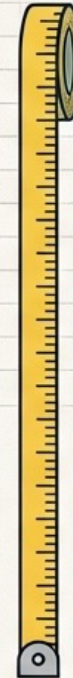
## Producción Técnica

Precisión anatómica, consumo de hilo y cálculo del Valor Minuto Estándar (SMR).



## Merchandising Visual

Maniqués fantasmas, iluminación de estudio y estrategias de exhibición física.

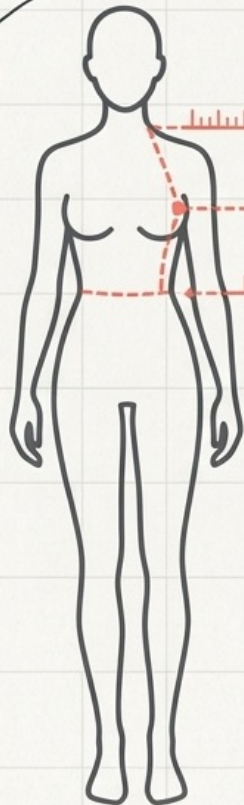
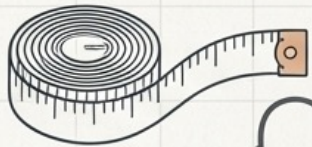


## Operaciones Comerciales

Administración de órdenes, flujo del taller y la regla de los 6 frascos financieros.

La misma exactitud requerida para tomar medidas corporales es la que necesitas para **medir tus finanzas y tu tiempo.**

# El Mapa Anatómico: La Base del Ajuste Perfecto

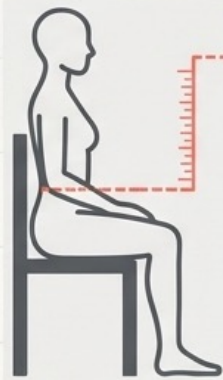


● **Punto Cero (Cinta Métrica):** El terminal metálico es el inicio exacto (0 mm). Se lee justo donde el borde metálico se encuentra con la cinta.

● **Nacimiento del Cuello:** Desde el lóbulo de la oreja en línea recta hasta tocar el hombro.

● **Talle Delantero:** Desde el nacimiento del cuello, pasando por el punto más prominente del busto, hasta la cintura.

● **Contorno de Cintura:** Ubicado aproximadamente a 2 cm por encima del ombligo (marcar con un cordón).



● **Largo de Tiro:** Se mide en una silla plana y rígida. Con la espalda a 90°, desde la cintura hasta la superficie de la silla.



**La Regla del Sujetador:** Toma las medidas con un brasier básico sin realce (copa natural). Alterar el volumen real arruina la medida base estándar del patrón. Las holguras se aplican al patrón, nunca en la toma de medidas.

# Matemáticas de Producción: Consumo de Hilo

Para predecir costos, no adivines. Utiliza factores de consumo probados multiplicados por la longitud de la costura.

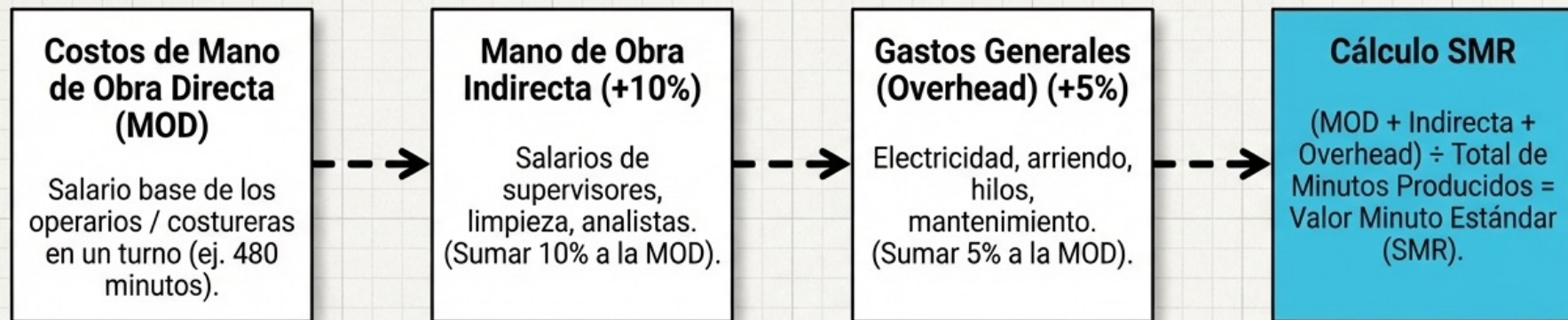
Tasas de Consumo (Razón por cm de costura)		
Tipo de Puntada	Hilo de la Aguja	Hilo de la parte Inferior
301 Pespunte (Lockstitch)	Razón 2.5	50% Aguja / 50% Inferior
401 Cadeneta (Chainstitch)	Razón 5.5	25% Aguja / 75% Inferior
504 Overlock (3 hilos)	Razón 14.0	20% Aguja / 80% Inferior

