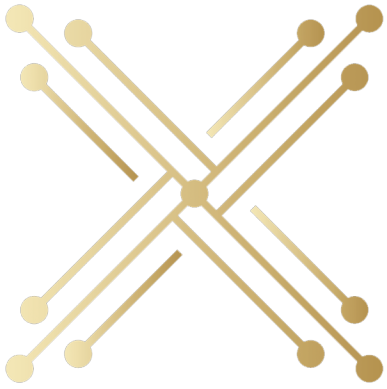


FINX

ECOMMERCE BOUTIQUE

Blueprint de entrada digital en Chile

Consultoría estratégica en eCommerce

Fecha: 00/00/0000

DOCUMENTO ILUSTRATIVO · Marca y datos ficticios · FINX eCommerce Boutique

FINX eCommerce Boutique

Cliente: Maison Lume Paris (Ejemplo de marca de cosmética premium)

Proyecto: Blueprint de entrada digital en Chile

Horizonte: 18 meses

Responsable: FINX eCommerce Boutique

Sobre el alcance del servicio real

Este ejemplo muestra la **forma y estructura** de los informes de **expansión internacional** desarrollados por FINX, pero no refleja la **profundidad, datos ni validación** que caracterizan cada proyecto real.

Cada estudio de expansión internacional en FINX se construye tras un proceso exhaustivo de **investigación de mercado, análisis competitivo, evaluación de entornos regulatorios y logísticos, validación de proveedores locales y modelización financiera específica por país**.

El trabajo se complementa con **sesiones de contraste estratégico con la dirección del cliente**, revisión de riesgos y definición del plan de entrada comercial y operativo, asegurando coherencia entre visión, inversión y ejecución.

El documento de seguimiento es solo una **síntesis ejecutiva del proceso**, pero el valor real está en la **profundidad del análisis, la interpretación de los datos y el acompañamiento experto** que convierten la planificación en resultados concretos.

EJEMPLO

El presente documento no representa resultados ni compromisos; cifras y marcas son ficticias.

Índice

I. Introducción
II. Resumen ejecutivo
III. Panorama de mercado y competencia
IV. Diagnóstico de encaje (“Market Fit”)
V. Blueprint de propuesta de valor local
VI. Blueprint operativo y tecnológico
VII. Plan de entrada comercial
VIII. Roadmap comercial (90 – 180 días)
IX. Blueprint financiero
X. Riesgos y mitigaciones
XI. Gobernanza y modelo de seguimiento
XII. Recomendación final
XIII. Anexos

EJEMPLO

I. Introducción

a. Objetivo del documento

El presente Blueprint tiene por objetivo entregar a Maison Lume Paris, marca ficticia de cosmética francesa) un **plan operativo, comercial, tecnológico y financiero completo** para lanzar y escalar su canal digital (DTC) en Chile, en un horizonte inicial de 18 meses.

El documento incluye: diagnóstico de mercado, propuesta de valor local, blueprint operativo (pagos, logística, legal), plan de marketing y ventas, roadmap 90–180 días, proyección financiera por escenarios, matriz de riesgos y modelo de gobernanza.

b. Alcance

- Mercado objetivo: Chile (primera fase).

[FIN DE LA MUESTRA]

EJEMPLO

Accede al ejemplo completo y descubre si este servicio de Expansión Internacional encaja con tu compañía:

hablamos@finx.es

II. Resumen ejecutivo

a. Conclusión principal (respuesta corta)

Chile es un mercado viable y atractivo para Maison Lume: Go recomendado, con condiciones y controles operativos. La marca tiene un buen encaje para su propuesta premium-natural; sin embargo, el éxito requiere inversión inicial en awareness, un partner logístico local, y adaptación de pagos y regulación sanitaria.

b. Pillars & KPIs clave (síntesis)

[FIN DE LA MUESTRA]

EJEMPLO

Accede al ejemplo completo y descubre si este servicio de Expansión Internacional encaja con tu compañía:

hablamos@finx.es

III. Panorama de mercado y competencia

a. Tamaño y dinámica del mercado chileno de belleza y cosmética

- Estudios sectoriales estiman el mercado de cosmética en Chile entre **~280M–450M USD/EUR** según definiciones de categoría; crecimiento moderado (CAGR ~2–8% según subsegmento).

