LumiHair: Shampoo Sólido Para Cabello

Elaborado en el 2026

Emprendimiento e Innovación

Eje Temático: Diseño Creativo

Estudiante

Nicole Sofía Estrada Pineda

Tutor

Andrés Delgado Zúñiga

Colegio Técnico Profesional Roberto Gamboa Valverde

CORVEC Unidos por la Excelencia

Correo Electrónico

120450259@est.mep.go.cr

JUSTIFICACIÓN

La idea de negocio LumiHair nació con el objetivo de ofrecer una solución innovadora y ecológica para el cuidado del cabello, principalmente para las personas que buscan una opción más cómoda cuando realizan sus viajes.

Dicho proyecto se enfoca en que muchas personas utilizan shampoo y acondicionador líquidos, que durante sus viajes pueden ocupar espacios innecesarios y generar incomodidades en las maletas. Además, que son propensas a que sufran algún derrame de dichos productos.

Analizando lo anterior es ahí donde se crea LumiHair en lo cual va desarrollar barras sólidas de shampoo y acondicionador los cuales sean fáciles de transportar, cómodos y amigables con el medio ambiente. Además, este producto está enfocado a cuidar el medio ambiente por los materiales que se van a utilizar para su producción, lo cual representa una opción moderna para quienes desean viajar y cuidar su cabello durante el tiempo de viaje que realizan.

La empresa LumiHair está decidida a diferenciarnos de los productos ya existentes en el mercado para el cuidado del cabello, con la idea de ofrecer una opción para los viajeros la cual les brinde una solución para que puedan llevar sus productos de una forma más confiable y así poder llegar a distinguirnos en dicho mercado.

PROBLEMA O NECESIDAD IDENTIFICADA

En la actualidad, muchas personas tienen problemas a la hora de transportar el shampoo y el acondicionador líquido, durante los viajes. Estos productos a veces ocupan mucho espacio dentro del equipaje y en muchas ocasiones pueden derramarse y ensuciar las otras pertenencias. Además, que en algunas aerolíneas imponen restricciones para llevar líquidos.

Otro problema, es el impacto ambiental que generan estos productos. La mayoría viene en envases plásticos de un solo uso, el exceso de dichos envases afecta los ecosistemas, especialmente ríos, mares y tardan en degradarse. Esta problemática no ha impedido que muchas personas sigan utilizándolo por la falta de opciones prácticas y ecológicas.

Esto demuestra que se necesitan productos innovadores que ayuden a reducir la contaminación y, al mismo tiempo, que compensen las necesidades de comodidad y cuidado del cabello para los viajes. Por esta razón, se vuelve necesario idear una alternativa que cambie por completo la forma en que cuidamos nuestro cabello cuando estamos fuera de casa. Los consumidores de hoy en día necesitan una opción más ligera y que les de seguridad que no van a tener desastres líquidos. Al ofrecer una solución en barras sólidas no requieren botellas plásticas, se resuelve el problema del espacio y el peso, ayudando que las personas puedan sumarse al cambio ecológico de una manera sencilla, demostrando que es posible mantener el cabello sano sin necesidad de seguir contaminando nuestro entorno con basura innecesaria.

OPORTUNIDAD DETECTADA

Actualmente, existe una necesidad de contar con productos de cuidado personal que sean más prácticos y fáciles de transportar, especialmente para viajes. Muchas personas tienen problemas con los shampoo y los acondicionadores ya que ocupan mucho espacio y pueden derramarse. Además, es muy incómodo cargar botellas de plástico pesadas en el bolso.

Esto constituye una excelente oportunidad para crear productos innovadores que satisfagan las demandas del consumidor. Las barras sólidas han sido seleccionadas como opción moderna debido a su forma, comodidad y facilidad de uso. Al no contener agua, estas barras concentran todas las propiedades benéficas de los ingredientes de una forma mucho más eficiente, lo que se dice que rinda más que una botella común.

Por esta razón, LumiHair busca aprovechar esta necesidad mediante la creación de barras sólidas de shampoo y acondicionador que combinen practicidad, calidad y comodidad, diseñados especialmente para personas que buscan una opción más práctica para el cuidado del cabello. No solo se busca resolver el problema del transporte sino brindar una buena experiencia de lavado donde se muestre que lo natural es más efectivo para hidratar, limpiar y desenredar el cabello.