$$\boxed{\text{Longitud de Costura}} \times \boxed{\text{Razón de Puntada}} = \boxed{\text{Consumo Base}}$$

(Ejemplo: 100 cm de costura  $\times$  5.5 (Cadeneta) = 550 cm)

**El Factor de Merma:** Siempre agrega entre un 15% y un 25% al total para cubrir rupturas, reparaciones y el funcionamiento de la máquina. (Ejemplo Final: 550 cm  $\times$  1.15 = 633 cm de hilo a facturar).

# El Valor Minuto Estándar (SMR): Tu Tiempo es Dinero

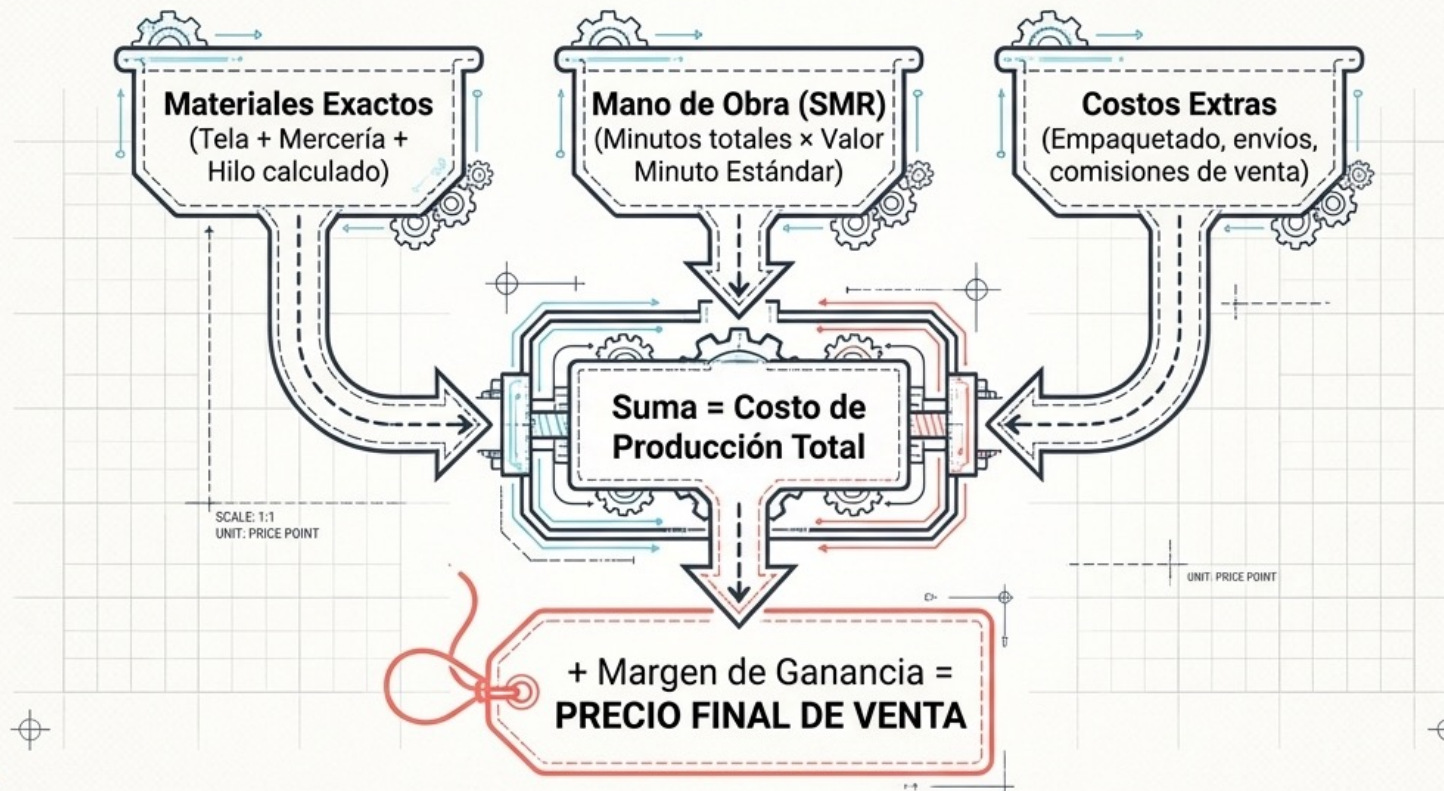


## Caso Práctico

- Producto: Camiseta Polo
- Tiempo de ciclo: 12 minutos
- Fórmula:  $12 \text{ minutos} \times \text{SMR} = \text{Costo Real de Fabricación}$ .

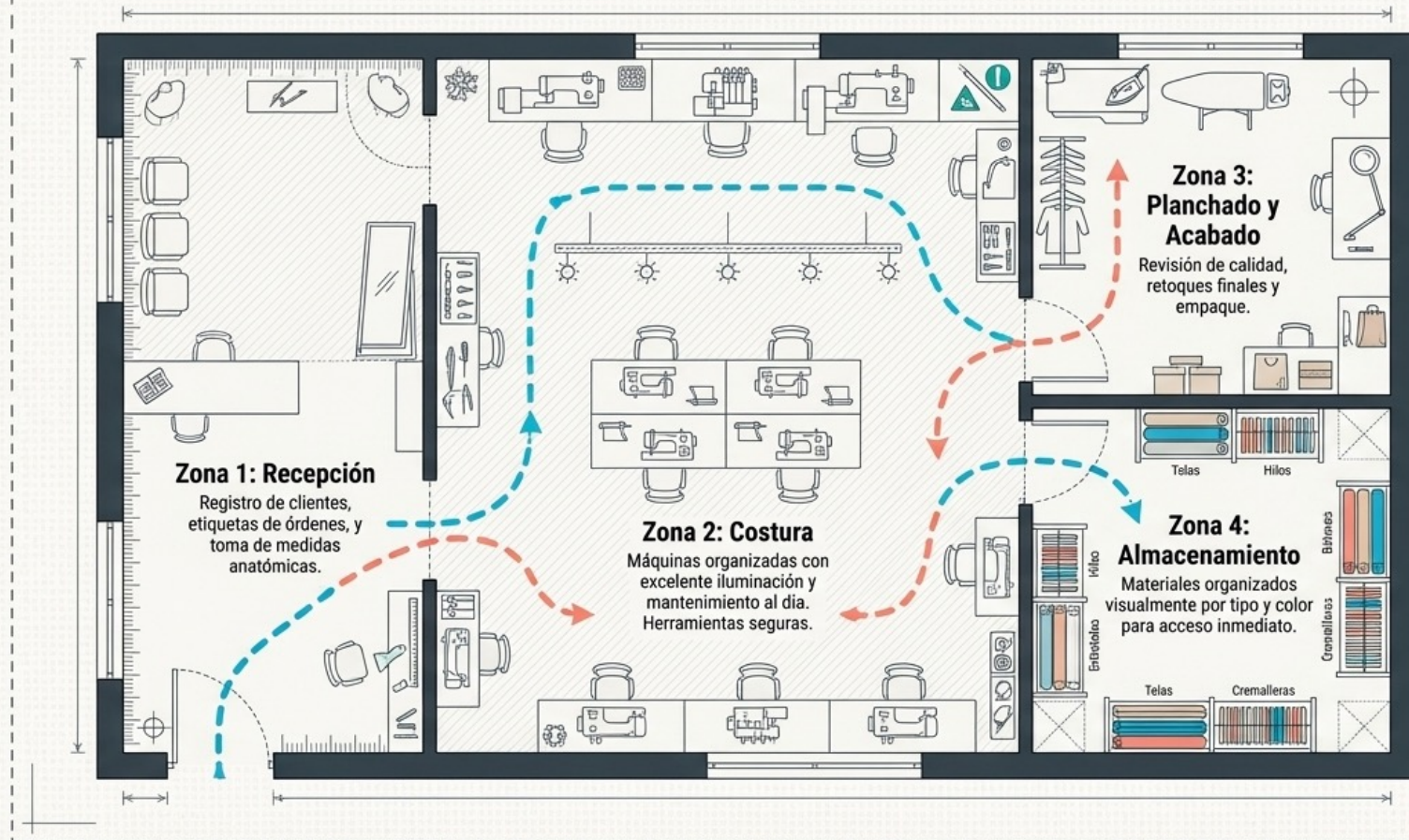
*Si omites la mano de obra indirecta y los gastos generales, estás asumiendo pérdidas silenciosas en cada prenda.*

