

Debilidades



- Proyecto en etapa inicial sin reconocimiento de marca.
- Ausencia de comunidad digital activa o redes sociales consolidadas.
- Sin conexión dinámica del chatbot al inventario; requiere actualización manual del contenido.
- Recursos financieros limitados para marketing digital o pauta sostenida.
- Proceso de gestión de envíos y pedidos aún manual y dependiente del administrador.

Amenazas

- Competencia elevada de marcas posicionadas en plataformas digitales y físicas.
- Riesgo de poca diferenciación si no se fortalece contenido y valor percibido.
- Cambios en algoritmos de redes sociales que limitan el alcance orgánico.
- Desafíos logísticos en zonas apartadas que pueden generar retrasos o quejas.
- Saturación del mercado de belleza con ofertas similares y múltiples canales de distribución.

Fortalezas

- Sitio web funcional, adaptado a dispositivos móviles, con diseño moderno y navegación intuitiva.
- Identidad visual clara y coherente, alineada con los valores de bienestar y autocuidado.
- Automatización básica del canal de atención al cliente mediante N8N y chatbot embebido.
- Integración de pasarela de pagos DLocalGo con múltiples métodos de pago.
- Políticas legales visibles en el sitio (privacidad, términos, envíos), que generan confianza.



Oportunidades

- Crecimiento sostenido del comercio electrónico en Colombia, especialmente en belleza.
- Preferencia del público por canales de contacto digital como chats y redes sociales.
- Interés en productos naturales, experiencias de compra seguras y marcas cercanas.
- Posibilidad de escalar mediante colaboraciones con microinfluencers o venta cruzada.
- Acceso a herramientas gratuitas o de bajo costo para marketing digital (SEO, redes, automatización).