CONTEXTO DEL ENTORNO

La evolución del cuidado personal en Costa Rica muestra un creciente interés por productos innovadores, prácticos y convenientes, especialmente entre los estudiantes jóvenes y los que frecuentemente viajan. Muchos aspiran a mejorar la eficiencia de su espacio, facilitar el transporte de sus productos y adaptarse a un estilo de vida más rápido y activo. El turismo y las vacaciones son también prácticas habituales en el país, por lo que hay mayor demanda por productos ligeros y fáciles de transportar. Productos tradicionales como el shampoo y el acondicionador líquido pueden enfrentar desafíos tales como derrames, sobrecostos para almacenamiento y limitaciones. De ahí que los consumidores tengan mayor interés en alternativas más cómodas y funcionales.

En este contexto, LumiHair nace como una estrategia que busca ofrecer barras sólidas de shampoo y acondicionadores diseñados específicamente para cubrir las necesidades actuales de los usuarios. El enfoque está centrado en la oferta de productos prácticos, modernos y de alta calidad, diseñados para facilitar el correcto cuidado del pelo con más sencillez y comodidad en su rutina diaria o cuando está viajando.

Además, este producto beneficia significativamente al entorno nacional ya que Costa Rica es reconocida como uno de los países más dedicados a la protección ambiental y al desarrollo sostenible. Al eliminar el uso de las botellas plásticas LumiHair se acopla a la mentalidad verde de los ciudadanos.

PERTINENCIA DEL MODELO DE NEGOCIO

LumiHair apareció como una idea original centrada en la atención del cabello, utilizando productos simples y cómodos de llevar. Este negocio se sitúa en el ámbito de salud personal y belleza, ya que elabora y vende barras de shampoo y acondicionador sólidas. Este método de negocios depende de promocionar productos que satisfagan las necesidades de quienes desean facilitar el transporte a los productos.

Además, LumiHair corresponde a iniciativas que persiguen ajustarse a las tendencias recientes de compra, en las que los compradores valoren la conveniencia y la calidad de los productos. Se dirige principalmente a personas, estudiantes y pasajeros que tienen hábitos de vida activo, requerirán de productos portátiles y fáciles de usar.

El modelo de negocios de LumiHair se enfoca en la difusión de artículos baratos y modernos, aspira destacarse mediante la excelencia, el formato y la comodidad que proveen sus barras de shampoo y acondicionador sólido.

OBJETIVO DEL MODELO DE NEGOCIO

Objetivo General

1. Desarrollar barras sólidas de shampoo y acondicionador prácticas y fáciles de transportar, que brinden una alternativa cómoda e innovadora para el cuidado del cabello

Objetivos Específicos

1. Elaborar barras sólidas de shampoo y acondicionador utilizando ingredientes adecuados para el cuidado del cabello

2. Diseñar un producto compacto y práctico que facilite su transporte durante viajes

3. Distribuir las bbarras sólidas de shampoo y acondicionador mediante canales de ventas accesibles y prácticos para los consumidores.

4. Promover el uso de productos innovadores y funcionales que compensen las necesidades de los consumidores.

IDEA DE NEGOCIO

LumiHair nació como una propuesta inusual dedicada al cuidado del cabello mediante el desarrollo de un sinfín de productos sencillos y versátiles, además de factible para su transporte. El emprendimiento operado en el ámbito del bienestar personal y de la belleza ha decidido producir y vender productos sólidos de shampoo y acondicionador. La estructura comercial de esta iniciativa depende de presentar productos que satisfagan las necesidades de los usuarios que busquen una experiencia de compra práctica y fácil.

LumiHair forma parte de las empresas que aspiran a adaptarse a la nueva tendencia de compra que busca la comodidad de los artículos y que valoran la practicidad y la calidad de los productos. Su objetivo principal es el sector de personas, estudiantes, y viajeros, quienes deseen llevar consigo sus productos de baño sin complicaciones.

