



URBANA

DECO



01 ×

Camila Larrain Yunge
FUNDADORA

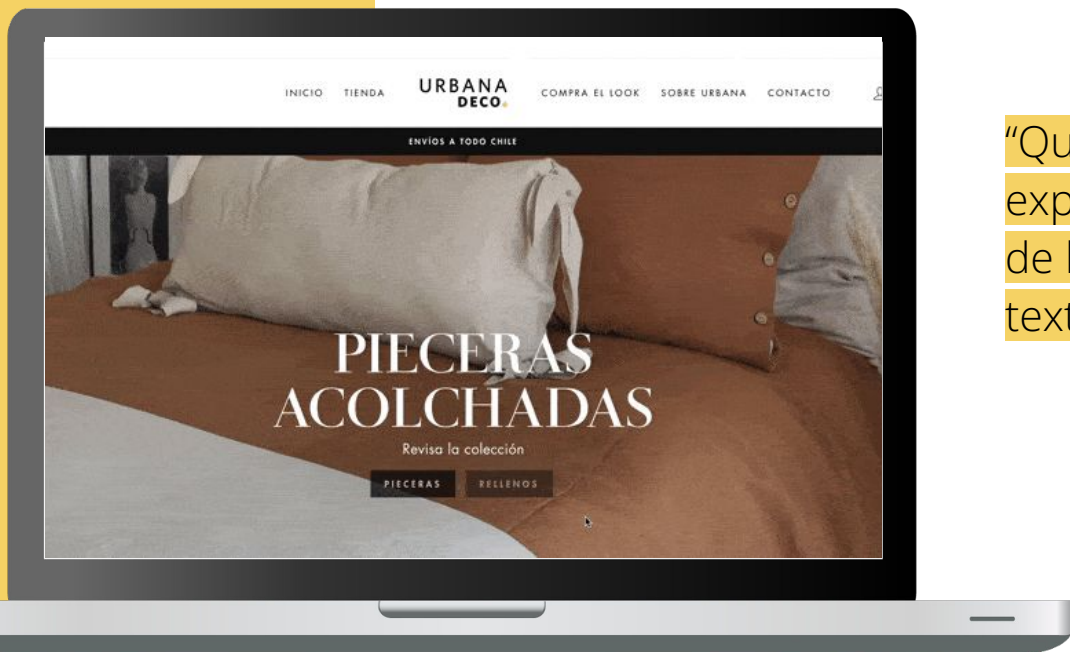
¿QUIÉN SOY YO?

- Vocación emprendedora.
- 5 años de experiencia en Marketing Digital, foco en Social Media, Content Marketing, Inbound y SEO Driven Content.



02

URBANA DECO ✕



"Queremos llevar una experiencia única a la intimidad de los espacios, con nuestros textiles para el hogar"

03 ×

EL PROBLEMA

y la propuesta de solución



CONTEXTO ✕

42%

de los encuestados dice que la relación con su familia nuclear a mejorado los últimos 12 meses

93%

creen fundamental que sus hogares les entreguen una sensación de bienestar.

Para el futuro

tener un hogar que nos haga feliz será fundamental

**Life at home report 2021 - Ikea*



EL PROBLEMA ✕

El último tiempo, y especialmente en pandemia, la necesidad de crear espacios propios, personalizados y estéticos ha tomado más fuerza. Todos nos convertimos en decoradores.

Surge con esto la necesidad de una nueva oferta de textiles para el hogar con diseños diferentes y sensación de exclusividad a un precio accesible.





