

VibeBox: Cajas temáticas

Elaborado en el 2026

Emprendimiento e innovación

Eje Temático: Diseño Creativo

Estudiantes:

Mia Carcache Muñoz

Dilan Solano Quesada

Jibranna Solano Villalobos

Tutor:

Andrés Delgado Zúñiga

Colegio Técnico Profesional Roberto Gamboa Valverde

CORVEC Unidos por la Excelencia

Correos Electrónicos:

120510524@est.mep.go.cr

120280353@est.mep.go.cr

120690941@est.mep.go.cr

Contenido

JUSTIFICACIÓN	1
PROBLEMA CON NECESIDAD IDENTIFICADA	3
OPORTUNIDAD DETECTADA	5
CONTEXTO DEL ENTORNO	7
PERTINENCIA DEL MODELO DE NEGOCIO	9
Relación con los Consumidores y Mercado	9
Diseño y Confección de Contenidos Temáticos	9
Adaptación Financiera y Rentabilidad	10
Impacto en la Empresa Juvenil	10
OBJETIVO DEL MODELO DE NEGOCIO	11
Objetivo General	11
Objetivos Específicos	11
IDEA DE NEGOCIO	13
PRODUCTOS QUE VENDERÁ LA EMPRESA	13
Investigación Preliminar	14
Diseño del Producto	14
A QUE PÚBLICO SE DIRIGE EL PRODUCTO	15
COMO SE VENDERÁ EL PRODUCTO	15
Plano Publicitario y Promoción	15
Plan Estratégico para Validar el Producto	15
Necesidades Cubiertas por el Emprendimiento	16
Consecuencia en la Comunidad y el Medio Ambiente	16
MODELO DE NEGOCIO	17
Cliente	17
Oferta	17
Infraestructura	18
Viabilidad económica	19
DESCRIPCIÓN PRECISA DE LOS ANTECEDENTES QUE FUNDAMENTAN LA PROPUESTA DE VALOR	20
Segmento de Mercado	21
Propuesta de Valor	22
Relación con los Clientes	23

FUENTES DE INGRESOS	25
RECURSOS CLAVES	26
ACTIVIDADES CLAVES	27
ALIANZAS CLAVES	28
ESTRUCTURA DE COSTOS	29
PROYECCION DE COSTOS Y MATERIALES	30
Línea Standard Box.....	30
Línea Premium Box.....	30
PLANIFICACIÓN Y COSTOS DE MATERIALES	31
STANDARD BOX.....	31
PREMIUM BOX.....	32
MODELO CANVAS	33
REFERENCIAS	35
ANEXOS	36

JUSTIFICACIÓN

La idea de negocio “VibeBox” nace con el objetivo de dar un enfoque único y creativo para regalar productos con diseños originales, utilizando cajas con temáticas diseñadas especialmente personalizadas que incluyan detalles según los gustos, emociones y necesidades de cada cliente. Este emprendimiento busca ofrecer una forma para que las personas puedan expresar sentimientos y crear recuerdos de manera creativa, original, cercana y diferente.

Dicho proyecto consiste en que muchas personas de la actualidad buscan regalos únicos y exclusivos, para dar muestras de cariño y afecto a sus seres queridos generando recuerdos duraderos. Por esta razón nace nuestra idea de negocio “VibeBox” que se enfocará en elaboración de cajas diseñadas con detalles especiales, presentaciones atractivas y productos de buena calidad que logren sorprender y emocionar a quien las reciba. Nos vamos a diferenciar por su exclusividad en que cada caja se va a diferenciar con detalles precisos que los clientes van a solicitar convirtiendo cada caja en una experiencia diferente y significativa.

Este emprendimiento no solo se va a caracterizar por lo innovador y lo creativo si no también la responsabilidad, el compromiso, calidad y la dedicación en cada detalle. Buscamos que cada cliente se siente valorado y satisfecho con su compra, ofreciendo una atención personalizada y opciones adaptadas a diferentes ocasiones. “VibeBox” buscara ofrecer variedad cajas temáticas cuidadosamente elaboradas, utilizando presentaciones atractivas, materiales de buena calidad y una

personalización que haga sentir especial a cada cliente. Con el objetivo ofrecer un servicio confiable, diferente, capaz de superar las expectativas de las personas y generar una experiencia única.

Además, este proyecto tiene importancia por que promueve el emprendimiento juvenil y el desarrollo de habilidades como la organización, la creatividad, la atención al cliente, la administración del dinero y el trabajo en equipo. También permite y ayuda a desarrollar conocimientos relacionados a ventas, publicidad y estrategias de marketing mediante el uso de redes sociales y promociones dentro del colegio.

“VibeBox” también busca convertirse en una opción rentable y llamativa para estudiantes, docentes, familiares y cualquier persona interesada en regalar algo especial y diferente. El emprendimiento ofrecerá distintos tipos de cajas según el presupuesto de cada cliente. Gracias a esto, el emprendimiento puede adaptarse a diferentes necesidades económicas sin perder la calidad y el valor emocional del producto.

PROBLEMA CON NECESIDAD IDENTIFICADA

En la actualidad, las personas desean dar regalos originales, personalizados y con un significado emocional, ya que los regalos usuales pueden ser poco creativos y la mayoría no generan una bonita experiencia. También en muchas ocasiones las personas desean expresar cariño, amistad, agradecimiento o apoyo, pero no encuentran una manera diferente y significativa de hacerlo.

