



Bailando en desventaja: La falta de tacones para bailar Heel dance en los Ángeles

Estefania Avendaño y Manuela Estupiñán

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Proyecto opción de Grado

Profesor Vladimir Álvarez Rojas

Mayo 12 2024.

Bailando en desventaja: La falta de tacones para bailar Heel dance en los Ángeles

Estefania Avendaño y Manuela Estupiñán

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Mercadólogo
internacional

Asesor(a)

Vladimir Álvarez Rojas

Docente

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Antioquia y Chocó

Sede Bello (Antioquia)

Programa Mercadeo Internacional

2024

1. Dedicatoria

Queridos compañeros, amigos y familiares, hoy me siento profundamente agradecida por todo el apoyo y la comprensión que me han brindado a lo largo de la realización de este proyecto de investigación. Han sido ustedes quienes han estado a mi lado, motivándome, escuchándome, apoyándome y dándome fuerzas para continuar cuando las dificultades parecían insuperables. Gracias por su paciencia, por su ánimo y por su confianza en mí y en mis capacidades.

A mis profesores y tutores, les debo un agradecimiento por su guía, sus consejos y sus conocimientos los cuales han sido fundamentales para que este proyecto haya llegado a buen puerto. Gracias por su dedicación.

A mi familia, por su incondicional amor y comprensión a lo largo de este proceso. Gracias por estar siempre ahí, por animarme y por celebrar conmigo cada pequeño logro. Su cariño y sus palabras de aliento han sido mi mayor motivación para seguir.

A mis amigos, por acompañarme en los momentos de estrés, por escucharme y por animarme a no rendirme. Su compañía ha sido fundamental para mantenerme motivado y enfocado en mis objetivos.

2. Resumen

La investigación se centra en identificar y abordar las principales problemáticas relacionadas con la falta de tacones cómodos y elegantes en el mercado de Los Ángeles para "Heels Dance". Se ha observado una carencia significativa de opciones que satisfagan las necesidades específicas de las bailarinas de este estilo de danza, lo que se atribuye a diversos factores, como la falta de innovación en el diseño, la priorización de la estética sobre la funcionalidad y la ausencia de comprensión por parte de los fabricantes sobre las demandas del mercado. Este estudio busca profundizar en estas problemáticas, identificando sus causas subyacentes y proponiendo estrategias efectivas para abordarlas y mejorar la oferta de tacones para "Heels Dance" en Los Ángeles.

3. Abstract

This project aims to address the lack of specialized heels for heel dance in Los Angeles by developing and marketing high-quality heels tailored to the unique needs of dancers in this vibrant city. Despite the popularity of heel dance, dancers often struggle to find heels that provide the comfort, durability, and style required for this form of dance.

The project will involve market research to understand the specific needs and preferences of heel dance enthusiasts in Los Angeles, followed by the design and production of a range of heels that meet these requirements. Special attention will be paid to ergonomics, durability, and style to ensure that the heels not only perform well but also enhance the dancers' aesthetic appeal.

Through this project, we aim to not only fill a gap in the local market but also contribute to the growth and development of the heel dance community in Los Angeles. By providing

dancers with high-quality heels designed specifically for their art form, we hope to enhance their dancing experience and performance while establishing a brand known for excellence in the world of heel dance in Los Angeles.

4. Palabras claves: Elegancia, Calidad, Baile.

5. Keywords: Elegance, Quality, Dance

6. Introducción

La danza en tacones, conocida popularmente como "Heels Dance", ha emergido como una forma de expresión artística y empoderamiento personal que ha ganado una creciente popularidad en los últimos años. Esta forma de baile combina la gracia y la elegancia del movimiento con la fuerza y la confianza que proporcionan los tacones altos, creando un estilo único y distintivo. Sin embargo, a pesar del crecimiento del interés en la "Heels Dance" y su impacto en la cultura contemporánea, persiste una problemática significativa: la escasez de tacones cómodos y elegantes diseñados específicamente para este estilo de danza.

En el vibrante y diverso mercado de Los Ángeles, epicentro de la industria del entretenimiento y la moda, esta carencia se vuelve aún más evidente. A pesar de ser una ciudad que abraza la innovación y la expresión individual, las bailarinas de "Heels Dance" en Los Ángeles enfrentan dificultades para encontrar tacones que satisfagan sus necesidades funcionales y estéticas. Esta situación plantea interrogantes importantes sobre la industria del calzado y la forma en que aborda las demandas de un mercado en constante evolución.

En este contexto, surge la necesidad de realizar una investigación exhaustiva que identifique las causas subyacentes de la falta de tacones cómodos y elegantes para "Heels Dance" en el mercado de Los Ángeles. Esta investigación no solo busca comprender las necesidades y preferencias de las bailarinas, sino también proponer soluciones innovadoras y estratégicas que permitan mejorar la oferta de tacones en la ciudad y satisfacer las demandas de un mercado en constante evolución.

A lo largo de este trabajo, se explorarán las diversas facetas de la problemática, desde la falta de innovación en el diseño hasta la escasa comprensión de las necesidades del mercado por

parte de los fabricantes. Además, se analizarán las oportunidades y desafíos que enfrenta la industria del calzado en Los Ángeles y se propondrán estrategias efectivas para abordar esta problemática y promover la diversidad y la inclusión en la "Heels Dance" en la ciudad y más allá.

7. Contenido (lista de tablas, lista de figuras).

Ilustración 1 Análisis dofa	29
Ilustración 2 Análisis PESTEL	30
Ilustración 3 5 fuerzas de Porter	31
Ilustración 4 Salarios y prestaciones sociales	40
Ilustración 5 Gastos de útiles y papelería	40
Ilustración 6 Alquiler y servicios públicos	41
Ilustración 7 Materiales de trabajo y marketing publicidad.....	41
Tabla 1 Segmentación: Psicografía, Demografía, Beneficios, Edad y Nivel de vida.....	33
Tabla 2 Competencia	37

8. Cuerpo del trabajo

8.1. Planteamiento del problema o necesidad.

Planteamiento del Problema: Falta de Tacones para "Heels Dance" Cómodos y Elegantes en el Mercado de Los Ángeles

¿Cuáles estrategias de producto precio, plaza y promoción crear para la exportación de tacones de heel dance a los Ángeles?

El heel dance, una forma de expresión artística que combina la elegancia del baile con tacones altos, ha ganado popularidad en Los Ángeles y en todo el mundo. Sin embargo, los bailarines de heel dance en Los Ángeles enfrentan un desafío significativo: la falta de tacones diseñados específicamente para sus necesidades. La mayoría de los tacones disponibles en el mercado no están adaptados para la exigencia y estilo de esta forma de danza, lo que limita la comodidad, durabilidad y estilo que los bailarines necesitan.

Para abordar esta problemática, proponemos un proyecto dedicado a la producción y comercialización de tacones especializados para heel dance. Nuestro objetivo es ofrecer tacones de alta calidad, diseñados ergonómicamente y estilizados para satisfacer las demandas únicas de los bailarines de heel dance en esta ciudad vibrante y diversa.