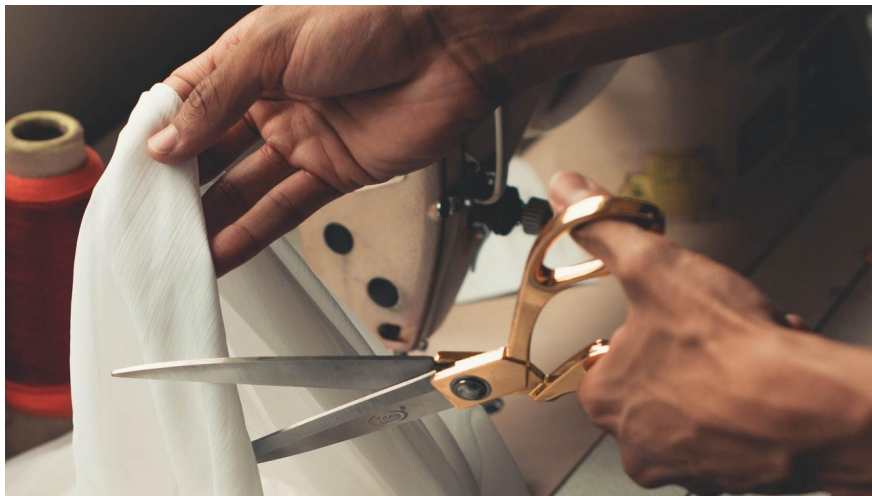
LA RESPUESTA ✕

Construir un **producto juvenil** especializado en textiles de hogar con foco en el diseño y calidad, pero con telas de gama intermedia, lo que permite abaratar costos y precios accesibles.

04

× URBANA EN DATOS ×





HECHO EN CHILE

90% ✕

de nuestros productos son
confeccionados en Chile

5 ✕

Modistas o talleres de
confección

3 ✕

Proveedores de materia
prima

2 ✕

Proveedores de servicio

45MM

VENTAS ÚLTIMOS 8 MESES

880

CLIENTES

5.000

VISITAS MENSUALES AL
SITIO WEB

18K

SEGUIDORES INSTAGRAM





2 AÑOS

DESDE LA PRIMERA VENTA

1 AÑO

CON ECOMMERCE

8 MESES

COMO NEGOCIO FORMAL

(inicio de actividades SII)

PROMEDIO 5 ESTRELLAS GOOGLE MY BUSINESS



Vendaval Jewelry

★★★★★ Hace 4 días

excelente calidad!... [Más](#)



Claudia Vega (792)

★★★★★ Hace 4 días

tienen cosas preciosas , mi fundas y piecera son muy lindas



Verónica Campos

★★★★★ Hace 41 semanas

Muy lindos diseños y de muy buena calidad!



Rossana Rivera

★★★★★ Hace 41 semanas

Los productos son hermosos y de finas terminaciones; el servicio al cliente ; a través de Instagram fue siempre muy cálido..

EQUIPO ACTUAL

CAMILA LARRAIN



Socia Fundadora. Dirijo, gestiono, pienso y ejecuto múltiples tareas para el desarrollo de la empresa.