El negocio de LumiHair se enfoca en productos baratos, buscando diferenciarse en base a la calidad, presentación y facilidad que ofrezcan sus barras de shampoo y acondicionador sólidas. El diseño compacto de las barras permite que sean utilizadas en diferentes situaciones sin ocupar demasiado espacio, no solo busca vender barras sólidas sino ofrecer una alternativa innovadora.

PRODUCTOS QUE VENDERÁ LA EMPRESA

El emprendimiento comercializa barras sólidas de shampoo y acondicionador diseñadas para facilitar el cuidado del cabello de manera sencilla y atractiva. Se elaborarán en una versión compacta y ligera, lo que los hace perfectamente aptos para transportarse durante los viajes, evitando así posibles daños al producto.

- Investigación Preliminar: se identifican las necesidades de los consumidores y las tendencias actuales en productos naturales para el cuidado del cabello. Se identifico que personas buscan alternativas más prácticas y elaboradas con ingredientes naturales sin utilizar tantos químicos.
- Diseño del Producto: el diseño estará enfocado en la practicidad y en el uso de ingredientes naturales beneficiosos para el cabello. Las barras tendrán un tamaño compacto y una presentación encantadora para su uso y transporte. Además, de utilizar colores y elementos relacionados con la naturaleza y el cuidado capilar para representar la esencia de la marca LumiHair.
- Planificación de la Producción: se realizará mediante un proceso organizado utilizando ingredientes naturales. Se seleccionarán los materiales e ingredientes, luego se prepara la mezcla y se moldearán las barras hasta tener el producto final las barras serán empacadas cuidadosamente para ser venta y distribución

.

A QUÉ PÚBLICO SE DIRIGE EL PRODUCTO

LumiHair está dirigido a personas en un rango de edad que oscila entre los 15-35 años de edad que buscan productos prácticos y naturales para el cuidado del cabello. El público principal incluye tanto mujeres como hombres; viajeros, estudiantes y personas interesadas en alternativas más cómodas y elaboradas con ingredientes naturales para su rutina diaria.

CÓMO SE VENDERÁ EL PRODUCTO

Se venderán principalmente en redes sociales, ventas directas y pedidos en línea. Asimismo, se participará en ferias para atraer clientes y aumentar la visibilidad de la marca.

- Plan de Difusión y Ventas: se utilizarán plataformas de redes sociales como: Instagram, TikTok y WhatsApp para difundir contenido en formato imagen, vídeo e información sobre los beneficios de las barras sólidas y sus componentes. También realizar promociones y publicaciones llamativas para captar la atención.
- Estrategia de Validación del Producto: la validación se realizará mediante pruebas y opiniones de los consumidores. Las primeras barras serán utilizadas en personas cercanas para conocer su experiencia, funcionamiento y nivel de satisfacción, así se recopilan comentarios para mejorar como el aroma, la textura, presentación y calidad. La observación del público a través de las ventas con la finalidad de saber si el producto cumple con las expectativas de los clientes.

NECESIDADES QUE SATISFACE EL EMPRENDIMIENTO

LumiHair satisface la demanda de productos para cuidado capilar más fáciles de usar, especialmente en trayectos por avión. Algunas personas desean opciones distintas a los shampoo y acondicionadores líquidos clásicos, porque suelen mancharse al derramarse y ser demasiado voluminosos.

Además, el emprendimiento responde a la necesidad de utilizar productos elaborados con ingredientes naturales que ayuden al cuidado del cabello de una manera más sencilla y funcional. Las barras sólidas se caracterizan por su tamaño compacto y fácil uso lo que las convierte en una opción ideal para las personas viajeras.

Otra necesidad que satisface el emprendimiento es la búsqueda de productos modernos e innovadores dentro del mercado del cuidado personal. Los consumidores valoran más la practicidad, comodidad y facilidad.

LumiHair busca responder a estas expectativas mediante productos compactos, funcionales y fáciles de utilizar en cualquier lugar. La propuesta asegura que el turista pueda llevar su tratamiento capilar durante su viaje, garantizando una experiencia de lavado profundo que rinda el doble y que funcione de manera óptima sin importar al destino que se dirijan.