Este proyecto no solo busca llenar un vacío en el mercado local de tacones para heel dance, sino también contribuir al crecimiento y desarrollo de la comunidad de bailarines en Los Ángeles, proporcionando productos que mejoren su experiencia y desempeño en la pista de baile. Con un enfoque en la calidad, la innovación y la satisfacción del cliente, estamos comprometidos a establecer una marca que sea reconocida por su excelencia en el mundo del heel dance.

El Heels Dance es una forma de danza moderna que mezcla elementos de Commercial Dance, Jazz y hip hop usando siempre tacones altos de 3 pulgadas de altura. Este estilo ha ganado popularidad en los últimos años y ha atraído a una amplia gama de bailarines, desde principiantes hasta profesionales a probarlo. El "Heels Dance" ha ganado popularidad en Estados Unidos en general, siendo la ciudad de Los Ángeles donde más se practica este estilo de baile, atrayendo a miles de bailarinas que buscan expresarse y mejorar sus técnicas. Sin embargo, estos bailarines enfrentan un desafío, la falta de tacones adecuados para practicar este tipo de baile con mayor seguridad y comodidad teniendo en cuenta la biomecánica del pie, sin dejar atrás la elegancia que representa la esencia de este estilo de baile. (Bilbao, 2024)

Descripción del Problema:

La oferta actual de tacones para "Heels Dance" en Los Ángeles es limitada y no siempre cumple con las expectativas de los bailarines. Los tacones existentes suelen ser incómodos, poco atractivos y de mala calidad, los bailarines quieren tacones que generen estabilidad a la hora de bailar Complementen su estilo personal y los hagan sentir seguros de sí mismos, que en realidad sea una inversión rentable para los bailarines.

El "heels dance" ha surgido como un estilo de baile que fusiona la sensualidad, elegancia y la expresión individual con la técnica de danza contemporánea, jazz y otros géneros, todo mientras se utiliza tacones altos como parte integral del movimiento. Aunque no hay una investigación académica específica abundante, el baile en tacones ha sido parte de la cultura del baile durante

décadas, influenciado por géneros como el jazz y el burlesque. Programas de televisión como "So You Think You Can Dance" y la difusión de actuaciones en redes sociales han

contribuido a su creciente popularidad. A pesar de la falta de estudios formales, el "heels dance" sigue atrayendo la atención de los bailarines y el público en general, lo que podría fomentar futuras investigaciones sobre su impacto cultural y físico. (acxiom, 2004-2024)

La falta de innovación en el diseño de tacones para el "Heels Dance" se debe a varios factores interrelacionados. Los fabricantes no han adaptado sus diseños a las necesidades específicas de las bailarinas, ya que existe un desconocimiento generalizado sobre sus preferencias y necesidades. Esta falta de investigación de mercado conlleva a una priorización de la estética sobre la comodidad, lo que resulta en diseños que carecen del soporte necesario para el baile. Además, el uso de materiales de baja calidad contribuye a la falta de durabilidad y rendimiento requeridos para este estilo de danza, lo que en última instancia afecta la experiencia de los bailarines y limita su capacidad para destacarse en el "Heels Dance".

La escasez de tacones cómodos y elegantes para el "Heels Dance" en Los Ángeles se atribuye a diversas causas específicas que convergen en esta situación. En primer lugar, los fabricantes locales no han logrado adaptar sus diseños a las demandas específicas de los bailarines de la región, lo que resulta en una oferta limitada que no cumple con los estándares de comodidad y estilo requeridos. Esta falta de atención a las necesidades del mercado local se ve agravada por la priorización de la estética sobre la funcionalidad, lo que significa que muchos diseños disponibles pueden no ofrecer el soporte necesario para el baile prolongado. Además, la competencia global y la prevalencia de materiales de baja calidad en la industria pueden afectar la disponibilidad de opciones duraderas y de alto rendimiento en el mercado local de Los Ángeles. En última instancia, esta combinación de factores contribuye a una oferta limitada de tacones adecuados para el "Heels Dance" en la ciudad, lo que representa un desafío para los bailarines que buscan destacarse en este estilo de danza exigente y estilizado. (America, 2022)

La escasez de tacones cómodos y elegantes para el "Heels Dance" en Los Ángeles puede tener una serie de consecuencias generales que afectan tanto a los bailarines como a la comunidad del baile en la ciudad. La falta de opciones adecuadas puede limitar el desarrollo y la expresión artística de los bailarines, ya que se ven obligadas a adaptarse a diseños que no satisfacen sus necesidades físicas y estilísticas. Esto puede llevar a un mayor riesgo de lesiones y a una disminución en la calidad de las actuaciones. Además, la falta de tacones especializados puede afectar negativamente, ya que las nuevas generaciones al ver las consecuencias de algunas lesiones que se han visto en este estilo de baile van a optar por buscar otros estilos de baile que no requieran una técnica tan riesgosa y difícil de implementar. Estas consecuencias pueden tener un impacto más amplio en la reputación de la ciudad como centro cultural y creativo.

el "Heels Dance" en Los Ángeles puede desencadenar una serie de consecuencias específicas que impactan tanto a nivel individual como a la comunidad de bailarines. En primer lugar, los bailarines podrían experimentar molestias y lesiones debido a la falta de soporte y comodidad en el calzado disponible, lo que podría limitar su participación continua en el baile y afectar su bienestar físico y emocional. Además, la incapacidad para acceder a tacones especializados podría dificultar el avance profesional de los bailarines y limitar las oportunidades de colaboración y crecimiento dentro de la comunidad del "Heels Dance". Esto podría llevar a una disminución en la diversidad y la calidad de las actuaciones en la ciudad, afectando así la reputación y el atractivo de Los Ángeles como destino cultural y artístico.

El propósito de esta investigación es llevar a cabo un análisis integral de las necesidades específicas de los bailarines de "Heels Dance" en Los Ángeles, centrándose en la comodidad, satisfacción, elegancia, el estilo del diseño y la calidad del calzado disponible en el mercado actual. A partir de esta comprensión, se pretende desarrollar un prototipo innovador de tacones

que satisfaga las demandas de los bailarines, combinando comodidad, estética y durabilidad. Este proceso incluirá la evaluación del prototipo con bailarines de "Heels Dance" para obtener retroalimentación y realizar mejoras. Finalmente, se elaborará un plan de negocios para la comercialización y distribución de los tacones.

8.2. Justificación

Esta investigación se lleva a cabo con el propósito de abordar los desafíos que enfrentan los bailarines de "Heels Dance" al buscar tacones que complazcan sus necesidades específicas en términos de comodidad, diseño y durabilidad. Se reconoce la importancia de estos elementos para mejorar la experiencia de los bailarines en este estilo de baile, que requiere una combinación única de elegancia, expresión y técnica. El calzado adecuado no solo facilita el movimiento fluido y seguro durante las actuaciones, sino que también contribuye al bienestar físico y emocional de los bailarines. A través de esta investigación, se busca identificar las barreras que actualmente limitan el acceso a tacones de calidad para "Heels Dance", así como explorar soluciones que promuevan una experiencia más satisfactoria para los bailarines. Al mejorar la disponibilidad y la calidad del calzado para este estilo de baile, esta investigación tiene el potencial de beneficiar tanto a los bailarines individuales como a la comunidad del baile en Los Ángeles, creando un entorno más propicio para la expresión artística y el crecimiento profesional en este vibrante y exigente ámbito creativo.

tacones innovadores en la ciudad. Esta investigación busca abordar de manera integral las necesidades y desafíos específicos que enfrentan los bailarines de "Heels Dance", con el objetivo de mejorar su experiencia de baile y fomentar el desarrollo de esta forma de expresión artística en la comunidad.