Dentro del ambiente estudiantil y juvenil, existe una gran necesidad de contar con opciones de regalos accesibles, llamativos y personalizados para fechas importantes como cumpleaños o cualquier otra actividad especial. Muchas veces los jóvenes buscan detalles únicos que representan la personalidad de la otra persona, pero las opciones suelen ser costosas o poco originales. Esto provoca que muchos jóvenes no encuentren una alternativa diferente que combine calidad, creatividad, y valor emocional en un solo producto.

En nuestro negocio “VibeBox” las personas valoran cada vez más las experiencias y los detalles personalizados, ya que estos permiten fortalecer relaciones y crear conexiones emocionales más significativas. Además, todavía existen pocas opciones de emprendimiento que ofrezcan productos totalmente adaptados a las emociones, intereses y ocasiones especiales de cada cliente, especialmente dentro del ambiente estudiantil y juvenil.

Por esta razón surge la idea de “Vibe Box”, un emprendimiento que se enfoca en la creación de cajas temáticas personalizadas que combinen productos, decoración y detalles emocionales que cuidadosamente seleccionados en un solo

regalo. Este proyecto busca satisfacer la necesidad de ofrecer experiencias más memorables y creativas, permitiendo que cada caja tenga un significado especial para quien la recibe.

Por esta razón estamos ofreciendo una gama de opciones accesibles con diferentes estilos y temáticas según las necesidades que nos solicitaran los futuros clientes, en la cual no solo ofreceremos vender un producto si no también convertirlos en una experiencia inolvidable que logre fortalecer vínculos con los clientes.

OPORTUNIDAD DETECTADA

En la actualidad existe una gran oportunidad de venta entre los jóvenes y estudiantes hay un gran interés por los productos personalizados y regalos temáticos. Las redes sociales como Instagram y TikTok facilitan la promoción de estos productos, permitiendo llegar al público meta y aumentar las ventas. También en el entorno escolar hay una oportunidad de negocio para fechas especiales, cumpleaños, amistades y celebraciones como la graduación.

Además, el crecimiento del uso de redes sociales permite promocionar productos creativos y visualmente atractivos de manera más rápida y efectiva. Esto representa una oportunidad importante para que “VibeBox” logre darse a conocer entre jóvenes y estudiantes mediante contenido innovador, fotografías llamativas y estrategias de marketing digital que conecten con el público.

Una de las principales oportunidades del proyecto es ofrecer diferentes tipos de cajas y precios accesibles, permitiendo adaptarse al presupuesto y necesidades de cada cliente sin perder la calidad ni el valor emocional del producto. De esta manera, el emprendimiento podrá llegar a un público más amplio y diferenciarse por la creatividad, personalización y dedicación en cada detalle.

“VibeBox” no solamente se enfocará en regalos para celebraciones y momentos especiales, sino también en brindar apoyo emocional en situaciones difíciles, ofreciendo cajas pensadas para transmitir compañía, motivación y apoyo. Por ejemplo, las cajas podrán adaptarse para momentos de ansiedad, estrés, tristeza, pérdida de un familiar, enfermedades o situaciones personales

complicadas, incluyendo detalles, mensajes y productos que ayuden a generar tranquilidad y bienestar emocional. Esto permitirá que el emprendimiento tenga un valor más humano y significativo, diferenciándose de otros negocios tradicionales de regalos.

Asimismo, la personalización según cada experiencia o emoción crea una conexión más cercana con los clientes, ya que las personas actualmente valoran mucho los detalles que transmiten empatía, comprensión y apoyo emocional. Gracias a esto, “VibeBox” puede convertirse en una opción innovadora y especial para diferentes tipos de ocasiones y necesidades personales.

CONTEXTO DEL ENTORNO

El negocio se enfoca en un ámbito académico y juvenil, con abundante actividad social y celebraciones entre compañeros, amigos y miembros de la familia. La audiencia principal son jóvenes mayores de 12 años, docentes e administrativos involucrados en educación, así como familiares de estudiantes buscan adquirir regalos personalizados para situaciones importantes como cumpleaños, aniversarios, graduaciones, jornadas escolares u ocasiones especiales.

La situación actual ofrece un excelente escenario para el desarrollo de una empresa con amplias capacidades de las redes sociales y los medios digitales. Mediante programas de aplicación, como Instagram, TikTok, Facebook y WhatsApp, los jóvenes son capaces de promover bienes, interactuar con compradores y establecer ventas rápidamente y con éxito. Esto permite que propuestas como "VibeBox" tengan mayor visibilidad al emplear contenido dinámico, imágenes destacadas y estrategias digitales que resulten atractivas hacia la audiencia joven.

Por otro lado "VibeBox" surge en un entorno donde el emprendimiento juvenil está ganando relevancia, dado que muchos jóvenes desean desarrollar nuevas ideas que permitan laborar competencias personales y generar ingresos. Esta empresa no solo es una oportunidad de negocios; también constituye una herramienta para mejorar habilidades como la creatividad, la planificación, la comunicación, la responsabilidad y el trato al cliente.

Además, el entorno económico y social requiere ofrecer productos accesibles y variables a diversos presupuestos, especialmente en el contexto estudiantil. Es por ello que "VibeBox" se esfuerza por ofrecer una amplia variedad de diseños, temas y precios, facilitando que un mayor número de individuos pueda comprar un obsequio significativo sin sacrificar la calidad, originalidad y la emoción detrás de cada detalle.

Por último, este negocio se adapta al actual panorama del mercado, donde los clientes aprecian la innovación, la presentación y la personalización de los bienes. Por eso, "VibeBox" es capaz de ofrecerse como opción atractiva, moderna y reconocible para la comunidad universitaria y juvenil; destacando por proporcionar experiencias exclusivas e inolvidables, al crear un modelo caja temática con su contenido específico.