IMPACTO QUE TIENE EL EMPRENDIMIENTO EN LA COMUNIDAD Y EL MEDIO AMBIENTE

LumiHair se enfocará en proyectar una buena imagen para que sirva de ejemplo para muchos estudiantes de la comunidad de San Rafael Abajo de Desamparados, y así incentivarlo que si tienen una idea de negocio en algún momento puedan desarrollarla.

Para la comunidad, esta iniciativa puede beneficiar en especial a los estudiantes, trabajadores y viajeros que necesiten de estos productos, potencia el interés por soluciones alternativas de cuidado personal y anima a otros a impulsar ideas innovadoras. Ayudará a promover el surgimiento de pequeños negocios en la comunidad, apoyar el emprendimiento juvenil e ilustrar que es posible crear artículos útiles adecuados para las circunstancias presentes. Además, buscaremos hacer conciencia en la comunidad para que las personas utilicen dichos productos que ayudan al cuidado del cabello y así puedan tener hábitos de consumo responsable.

De manera positiva para el medio ambiente, las barras sólidas constituyen una alternativa que podría hacer super en la utilización de envases plásticos de uso recurrente en los shampoo y acondicionadores normales. También, siendo productos compactos y duraderos, facilitan el mejor aprovechamiento del producto y el ahorro en la cantidad de desperdicios generada para el cuidado personal. LumiHair busca promover hábitos de consumo más responsables y prácticos, motivando a las personas a utilizar productos innovadores. De esta manera, el emprendimiento pretende generar un impacto positivo.

MODELO DE NEGOCIO

- Cliente

Los principales clientes serán viajeros, estudiantes y trabajadores que buscan productos prácticos y cómodos para el cuidado del cabello durante sus desplazamientos y también a consumidores interesados en alternativas modernas y elaboradas con ingredientes naturales. Se valora la optimización del espacio en sus equipajes, la facilidad de transporte y evitar accidentes de derrame. Estos clientes buscan productos que cuiden su cabello sin necesidad de usar químicos dañinos, ofrecer soluciones sencillas pero creativas. Se realizarán exposiciones del producto en diferentes partes (Mall, Ferias de emprendimientos, colegios y empresas), con el objetivo de mostrar todos los productos y así empezar a dar a conocer la empresa y publicar todo lo vivido en los canales.

- Oferta

Para responder a las necesidades, el emprendimiento ofrecerá barras sólidas de shampoo y acondicionador para el cuidado del cabello. Son una opción práctica, ligera y fácil de llevar. Al ser sólidas, hacen que rindan más que un producto líquido común, no necesitan botellas plásticas y ocupan muy poco espacio en cualquier maleta. Para asegurarnos de que funcionen bien, los productos estarán disponibles en diferentes opciones según las necesidades del cabello. Esto quiere decir que habrá una barra ideal para quien tenga cabello seco, graso, mixto o que necesite de un cuidado especial porque lo tenga maltratado. Con esto se buscará que el emprendimiento brinde limpieza, hidratación y suavidad. Su comercialización se va realizar por medio de alianzas

estratégicas y empresariales enfocadas en que los posibles clientes conozcan los beneficios de dichos productos; además utilizar todas las redes sociales para difundir y canalizar un marketing y así introducirnos en el mercado.

- Infraestructura

Para el desarrollo del emprendimiento se necesitarán materiales e instrumentos básicos como moldes, recipientes, ingredientes naturales y materiales de empaque, un espacio limpio y organizado para almacenar el producto. También utilizar las redes sociales para promocionar y vender los productos. Los materiales de empaque que se van a utilizar serán completamente ecológicos, libres de plásticos y amigables con el medio ambiente, como cajas de cartón para ir de la mano con la idea central del negocio. A través de las redes sociales se publicarán fotos de la barra, videos explicando cómo se usan, y cómo se fabrican y mantener directa comunicación con las personas para responder sus dudas y levantar pedidos.

- Viabilidad económica

Presenta una viabilidad económica favorable debido a que los materiales necesarios para la elaboración pueden conseguirse de manera accesible y la producción puede conseguirse de manera posible y en pequeñas cantidades al inicio. Además, existe un interés por parte de los consumidores, lo que representa una oportunidad para generar ventas y crecimiento del emprendimiento, y ayuda a convertirse en una alternativa rentable dentro del mercado del cuidado capilar.