  Fuente: Research and Markets

- ECommerce: Chile es uno de los mercados digitales más maduros de LA; la penetración eCommerce está en crecimiento sostenido con **online share estimado entre 10–15%** del retail total y tendencia de subida.

  Fuente: ecdb.com

**Observación: datos de distintos proveedores muestran rangos; se ha usado la media ponderada para proyecciones en el presente informe.*

b. Comportamiento del comprador digital

[FIN DE LA MUESTRA]

EJEMPLO

Accede al ejemplo completo y descubre si este servicio de Expansión Internacional encaja con tu compañía:

hablamos@finx.es

IV. Diagnóstico de encaje (“Market Fit”)

a. Producto vs demanda

- Maison Lume (cosmética natural premium) encaja con segmento “beauty conscious” urbano (perfil buyer persona: mujer 25–45, educación superior, ingresos medios-altos).

- Valor diferencial: origen francés + sostenibilidad + formulación clean: alto potencial en Chile.

b. Precio y elasticidad estimada

[FIN DE LA MUESTRA]

EJEMPLO

Accede al ejemplo completo y descubre si este servicio de Expansión Internacional encaja con tu compañía:

hablamos@finx.es

V. Blueprint de propuesta de valor local

a. Mensaje central

“Belleza consciente desde Francia: eficacia natural, transparencia y diseño.”

b. Propuestas de producto y bundles recomendados para Chile

[FIN DE LA MUESTRA]

Accede al ejemplo completo y descubre si este servicio de Expansión Internacional encaja con tu compañía:

hablamos@finx.es

EJEMPLO

VI. Blueprint operativo y tecnológico

a. Stack tecnológico recomendado

- eCommerce platform: **Shopify Plus** (rápida internacionalización, apps).
- Headless considerations: opcional si se busca experiencia muy custom (fase 2).
- ERP / Integration: middleware (e.g., **MuleSoft / Workato / n8n**) para conectar ERP europeo con plataforma y 3PL.
- CRM: **Klaviyo / HubSpot** para flows y automatización.
- BI: **BigQuery + Looker / Data Studio** para reporting de ventas y rendimiento.

b. Integraciones críticas (locales)

[FIN DE LA MUESTRA]

EJEMPLO

Accede al ejemplo completo y descubre si este servicio de Expansión Internacional encaja con tu compañía:

hablamos@finx.es

VII. Plan de entrada comercial

a. Estrategia de lanzamiento (faseada)

- **Stage 0 — Pre-launch (4–6 semanas antes):** landing en español, captación leads (pre-signup), PR y microinfluencers. En paralelo, semanas 4, 5 y 6: **Friends and Family** (cerrado por invitación, únicamente Santiago de Chile)

- **Stage 1 — Soft Launch (0–3 meses):** DTC online + campaña de awareness; envío limitado a clientes objetivos.

- **Stage 2 — Consolidation (3–9 meses):** expandir catálogo, partnerships con boutiques, empezar marketplace selecto.

- **Stage 3 — Scale (9–18 meses):** optimización de funnels, expansión regional (Perú/Mexico).

b. Mix de canales y tácticas

[FIN DE LA MUESTRA]

EJEMPLO

Accede al ejemplo completo y descubre si este servicio de Expansión Internacional encaja con tu compañía:

hablamos@finx.es

VIII. Roadmap comercial

0–30 días (Setup & Pre-launch)

- Firma acuerdos 3PL y PSP. Responsable: COO. Entregable: contratos y accesos.
- Traducción web y adaptación UX. Responsable: eCom Team. Entregable: web CLP live (staging).
- Iniciar registro ISP (productos prioritarios). Responsable: Legal. Entregable: expediente inicial.
- Plan de contenido y key visuals. Responsable: Marketing. Entregable: kit creativo.