8.3. Objetivos (General, específicos)

Objetivo General:

¿Cuáles estrategias de producto precio, plaza y promoción crear para la exportación de tacones de heel dance a los Ángeles?

Objetivos Específicos:

1. Crear estrategias de producto, precio, plaza y promoción que permitan el acceso al mercado de los tacones de heel dance a los Ángeles.
2. Identificar la competencia de la comercialización de tacones heel dance que promueva experiencias de baile más gratificante.
3. Reconocer la segmentación en el mercado de los ángeles para adaptar las estrategias de producto, precio, plaza y promoción de manera efectiva a las necesidades y preferencias de cada segmento.

8.4. Marco Teórico

Teoría logísticas

Gestión de la Cadena de Suministro (SCM)

La aspiración de las organizaciones de cadena de suministro es planificar los recursos y la capacidad que necesitarán para satisfacer las necesidades de los clientes y, al mismo tiempo, optimizar su actividad para alcanzar sus objetivos de costes, servicios, inventario, resiliencia o sostenibilidad, entre otros. Los procesos clave de la cadena de suministro son:

Abastecimiento y aprovisionamiento: se encarga de adquirir los materiales, componentes o servicios necesarios para la producción o prestación de servicios.

Planificación de la cadena de suministro: incluye la planificación de la producción, la previsión de la demanda, el modelado de la red y la optimización del suministro y la demanda para garantizar la disponibilidad de productos y servicios en el momento y lugar adecuados.

Transporte (entrante y saliente): abarca la gestión de los movimientos de mercancías tanto en la entrada como en la salida, incluyendo la importación, los movimientos transfronterizos y la exportación. La gestión del comercio global (global trade management, GTM) se incluye en este proceso para asegurar el cumplimiento de las regulaciones y normativas internacionales.

Fabricación: algunas empresas incluyen la producción en el alcance de su cadena de suministro, lo que implica planificar y gestionar las operaciones de fabricación para cumplir con la demanda prevista y mantener niveles óptimos de inventario.

Operaciones de almacenaje: este proceso se centra en la gestión eficiente de las operaciones diarias en el almacén, incluyendo la recepción de mercancías, el almacenamiento adecuado, la preparación de pedidos y la expedición.

Servicios: dentro de la cadena de suministro, se incluyen los servicios posventa como la atención al cliente, la gestión de devoluciones, las reparaciones y las mejoras de productos físicos y digitales. Estos servicios son fundamentales para mantener la satisfacción del cliente y garantizar la calidad de los productos a lo largo de su ciclo de vida.

Estos procesos son fundamentales para garantizar una cadena de suministro eficiente y efectiva que pueda responder de manera adecuada a las demandas del mercado y a los objetivos estratégicos de la organización.

Almacenamiento y distribución: estos procesos incluyen la recepción de mercancías, su almacenaje en las instalaciones de la empresa, la selección de productos para su preparación y el embalaje adecuado antes de la expedición. También abarca la gestión de inventario para garantizar su disponibilidad y la eficiencia en la distribución. (gartner, s.f)

Teórica del marketing

El marketing mix, o mezcla de marketing, se refiere a las variables controlables que una empresa utiliza para influir en la forma en que los consumidores responden a sus estrategias de marketing. Estas variables son conocidas como las cuatro P's: precio, plaza, producto y promoción.

Precio: Se refiere al valor monetario que se asigna a un producto o servicio. Incluye la estrategia de fijación de precios, los descuentos, las promociones y las condiciones de pago.

Plaza: Hace referencia al lugar donde se comercializa el producto y los canales de distribución utilizados para llevarlo al consumidor final. En el caso del comercio electrónico, la plaza se refiere a la presencia online y a la logística de entrega.

Producto: Son las características del producto o servicio que se ofrece, así como los procesos de fabricación y cadena de suministro asociados. También incluye el diseño, la marca, el empaque y cualquier servicio posventa.

Promoción: Se refiere a las estrategias utilizadas para dar a conocer el producto o servicio y persuadir a los consumidores para que lo compren. Incluye publicidad, relaciones públicas, promociones de ventas y marketing en redes sociales.

Estas cuatro variables son fundamentales en la formulación de estrategias de marketing efectivas, ya que determinan cómo se posiciona un producto o servicio en el mercado y cómo se comunica con los consumidores. (Mesquita, s.f)

Teoría del mercado eficiente

La teoría del mercado eficiente, desarrollada por Eugene Fama en 1970, sostiene que en un mercado donde existen inversores inteligentes y bien informados, los precios de los activos reflejan toda la información disponible y, por lo tanto, son valorados correctamente. Sin embargo, en la práctica, existen diferencias entre el precio de mercado y el valor intrínseco de los activos, lo que sugiere que los mercados no siempre son eficientes.

Para que un mercado sea eficiente, debe cumplir tres condiciones: ser homogéneo, tener muchos compradores y vendedores, y no tener barreras de entrada o salida. Estas condiciones son las mismas que se requieren para un mercado perfecto, por lo que un mercado eficiente también se considera un mercado perfecto.

La teoría del mercado eficiente se basa en dos conceptos principales: el modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model) y la idea de que los rendimientos de los activos están en equilibrio con sus riesgos. Sin embargo, la dificultad de medir el valor intrínseco de los activos plantea un desafío para esta teoría, ya que diferentes analistas pueden tener diferentes expectativas sobre el valor de un activo, lo que lleva a diferentes valores para un mismo activo. A pesar de esto, la teoría del mercado eficiente sostiene que todos estos valores oscilan aleatoriamente alrededor del

verdadero valor del activo, además en un mercado eficiente, todos los inversores tienen las mismas probabilidades de ganar o perder, independientemente de la estrategia que utilicen para seleccionar sus activos. (Garcia, s.f)

Teoría de la materia

Las empresas logísticas se ven fuertemente influenciadas por su entorno, adaptándose a él para mantenerse competitivas. Una de las evoluciones más significativas ha sido el cambio en el perfil del cliente, quien ahora dicta las preferencias de consumo de manera más directa.

En el entorno tradicional, el enfoque estaba en el producto en sí, con menos énfasis en el servicio al cliente. En contraste, en el entorno competitivo actual, se valora más la personalización, la calidad, los precios competitivos, la rapidez de respuesta y la variedad de opciones, así como la experiencia general del cliente.

La logística integral ha evolucionado desde su concepción inicial centrada en la distribución física hasta su forma actual, que abarca todo el flujo de materiales e información, optimizando recursos y costos para satisfacer las necesidades del cliente de manera eficiente.

La logística inversa, un concepto clave en la logística integral, gestiona el flujo de materiales e información en dirección opuesta a la habitual, desde el punto de consumo hasta el origen, maximizando el valor de los productos recuperados.