DESCRIPCIÓN PRECISA DE LOS ANTECEDENTES QUE FUNDAMENTAN LA PROPUESTA DE VALOR

Segmentos de Mercado

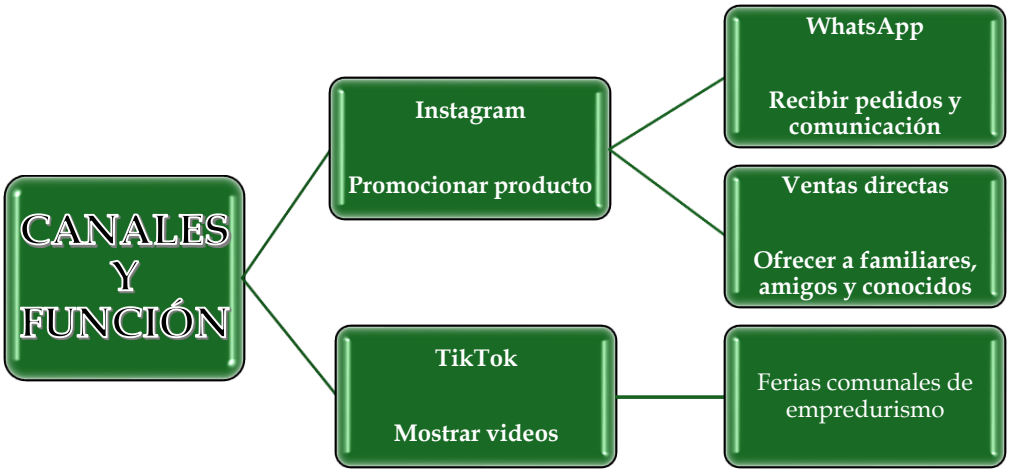
Se orienta principalmente a viajeros, estudiantes, trabajadores con estilos de vida activos que buscan productos prácticos para su cuidado personal. También se enfoca a los consumidores interesados en productos elaborados con ingredientes naturales y opciones innovadoras para el cuidado del cabello. Lo que busca es dejar de cargar con botellas grandes y pesadas que ocupan mucho espacio, además de olvidarse del miedo de que se les derrame y terminen arruinando sus pertenencias.

Propuesta de Valor

Ofrece barras sólidas de shampoo y acondicionador prácticas, compactas y fáciles de transportar. Esta propuesta nace con el fin de resolver todos los problemas mencionados anteriormente, transformando la manera en la que se cuidan su cabello fuera de casa. Los productos buscan brindar comodidad, facilidad de uso y cuidado capilar mediante una alternativa innovadora a los productos líquidos tradicionales.

Canales

Para dar a conocer nuestras barras de shampoo y acondicionador sólidas se han seleccionado diferentes medios de comunicación y venta. A continuación, se detallan los canales principales que utilizará LumiHair y la función que cumplirá cada uno de ellos:



Relaciones con los Clientes

Buscará mantener una buena relación con los clientes mediante una atención amable, respuestas rápidas y seguimiento de opiniones y recomendaciones, que el trato con cada persona sea cercano, respetuoso y lleno de amabilidad desde el primer momento en que pregunte por los precios o los tipos, asegurarnos de contestar todos los mensajes para que la compra no tenga que esperar. De esta manera, los clientes ven que nos importa su satisfacción y que tomamos en cuenta sus ideas para mejorar en el emprendimiento. Utilizar redes sociales para interactuar con los consumidores y conocer sus necesidades de forma directa. Las plataformas digitales podrán ayudar a crear una comunidad interesados en el cuidado del cabello y medio ambiente.

FUENTES DE INGRESOS

Muchas personas desean productos prácticos y fácilmente transportables para sus viajes. En consecuencia, LumiHair logrará sus ingresos principalmente mediante la venta de barras sólidas de shampoo y acondicionador elaboradas con ingredientes naturales, ideales para proporcionar comodidad y facilidad en los viajes a los clientes. Esto implica que los fondos necesarios para sostener el negocio provienen de la satisfacción constante de una población que tiene frecuentes viajes. LumiHair confirma su flujo de ventas diarias con esta solución práctica.