PERTINENCIA DEL MODELO DE NEGOCIO

El modelo de negocio de “VibeBox” es consistente con su habilidad para resolver un desafío determinado en el mercado presente, al combinar creatividad, economía y un fuerte componente educativo relacionado con el emprendimiento joven.

Relación con los Consumidores y Mercado

Actualmente, los clientes no compran artículos generales ni estándar; buscan alternativas distintivas que reflejen ideas significativas, generen empatía e impulsen la memoria. La relevancia de VibeBox reside en apreciar estos cambios. La organización vende no sólo un artículo sino una experiencia inmersiva y personalizada que exceda las expectativas del consumidor.

Diseño y Confección de Contenidos Temáticos

El corazón del proyecto radica en diseñar e imprimir cajas de contenido temático con una apariencia novedosa y llena de creatividad. Las cajas están realizadas con materiales de alta calidad y presentadas de manera atrayente, según las preferencias o ocasión de los clientes. El procedimiento de confección de cada artículo está caracterizado por el rigor, la responsabilidad y el compromiso, lo que hace que un envoltorio convencional adquiera la identidad de un regalo único, innovador y de gran valor percibido.

Adaptación Financiera y Rentabilidad

El modelo es extremadamente adecuado desde la perspectiva financiera, dado que propone varias alternativas en términos de gastos que cada consumidor pueda soportar. A través de esta flexibilidad económica, la empresa podrá variar los costos de fabricación sin descuidar la calidad y el valor emocional. Esto lo convierte en una opción muy tentadora y accesible para todo tipo de consumidores: estudiantiles, educadores, familiares, y público en general, garantizando la rentabilidad y una alta rotación del producto.

Impacto en la Empresa Juvenil

Esta iniciativa tiene un alto valor formativo en el entorno escolar. Al impulsar su propia empresa, los jóvenes aprenden habilidades prácticas cruciales para su futuro. El proyecto representa una herramienta real que les permite aprender sobre organización, administración financiera, trabajo en equipo, servicio al cliente y estrategias de mercadotecnia o ventas, tanto en las redes sociales como en el propio colegio.

OBJETIVO DEL MODELO DE NEGOCIO

Objetivo General

Crear y vender cajas temáticas personalizadas que incluyan detalles y experiencias emocionales, con el fin de ofrecer un producto innovador, creativo y significativo para diferentes ocasiones, satisfaciendo las necesidades y preferencias del público meta mediante un emprendimiento juvenil accesible y atractivo.

Además de brindar un producto creativo y personalizado, Vibe Box tiene como meta generar experiencias únicas y emocionales para cada cliente, ofreciendo cajas temáticas adaptadas a distintas ocasiones, gustos y necesidades. A través de este emprendimiento se busca promover la innovación, la creatividad y la cercanía con el público, garantizando productos de calidad que destaquen por su originalidad y presentación atractiva.

Objetivos Específicos

-Diseñar cajas temáticas creativas y personalizadas adaptadas a diferentes gustos, ocasiones y presupuestos.

-Promocionar el emprendimiento mediante redes sociales como Instagram, Tik Tok, para aumentar la visibilidad el producto

-Realizar ventas dentro del entorno escolar para facilitar el acceso del público meta al producto

-Desarrollar habilidades de emprendimiento, organización, creatividad y atención al cliente a través de la elaboración y comercialización de las cajas.

-Incrementar el interés de los consumidores mediante estrategias de personalización y presentación atractiva del producto

-Obtener ganancias económicas que permitan el crecimiento y sostenibilidad del emprendimiento.

IDEA DE NEGOCIO

Nuestra empresa se dedica a diseñar, crear y vender cajas temáticas y experienciales de regalo completamente personalizadas. Nos enfocamos en revolucionar la forma de dar una sorpresa, convirtiéndola en un instante memorable y único, combinando una escogida colección de detalles, dulces, joyería y adornos decorativos de gran calidad.

Cada caja se crea desde cero según las preferencias, aficiones e intereses particulares del cliente, convirtiéndola en algo con una historia contada. Nuestro negocio se destaca en el mercado gracias a nuestra elevada creatividad, la excelencia en diseño visual, una atención al detalle detallada y empaques premium de alta calidad que garantizan una imagen inolvidable desde el primer momento, asegurándonos que el regalo sea lo más significativo posible y una verdadera joya.

PRODUCTOS QUE VENDERÁ LA EMPRESA

Este negocio se centrará en diferentes tipos de cajas temáticas personalizadas, incluyendo:

Cajas de Cumpleaños	Cajas Románticas
Cajas de Amistad	Cajas Sorpresa

Investigación Preliminar

Se realizaron estudios sobre las preferencias y gustos de los potenciales clientes, y se identificó que muchas personas desean encontrar regalos personalizados para cumpleaños, aniversarios y momentos especiales. Además, es evidente que los productos personalizados ofrecen una gran oportunidad en plataformas como redes sociales, específicos.

Diseño del Producto

La creación incluye cajas con un diseño artístico basado en la temática seleccionada por el comprador. Utilizarán colores llamativos, papel decorativo, cintas, mensajes personalizados e incluso diversos elementos aditivos para brindar un aspecto atrayente e innovador a cada caja.

Además de servir como apoyo a los individuos con distintas circunstancias como la ansiedad, la pérdida de un ser querido o cualquier otro acontecimiento que pueda afectar a la vida del usuario, constituyen un soporte emocional para sus clientes.