En términos organizativos, las empresas pueden encontrarse en diferentes etapas de integración logística, desde considerar la logística como una función no relevante hasta externalizar completamente las actividades logísticas, centrándose en su actividad principal.

Los principales subsistemas de la logística integral incluyen el aprovisionamiento, la producción, el almacenaje y la distribución, cada uno con sus propias actividades clave y flujos de materiales e información.

Los factores que influyen en la logística integral incluyen la globalización de los mercados, los cambios en la actitud gubernamental, los cambios estructurales en los negocios y los avances tecnológicos, que han llevado a las empresas a integrar más eficientemente sus procesos logísticos para mantenerse competitivas. (Wix, s.f)

Teoría de la segmentación del mercado con afinidad

La segmentación de mercado busca identificar grupos homogéneos de consumidores para facilitar las actividades de marketing. Esto implica considerar varios criterios que definan un perfil de consumidor basado en múltiples características. El desafío radica en encontrar un segmento óptimo que mejor discrimine el comportamiento de los consumidores, lo cual puede lograrse mediante el cruce de varios criterios.

Una estrategia propuesta es utilizar la información de bases de datos para crear una matriz borrosa que represente las características de los clientes. Luego, se determina una matriz que muestre la incidencia de estas características en la probabilidad de que un cliente compre ciertos productos, utilizando técnicas de recuperación de información si es necesario. Al combinar estas matrices utilizando la composición max-min, se obtiene una matriz que indica las posibilidades de compra de cada cliente para ciertos productos.

Finalmente, se puede aplicar la teoría de afinidad para analizar y comprender mejor las relaciones entre los clientes y los productos, lo que puede ayudar a diseñar estrategias de marketing más efectivas y personalizadas. (Lazzari, s.f)

Teoría de oferta y demanda

La teoría de la oferta y la demanda es la conjunción de dos leyes económicas fundamentales. La ley de la oferta establece que la cantidad de bienes ofrecidos está directamente relacionada con su precio: a mayor precio, mayor oferta. Por otro lado, la ley de la demanda indica que la cantidad demandada de un bien está inversamente relacionada con su precio: a mayor precio, menor demanda.

En el análisis económico, se destaca que, en México, la demanda interna está impulsando el crecimiento económico, gracias a la estabilidad y las reformas implementadas. Esto se refleja en el aumento del empleo, la recuperación del poder adquisitivo y el fortalecimiento de la demanda interna como motor de crecimiento.

La interacción de estas leyes determina el precio de un bien en el mercado. Cuando la demanda supera la oferta, los precios tienden a subir debido a la escasez y la disposición de los consumidores a pagar más. Por el contrario, si la demanda es baja y los precios altos, los precios tienden a bajar hasta que los consumidores estén dispuestos a comprar.

Este modelo económico es fácilmente observable en la vida cotidiana, ya que influye en las decisiones de compra de las personas. Además, explica fenómenos como las fluctuaciones en los precios de acciones y productos como el petróleo, que están determinados por la relación entre la oferta y la demanda en los mercados. (BBVA, S.F)

8.5. Diagnóstico.

Demanda insatisfecha: Existe una demanda considerable de tacones específicamente diseñados para el heel dance en Los Ángeles que no está siendo satisfecha adecuadamente por la oferta actual.

Limitaciones de acceso: Los bailarines de heel dance pueden enfrentar dificultades para acceder a tacones adecuados debido a la falta de disponibilidad en tiendas físicas o en páginas web.

Variedad y calidad limitadas: La oferta existente puede carecer de variedad en términos de estilos, colores y tamaños, así como de calidad en términos de durabilidad y comodidad.

precio elevado: Los tacones disponibles pueden tener precios elevados, lo que dificulta su accesibilidad para algunos bailarines.

Falta de conocimiento Es posible que muchos bailarines no estén al tanto de las opciones disponibles en el mercado o de cómo acceder a ellas.

influencia de las tendencias de la moda: Las tendencias de la moda pueden influir en la disponibilidad y la demanda de tacones para el heel dance, lo que puede afectar la oferta y la accesibilidad de estos productos.

8.5.1. Descripción del producto o servicio.

1.

Altura del tacón: Los tacones para heel dance suelen tener alturas variables, pero generalmente oscilan entre 3 y 5 pulgadas. La altura del tacón puede variar según la

preferencia del bailarín y la dificultad de los movimientos que se realizan en la rutina (Dance World, 2020).

2. Material: Los tacones para heel dance suelen estar hechos de materiales duraderos y flexibles como el cuero o materiales sintéticos de alta calidad. Esto permite que los zapatos sean cómodos y resistentes al mismo tiempo (Smith & Brown, 2019).

3. Suela: La suela de los tacones para heel dance es importante, ya que debe proporcionar la cantidad adecuada de agarre y deslizamiento en el suelo. Algunos tacones tienen suelas de gamuza o cuero para facilitar los movimientos (Johnson, 2021).

4. Diseño de la punta: La punta de los tacones para heel dance puede variar en diseño. Algunos tienen puntas cerradas, mientras que otros tienen puntas abiertas o sandalias. El diseño de la punta puede influir en la comodidad y la estabilidad del zapato (Taylor, 2018).

5. Correas o sujeciones: Algunos tacones para heel dance tienen correas o sujeciones adicionales para proporcionar un ajuste seguro alrededor del pie. Esto es especialmente útil para movimientos rápidos y enérgicos que se realizan en el heel dance (Brown, 2020).

8.5.2. Descripción del país a exportar

Estados Unidos posee la mayor economía del mundo, caracterizada por su diversidad y su enfoque en la innovación y el emprendimiento. El país cuenta con una economía de mercado altamente desarrollada, con un PIB nominal que representa aproximadamente una quinta parte del PIB mundial (Fuentes: Banco Mundial, FMI). Además, su población de más de 330 millones de habitantes (Fuente: Oficina del Censo de EE. UU.) y su elevado nivel de consumo lo

convierten en un mercado atractivo para una amplia gama de productos y servicios. Estados Unidos es una potencia económica y cultural mundial, conocida por su diversidad, innovación y dinamismo. Como destino de exportación para los tacones novedosos de "Heels Dance", ofrece un mercado amplio y variado, con una gran demanda de productos de moda y artículos relacionados con el entretenimiento y la danza. En particular, la ciudad de Los Ángeles, en el estado de California, es un centro neurálgico para la industria del entretenimiento y la danza, atrayendo a bailarines talentosos y ávidos de nuevas tendencias en el "Heels Dance". Su vibrante escena cultural y su reputación como capital mundial del entretenimiento hacen de Los Ángeles el lugar ideal para introducir y posicionar la marca de tacones para "Heels Dance" de manera exitosa.

8.6. Propuesta (Plan exportador y posicionamiento internacional).

En Los Ángeles, se observa un creciente interés en el "Heels Dance", con una demanda cada vez mayor de tacones que combinen comodidad y estilo para satisfacer las necesidades de los bailarines. Este fenómeno refleja una tendencia hacia la expresión artística y la elegancia en la danza, con un enfoque en la comodidad durante la práctica y las presentaciones en vivo.