# El Motor de Precios: Cobrando lo Justo



“ Tus clientes no solo pagan la tela... ¡pagan por tu talento, experiencia y la precisión de lo hecho a mano! Calcular con exactitud te da el poder de cobrar sin miedo. ”

# Optimización del Espacio: El Layout del Taller



## Digitalización

Utiliza software (como GTG-Arreglos) en la recepción para historial de clientes y notificaciones por WhatsApp.

Un taller físico ordenado exige un sistema digital estructurado.

# Matriz de Estrategia de Exhibición Visual

	Flat Lay / Plano ✓	Maniquí Físico ✓	Efecto Maniquí Fantasma ✓
Costo	Bajo.	Medio.	Alto (pero máxima profesionalidad).
Equipo Necesario	Smartphone, fondo de papel, ventana (luz natural).	Maniquí de fibra de vidrio (talla 36/38), base de pantorrilla, relleno.	Maniquí modular desmontable, iluminación 3 puntos, software.
Caso de Uso Ideal	Redes sociales, estilo de vida casual.	Vitrinas, ventas en persona, boutiques.	E-commerce de alta gama, catálogos formales.
Tiempo de Producción	Rápido.	Medio (requiere vestir y ajustar con alfileres).	Inversión alta (postproducción).

# Deconstrucción del Maniquí Fantasma

## Paso 1: El Maniquí Modular



Utiliza maniqués con cuellos, brazos y torsos desmontables. Selecciona la talla perfecta para evitar estirar la tela.



## Paso 2: Estilismo Oculto



**Simetría:** Alinea hombros y dobladillos.  
**Sujeción:** Usa clips en el reverso y cinta. Nunca tires demasiado fuerte.  
**Volumen:** Rellena mangas con papel crepé para dar forma.



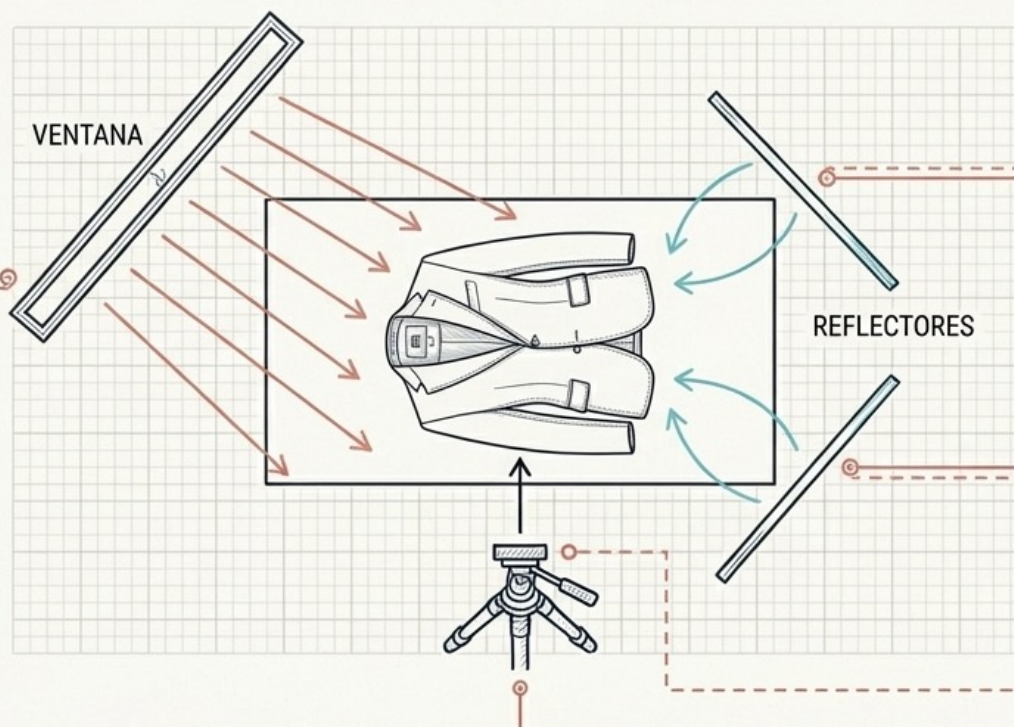
## Paso 3: Postproducción



Toma la foto frontal y otra del interior (cuello/etiqueta). Fusiona en Photoshop o Capture One para eliminar las partes visibles.