La Planificación de la Producción

Se desarrollará un proceso sistemático para la elaboración de cada caja. Este proceso comprende la compra de materiales, la selección de productos, la decoración, la personalización, el envoltorio y la entrega final. Además, se garantizará la atención y el control en todas las etapas de desarrollo del producto.

A QUE PUBLICO SE DIRIGE EL PRODUCTO

El producto será destinado específicamente a estudiantes, jóvenes, individuos dispuestos a adquirir detalles exclusivos y personalizados para celebrar ocasiones especiales

COMO SE VENDERÁ EL PRODUCTO

Se venderá por redes sociales como Instagram, TikTok y WhatsApp, y también se podrán realizar ventas directas en el colegio y bajo pedido particular.

Plano Publicitario y Promoción

Mediante el uso de redes sociales, se llevará a cabo una publicidad activa utilizando imágenes, vídeos y descuentos especiales para despertar el interés del público objetivo y proporcionar información sobre el emprendimiento.

Plan Estratégico para Validar el Producto

Se diseñará un modelo de prueba inicial para probar la calidad del producto en distintos entornos y condiciones, con la intención de recoger público al respecto de la calidez, innovación y diseño visual del producto.

Necesidades Cubiertas por el Emprendimiento

VibeBox atiende una demanda de regalos personalizados y únicos que reflejan emociones e imprimen en quienes los reciben un recuerdo especial de una manera original y agradable.

Consecuencia en la Comunidad y el Medio Ambiente

El proyecto fomenta el espíritu emprendedor y la juventud innovadora. Además, se emplearán materiales reciclados y reutilizables para reducir el sobrante y promover la defensa del medio ambiente.

MODELO DE NEGOCIO

Cliente

El cliente de Vibe Box no es simplemente alguien que compra un regalo, si no alguien que busca un detalle perfecto. Nos dirigimos a un público de entre 18 y 45 años, con un perfil digital dinámico, que valora la estética y la gratificación emocional. Este segmento incluye a personas que, por falta de tiempo o de habilidades creativas, necesitan un aliado que materialice sus sentimientos.

Nuestra estrategia se divide en tres tipos de personas: el Detallista Ocupado, que sabe exactamente qué le gusta a su pareja (su snack favorito o ese peluche especial) pero no puede ir a buscarlo, el Cliente de Larga Distancia, que busca enviar un "abrazo físico" en forma de caja decorativa y el Segmento Corporativo Humano, empresas que desean premiar a sus colaboradores con regalos que no parezcan genéricos, sino personalizados y cálidos. La relación con el cliente se basa en la confianza absoluta, asegurando que cada "vibra" enviada sea una representación fiel de su intención.

Oferta

No solo vendemos productos, vendemos la solución alternativa de "qué regalar". Nuestra oferta se centra en la atención de Experiencias. Cada caja es un ecosistema diseñado para impactar los sentidos: la vista con un empaque

impecable y temático, el tacto con peluches pequeños de alta calidad, y el gusto con una selección precisa de los snacks favoritos del destinatario.

El núcleo de nuestra propuesta es la Personalización Extrema. A diferencia de las tiendas de regalos convencionales, Vibe Box permite integrar elementos específicos que solo el cliente conoce, como un mensaje redactado con el alma y productos físicos que se alinean con los hobbies del receptor. Esta oferta se traduce en un ahorro de tiempo para el cliente y una garantía de éxito emocional, convirtiendo un simple intercambio de objetos en un recuerdo duradero y "coleccionable".

Infraestructura

Para que la promesa de personalización se cumpla, Vibe Box opera bajo una infraestructura ágil y eficiente, el corazón de la operación es el Taller de Diseño y Ensamblaje, un espacio donde se gestiona un stock base de insumos (cajas premium, rellenos decorativos, papelería de lujo y peluches) y se integra con un sistema de compras Justo a tiempo para los snacks y productos temáticos volátiles.

Nuestra red de proveedores incluye distribuidores de dulces para garantizar frescura y artesanos o mayoristas de peluches para asegurar variedad. En el ámbito digital, la infraestructura se apoya en canales de atención rápida como WhatsApp Business y catálogos en redes sociales que facilitan la toma de pedidos personalizada. La logística de última milla es crítica; contamos con procesos de embalaje reforzado y rutas de entrega especializadas para asegurar que la

disposición estética interna de la caja llegue intacta, tal como fue diseñada en el taller.

Viabilidad económica

La salud financiera de Vibe Box se basa en la monetización del Valor Agregado por encima del costo del producto físico. La estructura de ingresos proviene de la venta de cajas en tres escalas (Esencial, Pro y Premium), además de servicios adicionales por personalización compleja o entregas de emergencia. El margen de beneficio es elevado porque el cliente está dispuesto a pagar una prima por el diseño, la búsqueda del producto específico y la comodidad de la entrega.

En cuanto a los costos, el modelo es altamente eficiente: los costos fijos se mantienen bajos al no requerir inicialmente un local comercial de alto tráfico, centrando la inversión en marketing digital y materiales de empaque de alta calidad. La viabilidad se refuerza mediante el control de mermas (solo se compra el alimento que ya está vendido) y la escalabilidad hacia el sector corporativo, donde pedidos de mayor volumen aseguran un flujo de caja constante. Vibe Box es un negocio rentable porque transforma insumos básicos en un producto de alto valor percibido mediante el diseño y la personalización.