Dedicación full time

75% propiedad

ANA MILLER



Gestión de ecommerce, delivery y atención al cliente

Dedicación part time



MAXIMILIANO PELLEGRINI



Director y socio capitalista. Actual subgerente en Mercado Libre

Asesor part time

25% participación



× 05

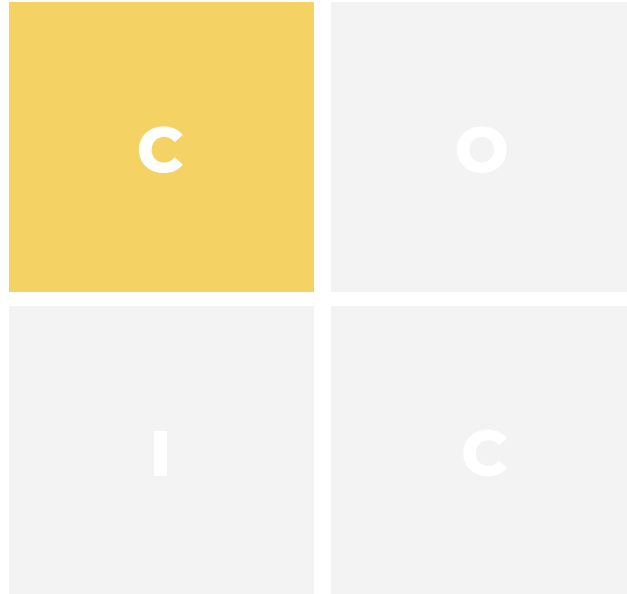
MODELO DE NEGOCIO

Urbana deco

MODELO DE NEGOCIO ✕

✕ CLIENTES

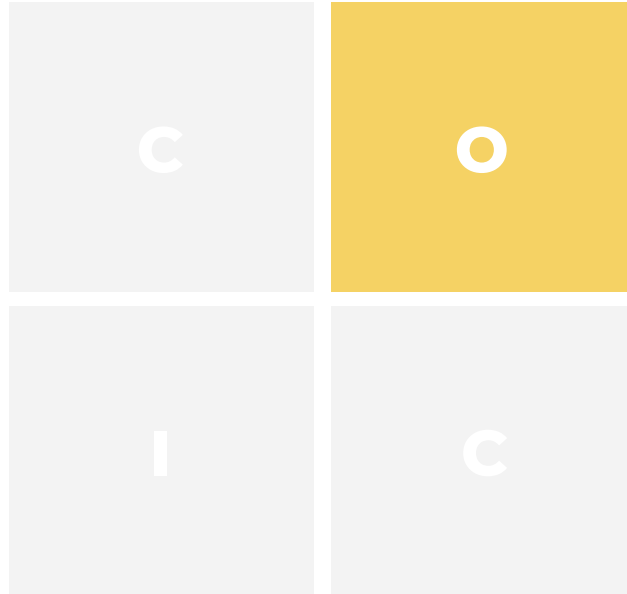
Mujeres de entre 25 y 45 años
Con hijos
Departamento soltera / sin hijos
Perfil urbano (ampliable)



MODELO DE NEGOCIO ✕

✕ CLIENTES

Mujeres de entre 25 y 45 años
Con hijos
Departamento soltera / sin hijos
Perfil urbano (ampliable)



OFERTA DE VALOR ✕

Entregar productos de hogar con diseño único, experiencia exclusiva y precios competitivos (precio/calidad).

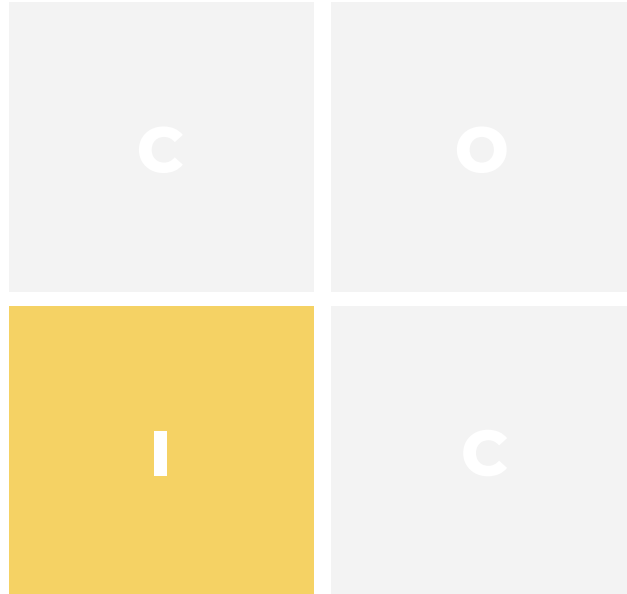
MODELO DE NEGOCIO ✕

✕ CLIENTES

Mujeres de entre 25 y 45 años
Con hijos
Departamento soltera / sin hijos
Perfil urbano (ampliable)

✕ INGRESOS

- Ventas en el sitio web (ecommerce) - 90%
- Ventas presenciales en el showroom - 5%
- Ventas personalizadas a decoradores - 5%



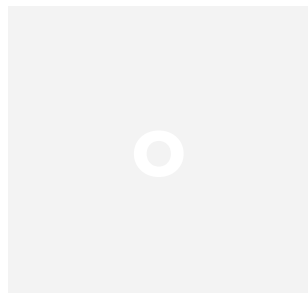
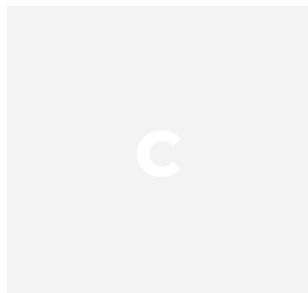
OFERTA DE VALOR ✕

Entregar productos de hogar con diseño único, experiencia exclusiva y precios competitivos (precio/calidad).