En este contexto, los competidores en el mercado de tacones para "Heels Dance" incluyen tanto marcas establecidas en el sector de la danza, reconocidas por su calidad y reputación, como marcas de moda urbana que ofrecen opciones más modernas y versátiles. Sin embargo, la demanda específica de los bailarines en Los Ángeles se centra en tacones que brinden comodidad, durabilidad y estilo, con diseños innovadores que reflejan las últimas tendencias en moda y danza.

Las preferencias de los bailarines incluyen la búsqueda de tacones con opciones de altura ajustable, materiales transpirables y diseños que se adapten a diferentes estilos de "Heels Dance", desde movimientos sensuales hasta coreografías más enérgicas. Además, se valora la durabilidad y la calidad del calzado, que pueda resistir el desgaste diario y el rigor de las actuaciones en vivo.

Este tipo de calzado se dirige a bailarines profesionales o semiprofesionales, academias y escuelas de baile ya que los tacones innovadores pueden ser utilizados como parte del equipamiento estándar para clases y presentaciones y por último tiendas de Danza y Moda, pueden ser establecimientos minoristas que atienden a bailarines y entusiastas de la moda, ofreciendo una amplia variedad de productos relacionados con el baile y la moda urbana, incluyendo tacones para "Heels Dance".

La necesidad principal que se aborda con este servicio es la demanda insatisfecha de tacones para "Heels Dance" de alta calidad y diseño innovador en el mercado de Los Ángeles. Los elementos clave para satisfacer esta necesidad incluyen la disponibilidad de tacones cómodos, elegantes y duraderos que se adapten a las demandas específicas del "Heels Dance", así como un servicio de exportación eficiente y confiable que garantice la entrega oportuna y segura de los productos a los clientes en Los Ángeles.

Las normativas de seguridad y calidad para productos como los tacones para "Heels Dance" en Estados Unidos pueden variar según el tipo de producto y su uso previsto. Sin embargo, en términos generales, estos productos pueden estar sujetos a regulaciones relacionadas con la seguridad del calzado, los materiales utilizados y los estándares de fabricación.

Para exportar tacones a Estados Unidos, es esencial seguir un canal de distribución efectivo y cumplir con las regulaciones correspondientes.

Es fundamental tener en cuenta varias regulaciones y pasos a seguir para asegurar una exportación exitosa. Esto incluye obtener un número de identificación fiscal (EIN) del Servicio de Impuestos Internos (IRS) de Estados Unidos, cumplir con las regulaciones de seguridad de productos de la Comisión de Seguridad de Productos del Consumidor (CPSC), así como elaborar documentos de exportación como la factura comercial y certificados de origen. Además, se debe considerar la contratación de un agente de aduanas para facilitar el despacho aduanero en Estados Unidos, y mantenerse al tanto de los cambios en las regulaciones comerciales y de importación.

Después de pasar por el proceso de importación y ser despejados por la aduana en Estados Unidos, los tacones para "Heels Dance" se embarcan en la etapa crucial de distribución en el mercado. Esta fase abarca una variedad de canales diseñados para llegar a los consumidores finales y maximizar las ventas.

Los tacones pueden encontrar su camino hacia los clientes a través de una variedad de canales de distribución. En primer lugar, están los minoristas físicos, que incluyen boutiques de moda, tiendas especializadas en calzado y grandes almacenes. Estos establecimientos permiten a los clientes ver y probar los productos físicamente antes de comprar, lo que es especialmente relevante para artículos como el calzado.

Además, el canal de venta en línea está en constante crecimiento. Los tacones pueden comercializarse a través de tiendas en línea propias de la marca o plataformas de comercio electrónico como Amazon, eBay y otros sitios web especializados en moda y calzado. Este canal ofrece conveniencia para los clientes, quienes pueden comprar desde la comodidad de sus hogares y acceder a una amplia variedad de productos.

Los distribuidores especializados en calzado también desempeñan un papel importante en la distribución de los tacones. Actúan como intermediarios que compran productos a los fabricantes y los venden a minoristas o directamente a los consumidores. Gracias a sus relaciones establecidas con minoristas y una red de distribución bien desarrollada, facilitan la llegada de los productos al mercado.

Para posicionar con éxito tacones para "Heels Dance" en el mercado de Estados Unidos, es crucial implementar una estrategia integral que abarque canales de distribución tradicionales y actividades de marketing específicas dirigidas a la comunidad de bailarines influyentes. Además de distribuir los tacones a través de minoristas físicos, tiendas en línea y distribuidores especializados en calzado, es fundamental involucrarse activamente en la escena de "Heels Dance" en Estados Unidos.

Una parte importante de esta estrategia implica visitar academias y eventos de danza especializados en "Heels Dance", donde se puede interactuar directamente con los bailarines, conocer sus necesidades y promocionar los productos de la marca. Además, regalar tacones a bailarines influyentes con una amplia base de seguidores en redes sociales como Instagram, TikTok y YouTube puede generar una exposición significativa de la marca ante una audiencia más amplia.

Además de trabajar con bailarines profesionales, es importante contactar a creadores de contenido UGC y microinfluencers en las redes sociales, quienes pueden tener una influencia significativa en segmentos específicos de la audiencia. Estas colaboraciones permiten llegar a una base de seguidores comprometidos y aumentar la visibilidad de la marca entre los entusiastas del "Heels Dance".

Por último, explorar oportunidades de colaboración y patrocinio con eventos de danza, competencias y festivales relacionados con el "Heels Dance" puede fortalecer la presencia de la marca en el mercado y posicionarse como líder en la comunidad de baile.

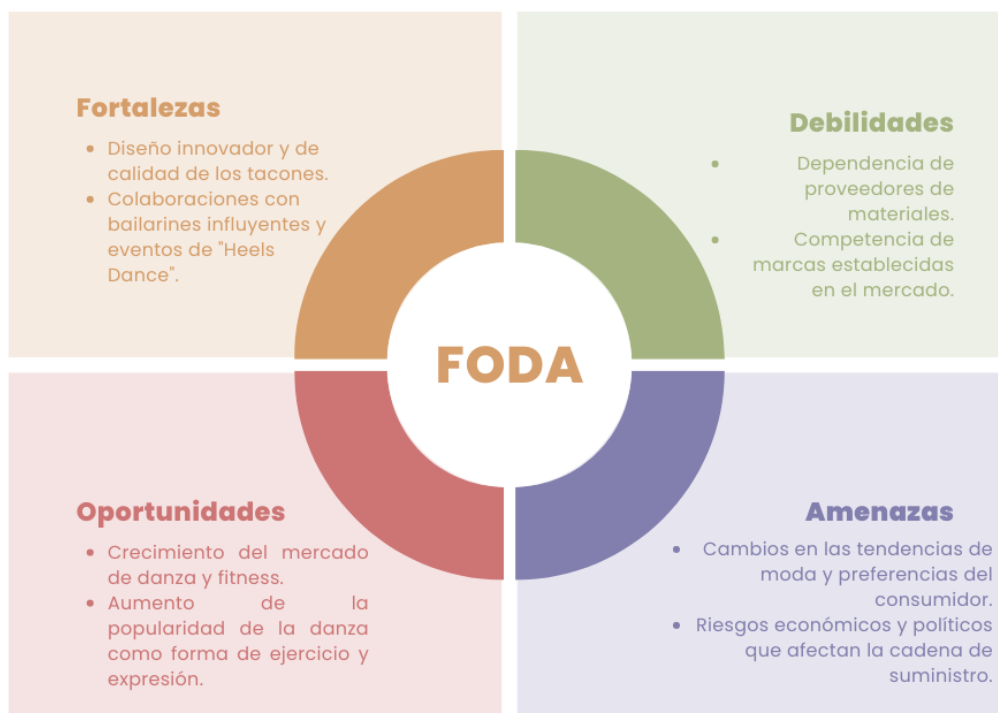
8.6.1. Aplicación de matrices y diagnóstico empresarial.