DESCRIPCIÓN PRECISA DE LOS ANTECEDENTES QUE FUNDAMENTAN LA PROPUESTA DE VALOR

Vibe Box nace como una respuesta estratégica a la despersonalización del consumo masivo y a la creciente "pobreza de tiempo" en la sociedad moderna. Fundamentamos nuestra propuesta de valor en la economía de la experiencia, entendiendo que el consumidor actual no busca objetos, sino momentos de conexión emocional y validación personal. El antecedente directo de este modelo es la necesidad de profesionalizar el afecto: mientras el comercio tradicional ofrece productos genéricos, Vibe Box actúa como un curador creativo que transforma el acto de regalar en un evento sensorial diseñado a la medida.

Nuestro modelo de negocio se dirige a un cliente detallista y digital (18-45 años) y al sector corporativo que busca humanizar sus relaciones. La oferta se distingue por una personalización extrema que incluye snacks favoritos específicos, peluches pequeños de alto valor sentimental y productos temáticos, todo presentado bajo una estética impecable que garantiza un impacto visual inmediato. Operativamente, contamos con una infraestructura ágil basada en un taller de ensamblaje con stock base de materiales premium y un sistema de compras just-in-time que asegura frescura y relevancia. Finalmente, la viabilidad económica se sustenta en una estructura de costos ligeros sin local físico y un margen de beneficio superior al 50%, donde el cliente paga por la exclusividad, el diseño y el ahorro de tiempo, permitiendo un escalamiento rentable basado en la fidelización y la

diferenciación estética. En definitiva, VibeBox no entrega paquetes; entrega la sintonía perfecta entre quien regala y quien recibe.

Segmento de Mercado

El valor principal de nuestro servicio se encarga en ofrecer una solución completa y flexible para quienes desean hacer un regalo inolvidable pero no disponen del tiempo para elaborarlo. A diferencia de las tiendas convencionales que venden opciones idénticas y rígidas, nosotros brindamos una experiencia a la medida a través de nuestro local físico y de nuestra página web. El cliente no tiene que conformarse con un paquete predeterminado; tiene la libertad absoluta de elegir el diseño de la caja decorativa según la ocasión y seleccionar minuciosamente los dulces y chocolates favoritos de la persona que va a recibir el detalle.

Otro componente esencial de nuestro valor es la comodidad y la eliminación del estrés que suele acompañar la búsqueda de un obsequio. El proceso de pensar qué regalar, comprar los productos por separado y armar un empaque que luzca bien requiere de un esfuerzo que nosotros resolvemos en un solo lugar. Nos encargamos de que todo el conjunto tenga una presentación impecable, cuidando cada detalle visual para que el cliente tenga la total confianza de que su regalo causará una excelente impresión.

En definitiva, lo que el usuario adquiere con nosotros es la garantía de entregar un detalle dulce que expresa un afecto real y pensado exclusivamente para el festejado. Transformamos la compra de golosinas en un obsequio con personalidad y estatus, logrando que el acto de regalar sea un proceso sencillo y

rápido para el comprador, y una sorpresa sumamente especial y memorable para quien la recibe.

Propuesta de Valor

Nuestra propuesta se enfoca en ayudar a las personas a entregar un regalo especial y de excelente calidad sin tener que perder tiempo buscando ideas, comprando materiales por separado o lidiando con el armado del empaque. Tanto en nuestro local físico como a través de la página web, ofrecemos un servicio muy accesible donde el cliente tiene la libertad de armar cajas decorativas completamente a su gusto para cualquier tipo de celebración. En lugar de vender opciones genéricas o paquetes cerrados, permitimos que cada quien elija el diseño exterior de la caja y la llene exclusivamente con los chocolates y dulces favoritos de la persona que va a recibir el detalle.

El verdadero beneficio para nuestros clientes es la tranquilidad de contar con una solución rápida, cómoda y muy bien presentada que les garantiza quedar perfectamente con sus seres queridos. Nosotros nos encargamos de cuidar cada detalle de la decoración y de asegurar una presentación impecable, logrando que un obsequio dulce se transforme en una sorpresa con un toque personal y con un significado real. Es la forma ideal de obsequiar algo original y de buen gusto, ahorrándose todo el trabajo pesado y asegurando una experiencia memorable para quien lo recibe.

Canales

Para divulgar el negocio e influenciar directamente a los clientes, emplearemos medios tanto digitales como físicos, enfocándonos en aquellos espacios en donde la gente busca ideas de regalos e instantes especiales.

En el ámbito digital, el canal principal será la publicación en redes sociales, específicamente Instagram, TikTok y Facebook. Esto se justifica pues todo entra por los sentidos: permitirá presentar la producción de las cajas, la diversidad de chocolates y dulces, y la respuesta de los clientes cuando reciban su detalle. Asimismo, mediante la publicidad pagada en estas mismas plataformas, podremos segmentar los anuncios para mostrarlos a personas que visitan el lugar, y a aquellas buscando cumpleaños y aniversarios de familiares próximos.

El sitio web no solo cumplirá como una tienda virtual, sino también como una fuente de atractivo por medio de la optimización de motores de búsqueda. Cuando alguien busque en internet algo así como "regalos personalizados en domicilio" o "cajas de dulces para cumpleaños", queremos estar entre los primeros resultados.

Relación con los Clientes

La comunicación y la atención que proporcionamos a nuestros clientes se basan en la confianza, la cercanía y la amabilidad, ya que comprendemos que estamos depositando a una persona en un gran momento: dar un obsequio a alguien especial. Es vital que al inicio se sientan acompañados y escuchados,

quitando las opciones mecánicas y frías por mensajes para ofrecer una atención más humana e íntima.