# Plano de Estudio para Smartphone (Luz Natural)

**Luz Principal:** Ventana ubicada en diagonal al producto. Nunca uses flash directo.



**Control de Sombras:** Usa tablas blancas (reflectores) en el lado opuesto a la ventana para rebotar la luz y rellenar sombras.

**Cortes y Detalles:** Si la tela es reflectante, usa ajustes manuales para reducir la exposición y acercar el encuadre (Macro).

**Cámara / Smartphone:** Fija el teléfono en un trípode para asegurar consistencia y alineación.

# Tácticas de Venta 'Offline': Del Taller al Cliente



## El Empaque como Vitrina

La presentación es clave. Usa perchas o estantes limpios. Incluye etiquetas descriptivas destacando características únicas (ej. **'Tela reciclada'**, **'Hecho a mano en 12 horas'**).



## Colaboraciones B2B

Expande tu alcance asociándote con boutiques locales. Presenta tu producto como un complemento único. Clave: **Establece porcentajes y márgenes de ganancia claros desde el inicio.**



## Eventos y Masterclasses

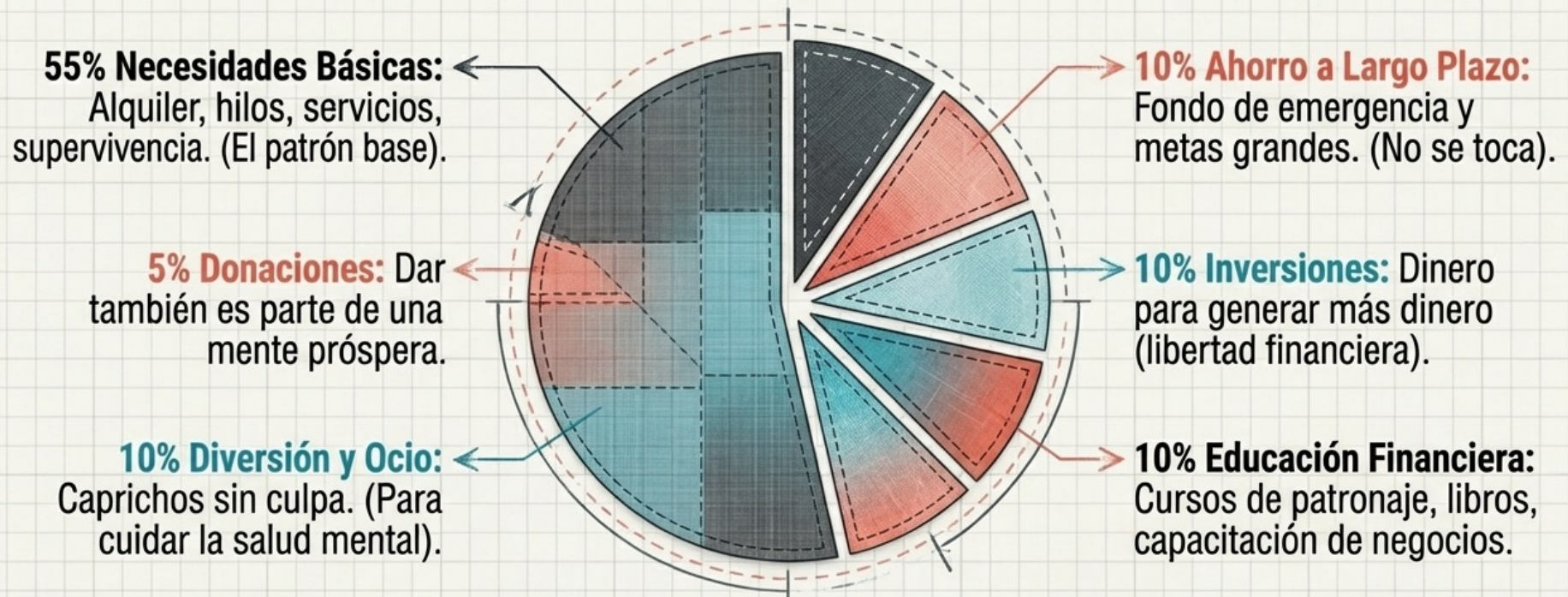
Organiza talleres de costura y demostraciones en vivo. La **interacción cara a cara genera confianza, demuestra la calidad de tu oficio y acelera las ventas directas.**