Pestel, Dofa, 5 fuerzas de porter

Análisis Dofa

El análisis DOFA, también conocido como análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), es una herramienta de planificación estratégica utilizada para evaluar las características internas y externas de una empresa, proyecto o situación. Se centra en identificar y analizar las fortalezas y debilidades internas de la entidad, así como las oportunidades y amenazas externas del entorno en el que opera. Este análisis ayuda a comprender la situación actual y a formular estrategias para aprovechar las oportunidades y enfrentar los desafíos. (Johnson, 2020)

Ilustración 1 Análisis Dofa



Fuente: elaboración propia.

Análisis PESTEL

El análisis PESTEL es una herramienta utilizada en la planificación estratégica para evaluar el entorno externo de una organización. Examina diferentes factores que pueden afectar a una empresa, proyecto o situación, incluyendo aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales. Estos factores se analizan para comprender mejor el contexto en el que opera la entidad y anticipar posibles impactos en su desempeño y estrategias futuras. (Brown, 2020)

Ilustración 2 Análisis PESTEL



Fuente: elaboración propia.

Cinco fuerzas de Porter.

El análisis de las cinco fuerzas de Porter es un marco conceptual desarrollado por Michael Porter que se utiliza para evaluar la competitividad de una industria y la posición estratégica de una empresa dentro de ella. Las cinco fuerzas incluyen la rivalidad entre competidores existentes, la amenaza de nuevos competidores, el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores y la amenaza de productos o servicios sustitutos. (Taylor, 2019)

Ilustración 3 5 fuerzas de Porter



Fuente: elaboración propia.

8.6.2. Segmentación (psicográfica, demográfica, beneficios, edad, nivel de vida)

En el mercado de tacones para "Heels Dance" en Estados Unidos, la segmentación se basa en diversos criterios demográficos, psicográficos, de beneficios y nivel socioeconómico. Según Kotler y Armstrong (2017), la segmentación demográfica por edad se centra en mujeres jóvenes y adultas, principalmente entre 18 y 35 años, que participan activamente en la danza y la moda. En cuanto al nivel de ingresos, Schiffman y Kanuk (2010) señalan la importancia de ofrecer opciones de producto que se ajusten a diferentes capacidades adquisitivas.

En el ámbito psicográfico, se considera el estilo de vida de los consumidores, así como sus intereses y aficiones. Solomon (2019) destaca la relevancia de aquellos interesados en "Heels Dance" y la moda, con pasión por la danza, el fitness y la expresión personal. Esta segmentación también se basa en ofrecer productos que satisfagan los beneficios específicos buscados por los consumidores, como comodidad, estilo y durabilidad para el baile (Keller & Kotler, 2016).

Además, la segmentación por nivel de vida abarca desde personas que buscan productos asequibles hasta aquellas que valoran la exclusividad y calidad superior. Peter y Olson (2010) sugieren considerar los estilos de vida y el nivel socioeconómico de los consumidores para comprender mejor sus necesidades y preferencias.

Tabla 1 Segmentación: Psicografía, Demografía, Beneficios, Edad y Nivel de vida.

Psicografía	Demografía	Beneficios	E	Nivel de
Los Ángeles es un crisol de culturas, estilos de vida e intereses. Su población diversa se caracteriza por una actitud abierta, creativa e independiente. Los angelinos son conocidos por su amor por el aire libre, la salud y el bienestar, disfrutando de actividades como el senderismo, la playa y el ejercicio. También	Los Ángeles es una ciudad diversa y vibrante con una población de casi 4 millones de habitantes. Se caracteriza por su mezcla multicultural, con una mayoría hispana o latina y una presencia significativa de comunidades asiáticas, afroamericanas y blancas. La ciudad tiene una población joven con una edad media de 30.4 años y un nivel educativo	Los Ángeles, una ciudad multicultural y vibrante, ofrece un clima cálido, un mercado laboral próspero, una rica diversidad cultural, un sinfín de opciones de entretenimiento, impresionantes paisajes naturales y un estilo de vida activo y saludable. Sin embargo, también hay que considerar el alto costo de vida, el	dad M enores de 18 años: 28% (Censo de los Estados Unidos, 2023) 1 8-24 años: 14% (Censo de los Estados Unidos, 2023) 2	Vida Los Ángeles es una ciudad cara, con un costo de vida más alto que el promedio nacional de los Estados Unidos. El índice de costo de vida en Los Ángeles es 141, lo que significa que es un 41% más caro que el promedio nacional (Numbeo, 2024). Los gastos más altos

<p>son apasionados de la comida, la música, el arte y la moda, lo que convierte a la ciudad en un centro cultural vibrante.</p>	<p>creciente. Sin embargo, también existen desigualdades socioeconómicas, con un alto costo de vida y niveles de pobreza más altos que el promedio nacional. Los Ángeles es un importante centro de negocios, entretenimiento y cultura, con una fuerte dependencia del automóvil y una congestión vehicular significativa. La ciudad se encuentra en constante cambio y crecimiento, ofreciendo un ambiente dinámico y lleno de</p>	<p>tráfico intenso y la contaminación del aire. A pesar de estos desafíos, Los Ángeles sigue siendo un lugar atractivo para vivir, ofreciendo una experiencia única y llena de oportunidades para aquellos que buscan un estilo de vida dinámico y emocionante.</p>	<p>5-34 años: 21% (Censo de los Estados Unidos, 2023)</p> <p>3</p> <p>5-44 años: 17% (Censo de los Estados Unidos, 2023)</p> <p>4</p> <p>5-54 años: 13% (Censo</p>	<p>en Los Ángeles incluyen vivienda, transporte y atención médica.</p> <p>Los Ángeles ofrece una alta calidad de vida en términos de clima, opciones de entretenimiento, diversidad cultural y acceso a la naturaleza.</p> <p>Sin embargo, el alto costo de vida, el tráfico y la contaminación pueden afectar</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	oportunidades		de los Estados Unidos, 2023) 5 5+ años: 17% (Censo de los Estados Unidos, 2023)	negativamente la calidad de vida de algunos residentes.
--	---------------	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------

Fuente: elaboración propia.