Brindamos asesoría personalizada tanto en el local físico como a través de la página web o el WhatsApp. Nos detenemos para sugerir combinaciones de golosinas, tipos de cajas o adornos en función del evento y gustos del celebrado. Nuestro objetivo es aclarar sus dudas de manera paciente, garantizando que quedaran completamente satisfechos y contentos con lo que están seleccionando.

Buscamos establecer una relación a largo plazo y no ser una transacción aislada. Por ello, ofrecemos seguimiento después de entregarse la caja para estar seguros de que ha gustado y que el gesto fue un éxito.

FUENTES DE INGRESOS

Nuestra principal forma de generar ingresos es, lógicamente, la venta directa de las cajas decorativas personalizadas, pero el negocio está estructurado para obtener ganancias de diferentes maneras según lo que el cliente elija, ya sea en el local físico o a través de la página web.

La entrada de dinero más importante viene del cobro por el armado completo del regalo. Esto incluye el valor de la caja decorativa (cuyo precio varía según el tamaño, los materiales y la complejidad del diseño exterior) sumado al costo individual de cada uno de los dulces, chocolates y marcas que el cliente decida meter en ella. Al permitir que el usuario elija elemento por elemento, logramos que el ticket de compra suba de manera natural cuando deciden agregar chocolates premium o productos más exclusivos.

Además de la caja básica, generamos ingresos adicionales a través de extras o complementos que el cliente puede añadir para mejorar el detalle. Esto incluye la venta de tarjetas de felicitación personalizadas, globos con helio, peluches pequeños o envolturas especiales de última hora.

RECURSOS CLAVES

Para que el negocio funcione correctamente todos los días y podamos cumplir con lo que prometemos, necesitamos cuatro tipos de recursos que son indispensables, tanto en el local como en la página web.

Están los recursos materiales y el inventario. No nos puede faltar stock constante de cajas de diferentes tamaños y diseños, materiales de papelería y decoración de buena calidad (como listones, etiquetas, papel de seda y tarjetas), y por supuesto, una gran variedad de dulces y chocolates, desde los más comerciales hasta opciones más premium, siempre frescos y bien almacenados.

Aquí entra la página web, que debe ser muy fácil de usar para que la gente pueda elegir y armar su caja en línea sin enredarse. También necesitamos un teléfono celular exclusivo para atender los pedidos por WhatsApp, terminales para aceptar pagos con tarjeta y las herramientas digitales para gestionar la publicidad en redes sociales.

Necesitamos personal que sea muy creativo y tenga buena mano para la decoración y el armado de las cajas, ya que la presentación visual es lo que más vende. Además, este equipo debe tener una excelente actitud de servicio para atender con paciencia y amabilidad a los clientes, guiándolos en sus elecciones.

ACTIVIDADES CLAVES

Primero nos enfocamos en la gestión de compras y control de inventario. Esta tarea consiste en revisar constantemente que tengamos stock de los dulces y chocolates más solicitados, así como de las cajas y materiales decorativos.

También dedicamos gran parte del tiempo al diseño, decoración y armado de las cajas. Es la labor central del taller. Recibimos las especificaciones del cliente, ya sea en el local o desde la página web, y ensamblaje cada pieza con total minuciosidad. Acomodamos los chocolates de forma atractiva, añadimos los detalles exteriores y cuidamos que la presentación final luzca impecable y ordenada.

Llevamos a cabo la atención al cliente y la gestión de pedidos. Nos encargamos de guiar a las personas que nos visitan o nos escriben por WhatsApp, resolviendo sus dudas de manera paciente.

Por último, mantenemos un esfuerzo constante en la promoción y creación de contenido para redes sociales. Al ser un producto muy visual, documentamos el proceso de armado y los resultados finales a través de fotos y videos atractivos. Actualizar constantemente plataformas como Instagram y TikTok es lo que nos permite captar la atención de nuevos compradores y recordarles que somos su mejor opción para sus próximas fechas especiales.

ALIANZAS CLAVES

Para operar con fluidez y asegurar el abastecimiento del negocio, nuestra estrategia es contactar directamente a cada una de las empresas de cada producto, para así facilitar a la hora de conseguir los materiales o los snacks.

Los distribuidores mayoristas de confitería y marcas locales de chocolates son el contacto directo que nos permite surtir el inventario sin pasar por intermediarios comunes o supermercados; de esta manera, compramos lotes grandes a precios de fábrica, lo que asegura que las golosinas estén siempre frescas, con fechas de vencimiento amplias y con un costo bajo que protege nuestro margen de ganancia. Por otra parte, los talleres de cartonería y proveedores de materia prima nos abastecen de los empaques e insumos de papelería bajo un esquema de producción bajo pedido, lo que nos garantiza un flujo constante de cajas resistentes y listones exclusivos en épocas de alta demanda sin necesidad de saturar nuestro almacén.

Asimismo, las empresas de paquetería externas y aplicaciones de mensajería urbana funcionan como el puente logístico para traer los insumos pesados o los pedidos grandes de materiales directamente desde las bodegas de los proveedores hasta nuestro local, evitando que tengamos que gastar tiempo o recursos propios en ir a buscarlos. Finalmente, los desarrolladores de software y plataformas de cobro digital automatizan la recepción del dinero de las ventas, dándonos el flujo de caja inmediato y necesario para pagarle a los proveedores al día y realizar las compras de mercancía de manera rápida y sin retrasos.