MODELO DE NEGOCIO ✕

✕ CLIENTES

Mujeres de entre 25 y 45 años
Con hijos
Departamento soltera / sin hijos
Perfil urbano (ampliable)

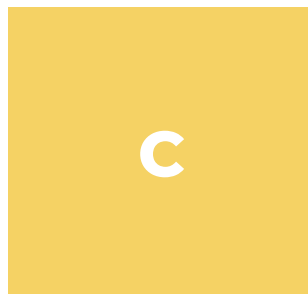


OFERTA DE VALOR ✕

Entregar productos de hogar con diseño único, experiencia exclusiva y precios competitivos (precio/calidad).

✕ INGRESOS

-Ventas en el sitio web (ecommerce) - 90%
-Ventas presenciales en el showroom - 5%
-Ventas personalizadas a decoradores - 5%



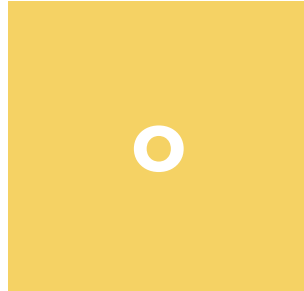
CANALES ✕

-Plataforma ecommerce
-Redes Sociales - Instagram
-Búsquedas en Google - SEO
-Showroom/tienda

MODELO DE NEGOCIO ✕

✕ CLIENTES

Mujeres de entre 25 y 45 años
Con hijos
Departamento soltera / sin hijos
Perfil urbano (ampliable)

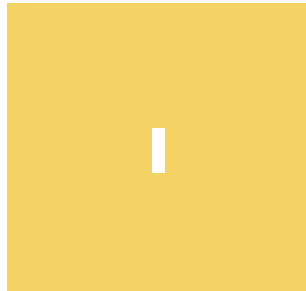


OFERTA DE VALOR ✕

Entregar productos de hogar con diseño único, experiencia exclusiva y precios competitivos (precio/calidad).

✕ INGRESOS

-Ventas en el sitio web (ecommerce) - 90%
-Ventas presenciales en el showroom - 5%
-Ventas personalizadas a decoradores - 5%



CANALES ✕

-Plataforma ecommerce
-Redes Sociales - Instagram
-Búsquedas en Google - SEO
-Showroom/tienda



× 05

ESCALAMIENTO

Urbana deco



OBJETIVO 2022 ✕

Duplicar las ventas, logrando una facturación **promedio mensual de 12 millones de pesos**, con ventas mensuales en oct - dic cercanas a los **25 millones de pesos**.

ACCIONES 2022 ✕

1

NUEVOS CANALES

marketplaces y tienda presencial.

2

INVERSIÓN EN MKT DIGITAL

con foco en SEO y SEM

3

DIVERSIFICACIÓN PRODUCTO

borrar brechas con la competencia. Foco principal: ropa de cama.

4

TENENCIA DE STOCK

contratos a largo plazo con talleres de confección e importación de producto.

5

VISIÓN ESTRATÉGICA

más fuerte en la gestión de empresa.

6

RANGO GEOGRÁFICO

ampliar a regiones

7

NUEVOS SEGMENTOS

principalmente hoteles y decoradores

PRODUCTOS ✕



—
PIECERAS

—
COJINES

—
CORTINA BAÑO

—
FUNDAS PLUMÓN

—
MESA

—
CAMISAS



CONTACTO

camila@urbanadeco.cl

www.urbanadeco.cl

[@urbanadeco.cl](https://www.instagram.com/urbanadeco.cl) 