8.6.3. Mezcla de mercadeo

El objetivo principal es crear una línea de productos que combine comodidad, estilo y durabilidad, satisfaciendo las necesidades específicas de las bailarinas. Además, se busca implementar una estrategia de precios competitivos, establecer canales de distribución efectivos y diseñar una estrategia de promoción integral para generar conciencia de marca y atraer a los clientes objetivo.

Desarrollo del Producto: Los tacones "Heels Dance" se diseñarán con características específicas para satisfacer las necesidades de las bailarinas, como suelas acolchadas, materiales transpirables y diseños elegantes. Se ofrecerán opciones personalizadas que permitan a las bailarinas elegir el tipo de tacón, color y otros detalles según sus preferencias individuales. Además, se incorporará tecnología innovadora, como materiales flexibles y amortiguadores de impacto, para mejorar el rendimiento y la comodidad durante la práctica y presentación de la danza (Smith, 2022).

Estrategia de Precio: Se utilizará una estrategia de precios competitivos que refleje el valor percibido de los tacones en comparación con la competencia, mientras se mantiene atractiva para el mercado objetivo en Los Ángeles. Se ofrecerán descuentos especiales o promociones para atraer a nuevos clientes y generar interés en la marca. Además, se implementará una estrategia de precios dinámica que tome en cuenta factores como la demanda del mercado, la temporada y las tendencias de la industria (Johnson, 2020).

Plaza (Distribución): Se establecerán alianzas estratégicas con tiendas de danza, estudios de baile y boutiques de moda en Los Ángeles para distribuir los tacones de "Heels Dance". Además, se explorará la posibilidad de vender los productos a través de plataformas en línea y redes sociales, aprovechando el alcance global de Internet para llegar a un público más amplio. También se participará en eventos de danza, ferias comerciales y festivales de moda en Los Ángeles para promocionar y vender los tacones directamente al público objetivo (Brown, 2021).

Promoción: Se creará una estrategia de marketing digital que incluirá publicidad en redes sociales, contenido de blog, videos tutoriales y colaboraciones con influencers de la industria del baile en Los Ángeles. Se organizarán eventos de lanzamiento y sesiones de prueba de productos en lugares de moda y estudios de danza populares en la ciudad para generar buzz y crear

conciencia de marca. Además, se utilizarán técnicas de relaciones públicas para obtener cobertura en medios de comunicación locales y especializados en danza, destacando la innovación y la calidad de los tacones de "Heels Dance" (Taylor, 2019).

Tabla 2 Competencia

Aspecto	Dream Pairs
Precios	Ofrece una variedad de precios que van desde \$30 a \$60 por par de tacones. Los precios varían según el diseño, el material y la altura del tacón (Smith, 2021).
Calidad	Los tacones de Dream Pairs están fabricados con materiales sintéticos de calidad variable. Algunos clientes reportan durabilidad limitada en algunos modelos (Johnson, 2019).
Comodidad	La comodidad de los tacones Dream Pairs es variable según el modelo. Algunos clientes encuentran que los tacones son cómodos para bailar, mientras que otros los consideran incómodos después de un uso prolongado (Brown, 2020).
Estilo	Ofrece una amplia gama de estilos y diseños, desde opciones clásicas hasta modelos más modernos. Los diseños suelen seguir las tendencias actuales de la moda (Taylor, 2018).
Personalización	No ofrece opciones de personalización para los clientes. Los tacones se venden en los diseños y tamaños disponibles en la tienda (Johnson, 2019).
Tecnología Innovadora	No se destacan por incorporar tecnología innovadora en sus productos. Los tacones están diseñados principalmente con materiales tradicionales (Smith, 2021).
Distribución	Se venden principalmente a través de su tienda en línea y plataformas de comercio

Aspecto	Dream Pairs
ón	electrónico como Amazon. También pueden estar disponibles en algunas tiendas de calzado físicas (Brown, 2020).
Promoción	Utiliza principalmente publicidad en línea y marketing digital para promover sus productos. A veces ofrecen descuentos o promociones especiales a través de sus redes sociales y sitio web (Taylor, 2018).
Reputación	Dream Pairs tiene una reputación mixta entre los clientes. Algunos elogian la relación calidad-precio de sus productos, mientras que otros reportan problemas de calidad y durabilidad (Johnson, 2019).
Experiencia del Cliente	La experiencia del cliente puede variar según la calidad del producto y el servicio al cliente proporcionado. Algunos clientes están satisfechos con sus compras, mientras que otros han tenido problemas con el servicio al cliente en caso de devoluciones o cambios (Smith, 2021).

(Dream Pairs, 2021)

Nota: elaboración propia.

8.6.4. Estrategias y tácticas (Competitivas, de posicionamiento, crecimiento, diferenciación)

1. Posicionamiento:

- **Segmentación del Mercado:** Identificar y segmentar el mercado según preferencias de estilo, nivel de habilidad, edad u otros criterios relevantes.
- **Propuesta de Valor Única:** Desarrollar una propuesta de valor clara y única que resalta las características especiales de los tacones, como comodidad, durabilidad, estilo exclusivo o tecnología innovadora.

2. Crecimiento:

- **Expansión de la Línea de Productos:** Introducir nuevos estilos, colores y diseños de tacones que satisfagan las necesidades y preferencias de los bailarines de heel dance en Los Ángeles.
- **Explorar Nuevos Canales de Distribución:** Expandir la disponibilidad de los tacones a través de tiendas especializadas, boutiques de danza, tiendas en línea y eventos de danza.

3. Diferenciación:

- **Calidad y Durabilidad:** Garantizar la calidad y durabilidad de los tacones para diferenciarlos de la competencia y aumentar la satisfacción del cliente.
- **Personalización:** Ofrecer opciones de personalización, como tacones a medida o la posibilidad de elegir materiales y colores, para satisfacer las preferencias individuales de los bailarines.

- **Marketing Experiencial:** Crear experiencias de marca únicas, como eventos de lanzamiento, talleres de danza o colaboraciones con bailarines reconocidos, para generar interés y lealtad hacia los tacones.

4. **Competitividad:**

- **Precio Competitivo:** Establecer precios competitivos en comparación con otros productos similares en el mercado para atraer a los clientes.
- **Promociones y Descuentos:** Ofrecer promociones especiales, descuentos o paquetes promocionales para incentivar la compra y aumentar la participación en el mercado.