ESTRUCTURA DE COSTOS

Inversiones ligadas a la producción (Costos Variables): Cada pedido completado genera un costo directo en insumos, el cual varía según el tipo de presupuesto del regalo. Para la línea Standard Box, el costo se concentra en chocolates comerciales populares, cajas medianas y papelería base. Para la línea Premium Box, la inversión por unidad se eleva debido a la inclusión de chocolates importados o artesanales, empaques de mayor formato y detalles decorativos especiales. En ambos presupuestos se contemplan los pagos por envíos tercerizados, plásticos de protección y las comisiones por uso de pasarelas de pago.

Gastos operativos de permanencia (Costos Fijos): Corresponden a los desembolsos obligatorios que sostienen la infraestructura del negocio, independientes del volumen de ventas mensual y del tipo de caja que se comercialice. Este apartado cubre el arrendamiento del inmueble comercial, los recibos de conectividad y servicios públicos del taller, los salarios del equipo de armado y atención, el mantenimiento técnico del catálogo web y el presupuesto mensual asignado a las campañas de promoción en plataformas digitales.

PROYECCION DE COSTOS Y MATERIALES

Línea Standard Box (Presupuesto 3500 - 5000)

- Enfoque: Alta rotación de inventario y optimización de costos unitarios.
- Materiales Clave: Cajas de cartón rígido medianas, bases de papel de seda texturizado, listones de satén estándar y chocolates comerciales de marcas reconocidas.
- Proyección Financiera: Compras masivas a distribuidores de confitería para reducir el costo por pieza y asegurar un margen de ganancia óptimo dentro de este rango de precio.

Línea Premium Box (Presupuesto 6000 - 10000)

- Enfoque: Alta gama, personalización exclusiva y mayor valor percibido.
- Materiales Clave: Cajas de gran formato con acabados especiales (tapas magnéticas o texturas mate), listones personalizados, tarjetas de alto gramaje y chocolates importados o artesanales.
- Proyección Financiera: Absorción de costos de insumos elevados gracias al precio final del producto, incluyendo un presupuesto adicional para empaques de protección más robustos en los traslados.