# Administración Rigurosa: Orden de Compra vs. Orden de Venta

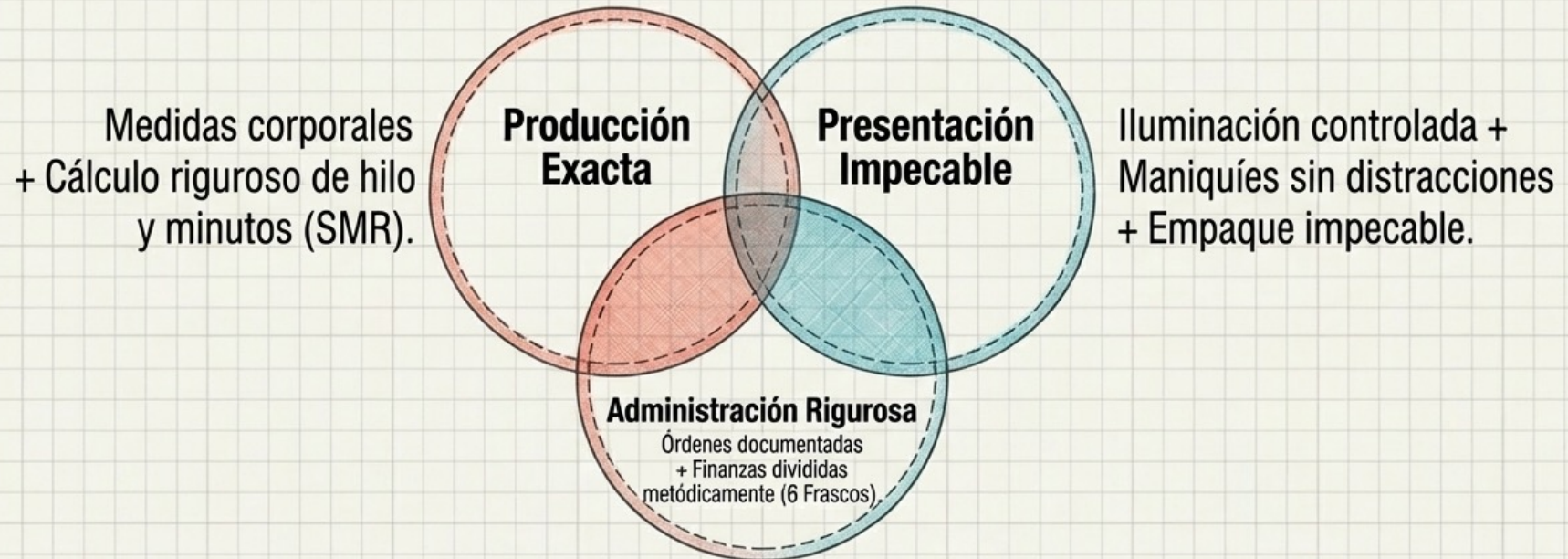
Orden de Compra (Purchase Order)	Orden de Venta (Sales Order)
<b>Quién la crea:</b> El Cliente (Boutique / Comprador).	<b>Quién la crea:</b> El Taller (Tú).
<b>A quién se envía:</b> Al Taller (Proveedor).	<b>A quién se envía:</b> Al Cliente.
<b>Qué significa:</b> Intención formal de compra. Detalla cantidades, descripciones y términos de pago deseados.	<b>Qué significa:</b> Confirmación oficial del acuerdo. Ratifica precios, fechas exactas de entrega e información de facturación antes del envío.
<b>Estatus Legal:</b> Documento externo que inicia el proceso B2B.	<b>Estatus Legal:</b> Documento interno que sirve de base para la facturación y el control de inventario.

# Cortando la Tela de tus Ingresos (Método de los 6 Frascos)

El hábito de administrar el dinero es más importante que la cantidad que poseas.  
Distribuye tus ingresos netos así:



# La Precisión es Rentabilidad



=

## Un Negocio de Moda Escalable y Rentable.

Detrás de cada prenda que enamora al cliente, hay un blueprint de procesos invisibles.  
Domina el negocio de la misma forma en que dominas la aguja.