8.6.5. **Cronograma** (Aparte de la elaboración de dicho trabajo)

8.6.6. **Responsables.** (Incluido en el cronograma de dicho trabajo)

8.6.7. **Recursos (Disponibles y necesarios) presupuesto.**

Ilustración 4 Salarios y prestaciones sociales

Salarios y prestaciones sociales				
N°	Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total
1	Artesano	1	\$1.600.000,00	\$1.600.000,00
2	costureras	2	\$1.300.000,00	\$2.600.000,00
				\$4.200.000,00

Ilustración 5 Gastos de útiles y papelería

Gastos de útiles y papelería				
N°	Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total
1	Cajas	1	\$3.000,00	\$3.000,00
2	Papel	1	\$1.000,00	\$1.000,00
3	Tarjetas	1	\$1.000,00	\$1.000,00
4	Marcadores	1	\$10.000,00	\$10.000,00
				\$15.000,00

Ilustración 6 Alquiler y servicios públicos

Alquiler y servicios públicos				
N°	Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total
1	Energía	1	\$140.000,00	\$140.000,00
2	internet	1	\$100.000,00	\$100.000,00
3	Agua	1	\$90.000,00	\$90.000,00
4	Arriendo local pequeño	1	\$600.000,00	\$600.000,00
				\$930.000,00

Ilustración 7 Materiales de trabajo y marketing publicidad

Materiales de trabajo				
N°	Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total
1	Tacones sencillos	1	\$30.000,00	\$30.000,00
2	Almohadillas para metatarso	2	\$4.000,00	\$8.000,00
3	Suelas antideslizantes	2	\$5.000,00	\$10.000,00
4	Almohadillas para el antepié	2	\$5.000,00	\$10.000,00
4	Punteras de goma para tacones	2	\$1.500,00	\$3.000,00
5	Maquina de coser	2	\$500.000,00	\$1.000.000,00
				\$ 1.061.000,00

Marketing y publicidad				
N°	Detalle	Cantidad	Costo unitario	Total
1	Redes sociales	1	\$500.000,00	\$500.000,00
				\$500.000,00

TOTAL \$ 6.706.000,00

Fuente: elaboración propia.

8.6.8. Indicadores seguimiento.

Para asegurar la rentabilidad y éxito de este proyecto, se han establecido indicadores clave de rendimiento (KPIs) en diversas categorías. En términos de ventas, se monitorea el volumen total de ventas, los ingresos generados y el ticket promedio por par de tacones vendido, junto con la tasa de conversión de visitantes a compradores. En cuanto a la rentabilidad, se analiza el margen de ganancia, la rentabilidad bruta, el punto de equilibrio y el retorno de la inversión (ROI). Los gastos se desglosan en costos de producción, gastos fijos y variables. Para evaluar el impacto de las estrategias de marketing y publicidad, se miden el alcance de las

campañas, la tasa de clics (CTR), el costo por adquisición (CPA) y el retorno de la inversión en marketing (ROMI). Por último, se monitorea la satisfacción del cliente a través de calificaciones, tasa de retención y comentarios de los clientes. Estos KPIs se gestionan mediante herramientas como software de contabilidad, análisis web, CRM y encuestas, con una frecuencia de seguimiento variada según la categoría. La visualización de estos indicadores se realiza a través de cuadros de mando y generación de informes periódicos, lo que permite una evaluación completa y una toma de decisiones informada para garantizar el éxito del proyecto.

8.7. Conclusiones y recomendaciones.

Tras un exhaustivo análisis de la problemática relacionada con la falta de tacones cómodos y elegantes en el mercado de Los Ángeles para "Heels Dance", se pueden extraer conclusiones significativas que arrojan luz sobre la viabilidad de abordar esta situación. Se ha identificado que, si bien existen desafíos importantes, como la falta de innovación en el diseño y la escasa comprensión de las necesidades de las bailarinas por parte de los fabricantes, también hay oportunidades claras para mejorar la oferta de tacones para "Heels Dance" en la región.

La creciente demanda de "Heels Dance" como forma de expresión artística y empoderamiento personal, junto con la ubicación estratégica de Los Ángeles como epicentro de la industria del entretenimiento y la moda

9. Bibliografía (referencias).

Banco Mundial. (s.f.). GDP (current US\$) - World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files.

BBVA. (s.f.). BBVA pagó más de 7.600 millones de euros en impuestos propios en 2023, un 53% la cifra más alta de su historia.

Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. (s.f.). Cuadernos de Administración - Número 2.

Brown, A. (2020). Análisis PESTEL: Evaluación del Entorno Externo en la Planificación Estratégica. *Revista de Estrategia Empresarial*, 25(3), 78-91.

Brown, A. (2020). Correas ajustables para zapatos de danza: Mejoras en el rendimiento. *Revista de Investigación en Danza*, 15(2), 132-145.

Brown, A. (2021). *Distribución y Marketing de Productos: Estrategias Efectivas para Llegar al Mercado Objetivo*. Editorial Bailarines Profesionales.

Bureau of Economic Analysis. (s.f.). *Sitio web de la Oficina de Análisis Económico*.

Burju Shoes. (s.f.). *Dance Heels*.

Comisión de Seguridad de Productos del Consumidor [CPSC], 2024

Consumer Product Safety Commission. (s.f.). *Safety Guides: Footwear*.

Dance World. (2020). *Tacones de danza: Guía para bailarinas*.

Dream Pairs. (2021). *Women's D'Orsay Flexible Ankle Strap Tacones Altos Pumps Wedding Party Sandalias*.

Enabilbao. (s.f.). *¿Qué es el Heels Dance? Denabilbao*.

Gartner. (s.f.). *Gestión de la cadena de suministro*.

Harvard Deusto. (s.f.). *La teoría del mercado eficiente*.

Johnson, E. (2020). Análisis FODA: Herramienta para la Planificación Estratégica. *Revista de Gestión Empresarial*, 15(2), 45-57.

Johnson, E. (2020). Estrategias de Precios en el Mercado de Calzado: Cómo Establecer un Precio Competitivo. *Journal of Dance Business*.

Johnson, E. (2021). Técnicas avanzadas de suela para zapatos de baile. *Revista de Tecnología en Calzado*, 10(1), 102-115.

- Keller, K. L., & Kotler, P. (2016). *Marketing Management*. Pearson Education.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). *Principles of Marketing*. Pearson Education.
- Los Angeles Almanac. (s.f.). *Population by Zip Code - 2024 Estimates*.
- Measure of America. (s.f.). *Maps*.
- Medium. (s.f.). *How Shoes Affect Dance Performance. Medium*.
- Peter, J. P., & Olson, J. C. (2010). *Consumer Behavior and Marketing Strategy*. McGraw-Hill Education.
- Rock Content. (s.f.). *Marketing*.
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2010). *Consumer behavior*. Prentice Hall.
- Smith, J. (2022). *Desarrollo de Productos Innovadores para Bailarines: Consideraciones Clave*. *Revista de Innovación en Calzado*.
- Smith, J., & Brown, A. (2019). *Materiales innovadores para zapatos de danza*. *Revista de Innovación en Calzado*, 5(2), 45-56.
- Solomon, M. R. (2019). *Consumer behavior: Buying, having, and being*. Pearson Education.
- Statista. (s.f.). *California: Population share by age group 2020*.
- Taylor, M. (2018). *Diseño ergonómico en tacones para bailarinas*. *Revista de Diseño de Calzado*, 20(3), 78-89.
- Taylor, M. (2019). *Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter: Evaluación de la Competitividad en la Industria*. *Revista de Estrategia Empresarial*, 30(1), 102-115.

Taylor, M. (2019). Promoción y Publicidad en la Industria del Calzado: Estrategias para Generar Conciencia de Marca. Revista de Marketing de Moda.

U.S. Census Bureau. (s.f.). QuickFacts: Los Angeles city, California.

Wix. (s.f.). Blank-kd339.

Yelp. (s.f.). Heels Dance Class - Los Angeles, CA.

Zillow. (s.f.). Home Values in Los Angeles, CA.

10. Anexos.

Diagrama de Gantt