PLANIFICACIÓN Y COSTOS DE MATERIALES

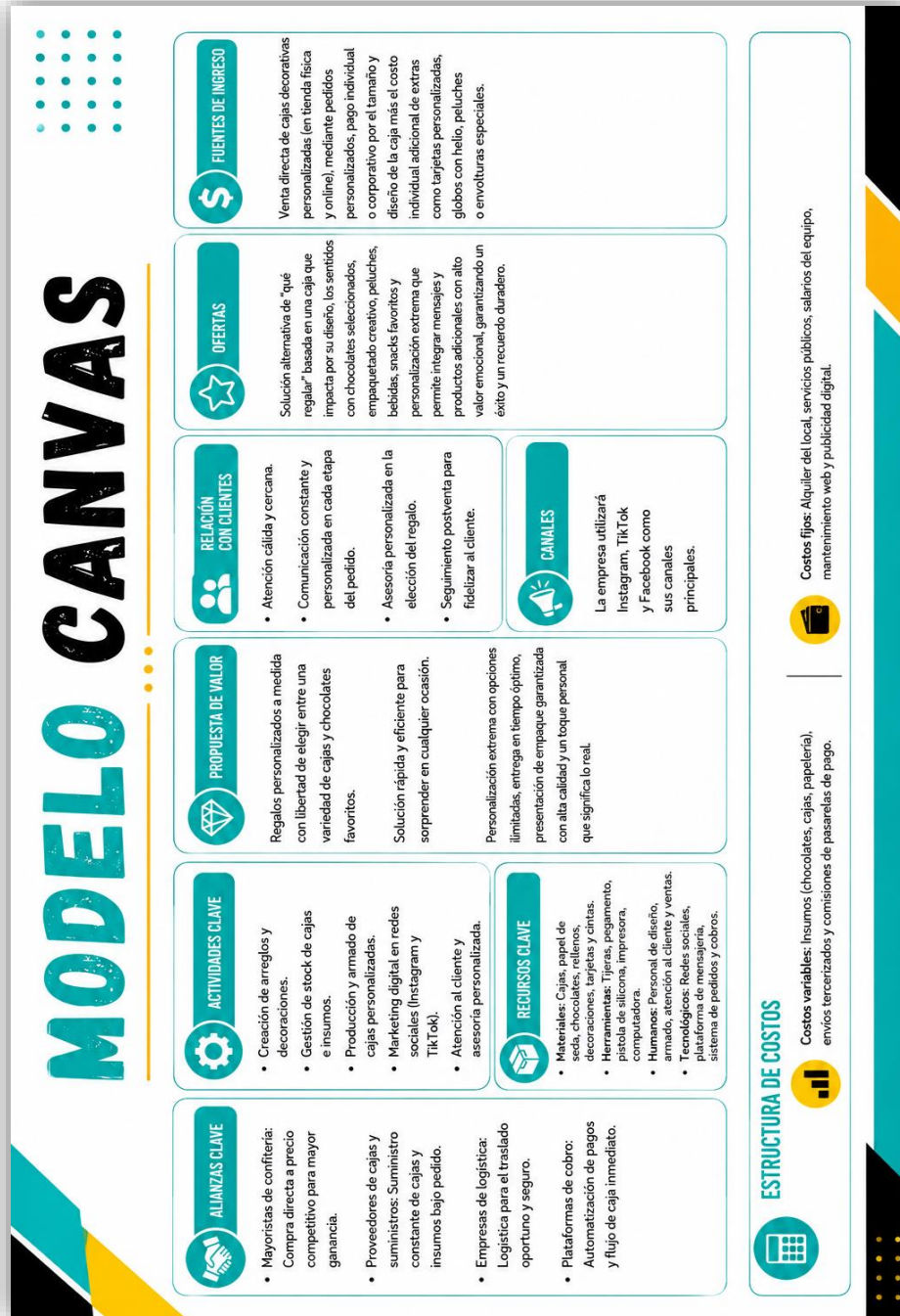
STANDARD BOX

INSUMO / MATERIAL	AJUSTE OPERATIVO PARA EL RANGO DE PRECIO	COSTO UNITARIO AJUSTADO
Caja Base	Cartón Kraft mediano armable (comprado por paquete de 50 unidades).	¢400
Identidad Vibe	Sticker con logo en la tapa + colochos de papel periódico o seda.	¢150
Mensaje con Alma	Tarjeta pequeña impresa en opalina por ustedes mismos.	¢100
Gustos Favoritos	2 o 3 dulces comerciales tradicionales (ej: un chocolate mediano y un paquete de galletas).	¢1.200
Conexión Emocional	Mini peluche tipo llavero (comprado por bulto en San José Centro).	¢700
Bolsa de Despacho	Bolsa de papel Kraft sencilla sin asas.	¢150
TOTAL COSTO MATERIALES	Lo que les cuesta hacerla	¢2.700

PREMIUM BOX

INSUMO / MATERIAL	AJUSTE OPERATIVO PARA EL RANGO DE PRECIO	COSTO UNITARIO AJUSTADO
Caja Decorativa	Caja de cartón Kraft grande con visor transparente o tapa de color.	Ø900
Papelería y Cinta	Listón de tela (satín) para el lazo exterior + colochos de papel + Tarjeta grande.	Ø400
Snacks Favoritos	4 dulces variados o 1 chocolate grande y snacks salados.	Ø2.000
Elemento de Hobby	Taza sublimada, llavero coleccionable o accesorio temático económico.	Ø1.500
Conexión Emocional	Peluche pequeño (tamaño de la mano, aprox. 12-15 cm) de distribuidora.	Ø1.200
Bolsa de Despacho	Bolsa de papel Kraft grande con asas de cordel.	Ø300
TOTAL, COSTO MATERIALES	Lo que les cuesta hacerla	Ø6.300

MODELO CANVAS



CONCLUSIÓN

El proyecto VibeBox demuestra ser una iniciativa de emprendimiento juvenil viable, rentable e innovadora. A través del diseño y comercialización de cajas temáticas, el negocio resuelve la necesidad constante de encontrar obsequios originales y con alto valor emocional, ahorrándole tiempo y esfuerzo a los consumidores frente a las opciones genéricas del mercado tradicional.

Prácticamente, el modelo se sostiene gracias a un eficiente control de inventario y a la consolidación de alianzas clave con proveedores mayoristas de confitería y cartonería. Esta estructura de costos optimizada permite ofrecer un catálogo adaptado a diferentes necesidades a través de sus dos líneas principales, la (Standard Box y la Premium Box), asegurando accesibilidad económica sin renunciar a la exclusividad del detalle. Financieramente, la estrategia de centrarse en el valor agregado del empaque y la personalización asegura márgenes de ganancia estable y permitiendo un potencial crecimiento constante del negocio.

Más allá de los resultados comerciales, VibeBox mantiene el desarrollo integral de habilidades administrativas, organizativas y de mercadeo digital. El emprendimiento también genera un impacto social positivo al priorizar la empatía y la salud emocional de los clientes mediante productos que fortalecen los vínculos

humanos, todo esto respaldado por una conciencia ecológica al integrar materiales reciclables y de bajo impacto ambiental en sus empaques.

REFERENCIAS

Como el documento original no menciona de dónde se extrajo la teoría, a continuación, se presentan referencias fundamentales que respaldan los métodos y herramientas utilizadas en el proyecto.

1. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Generación de modelos de negocio: Un manual para visionarios, revolucionarios y retadores. Ediciones Deusto. (Referencia esencial para justificar el uso del Modelo Canvas en el documento).

2. Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC). (2025). Guía práctica para la creación y gestión de PYMES en Costa Rica. San José, Costa Rica.

3. Ministerio de Educación Pública (MEP). (2026). Programas de Estudio: Emprendimiento e Innovación para la Educación Técnica Profesional. San José, Costa Rica.

4. Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). Principios de Marketing (17ª ed). Pearson Educación. (Referencia para respaldar las estrategias de segmentación de mercado, propuesta de valor y difusión en redes sociales).

ANEXOS



Los colores del logo de Vibe Box transmiten la esencia de la empresa y ayudan a representar la experiencia que se quiere ofrecer con cada caja sorpresa.

Azul: representa confianza, tranquilidad y seguridad. También transmite creatividad e imaginación, lo que conecta con la idea de sorprender y emocionar a cada cliente con experiencias únicas.

Amarillo y dorado: simbolizan felicidad, energía y entusiasmo. Estos colores reflejan la emoción y la alegría que las personas sienten al recibir y abrir una Vibe Box. Además, el tono dorado da una sensación de valor y calidad.

Negro: aporta elegancia, modernidad y sofisticación. Ayuda a que el logo se vea más profesional y llamativo, resaltando la identidad innovadora de la empresa.

Blanco: representa sencillez y equilibrio visual. También transmite limpieza y armonía, permitiendo que los demás colores destaquen de manera más atractiva.

En conjunto, la combinación de colores del logo busca transmitir una marca moderna, creativa, emocionante y confiable, capaz de convertir cada caja en una experiencia especial y memorable para los clientes.

VIBEBOX

CODIGO DE ESCANEEO INTELIGENTE