El precio inicial para las barras solidas será alrededor de ₡3500 para el shampoo sólido y ₡4000 para el acondicionador sólido. Se establecieron estos precios porque querían que fueran accesibles para la gente, pero también supieran de los gastos de los ingredientes naturales y tuvieran una ganancia justa. También ofrecerán promociones y combos especiales para atraer más clientes y aumentar las ventas del negocio. Así, por ejemplo, podrán formar paquetes que incluyan el shampoo y el acondicionador juntos a un precio menor, o descuentos si compras varias unidades. Eso hará que las personas compren más y ayude a que el negocio comience a ser conocido. Se pueden también ganar ganancias con pedidos personalizados y recomendaciones en redes sociales. Esto abrió la posibilidad de obtener ganancias extra. Además, cuando un cliente este contento con el producto lo recomienda a través de las redes sociales o a sus amigos

RECURSOS CLAVES

Se requieren pocos recursos para llevar adelante el negocio, ya que el producto de barras sólidas es relativamente simple tanto de fabricar como de vender. Los componentes clave incluyen ingredientes naturales que ayudan en la ciudadanía a la atención del cabello, moldes para dar forma a las barras, contenedores, materiales para embalar los productos y etiquetas para el producto final.

De igual manera, requerirán herramientas básicas que se utilizarán para producir las barras y un área limpia y ordenada donde podrán ser creadas y almacenadas. Un componente adicional es la presencia en las redes sociales, por medio de lo cual el producto podrá recibir una amplia difusión para atraer un público más grande.

Los ingredientes naturales fundamentales para la fabricación se mencionan entre los más imprescindibles, destacando el aceite de coco que proporciona brillo y humecta el cabello. También el extracto de plantas como la sábila que ayuda a hidratar y fortalecer la raíz, la manzanilla que es super buena para suavizar, el romero que no solo da aroma, sino que también ayuda al crecimiento saludable.

ACTIVIDADES CLAVES

La empresa promocionará las barras sólidas de shampoo y acondicionador a través de contenido creativo y atractivo en redes sociales. Se busca captar la atención de más clientes potenciales con publicidades que hagan foco en los beneficios, la comodidad y la facilidad de usar los productos, y por tanto se utilizará un estilo visual atractivo para cautivarlas en el acto.

Elaborar barras sólidas implicará distintas actividades como la elección de los ingredientes, su preparación, su modelado y, por último, la presentación del producto final. También habrá que ofrecer atención al cliente, recoger pedidos y entregas para mantener satisfechos a los clientes.

Asimismo, es una tarea muy importante aplicar estrategias de mercadotecnia directa para lanzar el producto de forma más rápida y eficiente. Así es que se van a implementar medidas destinadas a presentar las barras al público de especialistas en el cuidado de cabello, quienes podrán probar nuestro shampoo sólido e indicar si creen que la calidad de la misma ofrece oportunidades de mejoras.

ALIANZAS CLAVE

LumiHair buscará tener alianzas con proveedores de ingredientes y materiales necesarios para elaborar las barras sólidas de shampoo y acondicionador. Estas alianzas ayudarán a conseguir productos de buena calidad y facilitarán la producción del emprendimiento.

Además, que las redes sociales serán una alianza importante para promocionar la marca y dar a conocer los productos a más personas mediante publicidad sobre las barras sólidas para atraer clientes interesados.

También participar en ferias, actividades y ventas para aumentar el reconocimiento de LumiHair y acercarse a más consumidores. Al igual que familiares, amigos y personas cercanas podrán ayudar recomendando el producto y compartiendo información sobre el emprendimiento.

LumiHair podrá realizar alianzas con personas relacionadas con productos de belleza para promocionar las barras sólidas y llegar a más consumidores. Estas alianzas ayudarán al crecimiento del emprendimiento y permitirán fortalecer la marca dentro del mercado.