31–60 días (Launch)

[FIN DE LA MUESTRA]

EJEMPLO

Accede al ejemplo completo y descubre si este servicio de Expansión Internacional encaja con tu compañía:

hablamos@finx.es

IX. Blueprint financiero – P&L y escenarios

a. Supuestos principales (base)

- Horizonte: 18 meses.
- Cambio EUR/CLP: 1 EUR = 950 CLP (supuesto, ajustar al spot).
- Ticket medio inicial: 34€ (CLP convertido).
- Margen bruto producto (COGS incluido importación): 55%.
- CAC inicial: 9 € (disciplina de marketing); mejora a 6 € tras optimización.
- Recurrent purchase rate primer año: 18%.
- Conversión web: 2.2% (lanzamiento), mejora a 2.8% tras optimización.

b. Escenarios — resumen (18 meses)

[FIN DE LA MUESTRA]

EJEMPLO

Accede al ejemplo completo y descubre si este servicio de Expansión Internacional encaja con tu compañía:

hablamos@finx.es

X. Riesgos y mitigaciones (RAID)

a. Matriz resumen (top risks)

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Retrasos ISP/registro	Medio	Alto	Iniciar trámite antes del lanzamiento; usar distribuidor importador local. Fuente: ispch.cl
Integración con 3PL	Alto	Alto	El flujo de comunicación integrada con el operador logístico debe ser perfecto para el happy path (al menos de cara al GoLive)

[FIN DE LA MUESTRA]

Accede al ejemplo completo y descubre si este servicio de Expansión Internacional encaja con tu compañía:

hablamos@finx.es

EJEMPLO

XI. Gobernanza y seguimiento

a. Comité de GoLive (propuesta)

- Comité Estratégico (mensual): CEO Maison Lume, CFO, Head eCom, FINX Partner (según acuerdo de Mentoring/Acompañamiento firmado).
- Comité Operativo (semanal): PMO FINX (según acuerdo de PMOaaS firmado), eCom Lead, Marketing, Ops.

[FIN DE LA MUESTRA]

EJEMPLO

Accede al ejemplo completo y descubre si este servicio de Expansión Internacional encaja con tu compañía:

hablamos@finx.es

XII. Recomendación final (GO/NO-GO)

DECISIÓN: GO — Controlado (Recomendado) bajo las siguientes condiciones mínimas:

1. Firma de contrato 3PL y pasarela de pagos local funcionando (Webpay/MercadoPago) antes del lanzamiento (incluyendo QA).

   Fuente: Inteligencia de Pagos y Comercio

[FIN DE LA MUESTRA]

EJEMPLO

Accede al ejemplo completo y descubre si este servicio de Expansión Internacional encaja con tu compañía:

hablamos@finx.es

XIII. Anexos

Los anexos recogen documentación complementaria —metodología, modelos de control y referencias— reservada para uso interno o proyectos en curso.

Importante

Este documento es una versión simplificada del tipo de entregables desarrollados dentro del servicio **Expansión Internacional** de **FINX eCommerce Boutique**.

Un proyecto real de expansión incluye un **análisis completo de mercado, competencia y entorno**, sesiones de trabajo con la dirección del cliente, **evaluación de riesgos operativos y financieros**, validación de partners locales y **modelización económica detallada por país y escenario**.

El material mostrado aquí reproduce la **estructura y formato del informe final**, pero no refleja la profundidad del proceso ni el acompañamiento estratégico que forman parte de cada proyecto real.

En **FINX**, cada expansión se diseña **desde cero y a medida**, adaptándose al sector, al mercado de destino y a los objetivos específicos de crecimiento de cada cliente.

Si quieres ver el documento íntegro o contratar el servicio, contacta con:

hablamos@finx.es

EJEMPLO