ESTRUCTURA DE COSTOS

Los costos de desarrollo de los shampoo líquidos y los acondicionadores son extremadamente bajos, debido a que se requiere únicamente ingrediente natural e ingredientes básicos para fabricar diferentes variantes de estos productos.

El coste principal de la empresa consiste en los costes de embalaje y publicidad para dar a conocer sus productos, así como otros gastos asociados a promocionar en línea. Sin embargo, la producción les permitirá ahorrar material y gastar en los materiales adecuados.

Los costos de producción por barra están entre los 1500 y 2000 colones, mientras que el costo del cliente final rondará los 3500 y 4000 colones, permitiendo una ganancia de aproximadamente el 75% y ofreciendo suficiente margen para recuperar la inversión inicial y fomentar el aumento de ventas en LumiHair.

COSTO DE PRODUCCIÓN	PRECIO DE VENTA	MARGEN DE GANANCIA
₡1500 a ₡2000	₡3500/₡4000 por barra	75% Neto Estimado
Materia prima y empaque	Publico general	Recuperación de Inversión

PROYECCIÓN DE COSTOS Y MATERIALES

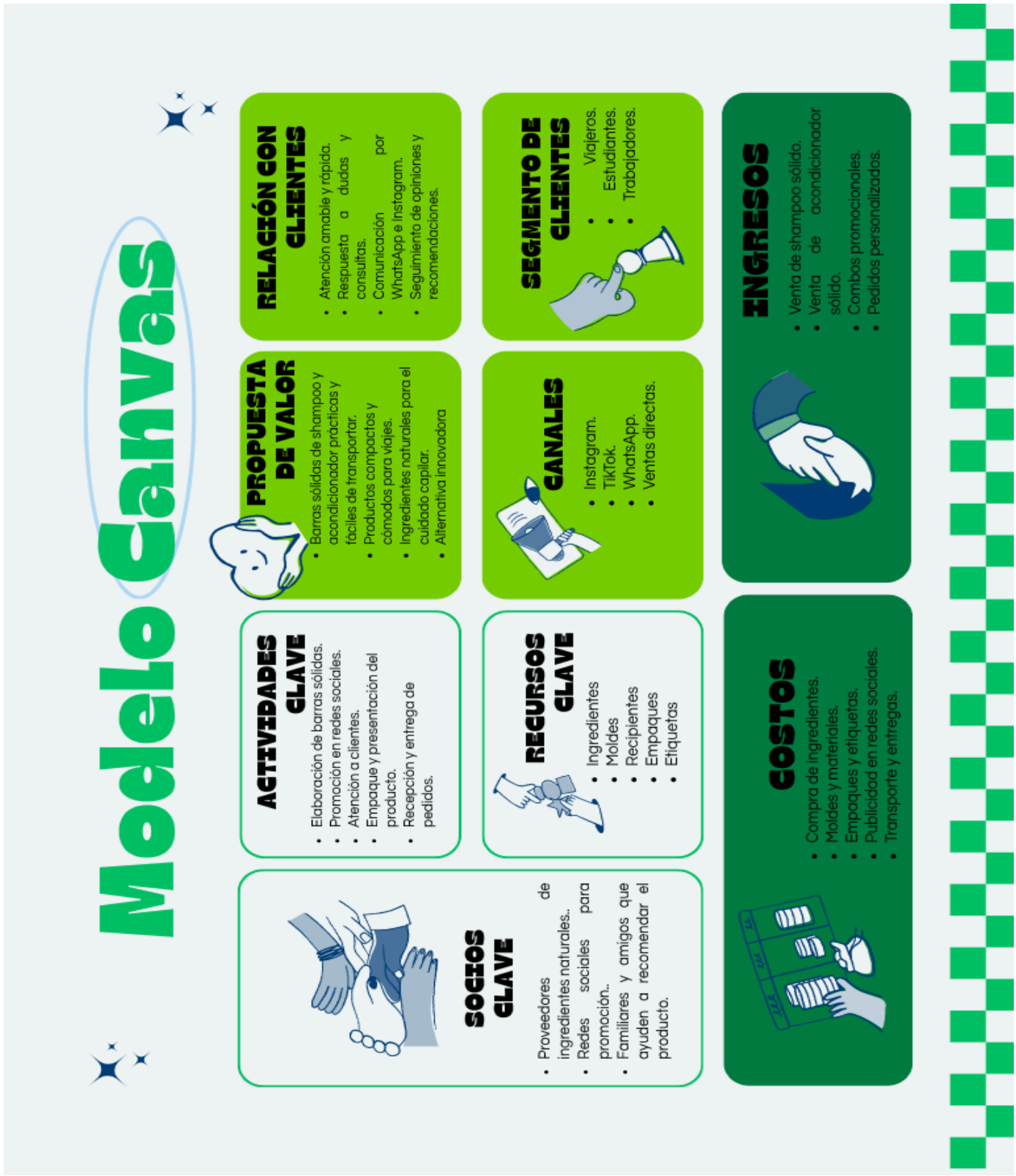
Se desarrollo un análisis de la parte económica de LumiHair, con el propósito de garantizar un proceso de fabricación estricto y ordenado. Además, se realiza una tabla donde se desglosa los materiales para la producción, el costo aproximado de cada uno de ellos y la cantidad con el fin de calcular el precio total.

MATERIALES	COSTO APROXIMADO	CANTIDAD
Base para shampoo sólido	₡6000	1kg
Aceite de coco	₡2500	1 frasco
Aloe vera	₡2000	1 frasco
Esencias aromáticas	₡2000	2 unidades
Moldes de silicón	₡3000	2 unidades
Etiquetas	₡1000	20 unidades
Empaques	₡2000	20 unidades
TOTAL, APROXIMADO	₡20000	

PRESUPUESTO DE PRODUCCIÓN

Se calculó el presupuesto para la producción de LumiHair por medio de la proyección de costos y materiales necesarios para la elaboración de las barras sólidas de shampoo y acondicionador, lo cual será un total aproximado de ₡20000

MODELO CANVAS



CONCLUSIÓN

LumiHair es un negocio innovador que aspira proporcionar una alternativa simple y útil al cuidado del pelo mediante barras sólidas de shampoo y acondicionador. El proyecto surge del deseo de muchas personas de disponer de productos fáciles de, cómodos de usar y adecuados a la vida activa y variada de muchos.

Durante el proceso de construcción del proyecto, se logró determinar que crear productos de práctica y calidad, con un uso eficiente, era importante. Se analizaron varios aspectos como el público objetivo, la utilidad, los costos de producción y las estrategias de promoción para el emprendimiento.

En particular, LumiHair quiere destacarse ofreciendo productos compactos, modernos y elaborados con ingredientes naturales, permitiendo darles una mayor comodidad a quienes los usan. Esta iniciativa también constituye una oportunidad para mejorar habilidades en la creatividad, organización y el trabajo en equipo.

De igual manera, este proyecto muestra que existe una oportunidad de crear una empresa accesible e invirtiendo en su crecimiento con un producto que aporte satisfacción a las necesidades actuales del consumidor y brinde una solución original en el campo del cuidado capilar.

REFERENCIAS

(S. f.). Edu.co. Recuperado 22 de mayo de 2026, de https://noesis.uis.edu.co/server/api/core/bitstreams/769d0500-177c-4a51-94cb-a90aec6faa47/content

¿Para qué sirve la sábila y el romero en el cabello? (2024, agosto 27). El Financiero. https://share.google/GJL7OVx6pEFbNjUwA

Valladolid, R. (2024, noviembre 13). *El impacto de los plásticos de un solo uso en los ecosistemas acuáticos*. Valladolid Recicla. https://share.google/IVdKXZZLZEJEVxE19

ANEXOS

Logo

- Las hojas y el tono verde: Simboliza lo ecológico y el compromiso con productos amigables con el medio ambiente.
- Las barras solidas: El producto principal shampoo y acondicionadores prácticos y fácil de transportar
- Lumi brillo y bienestar
- Hair cabello en ingles

Y juntas las palabras transmiten la idea de un cabello sano y cuidado.

- El eslogan: ofrecer una opción cómoda para viajeros brindando práctica para el cuidado del cabello para viajeros

LUMIHAIR

CÓDIGO DE ESCANEO INTELIGENTE