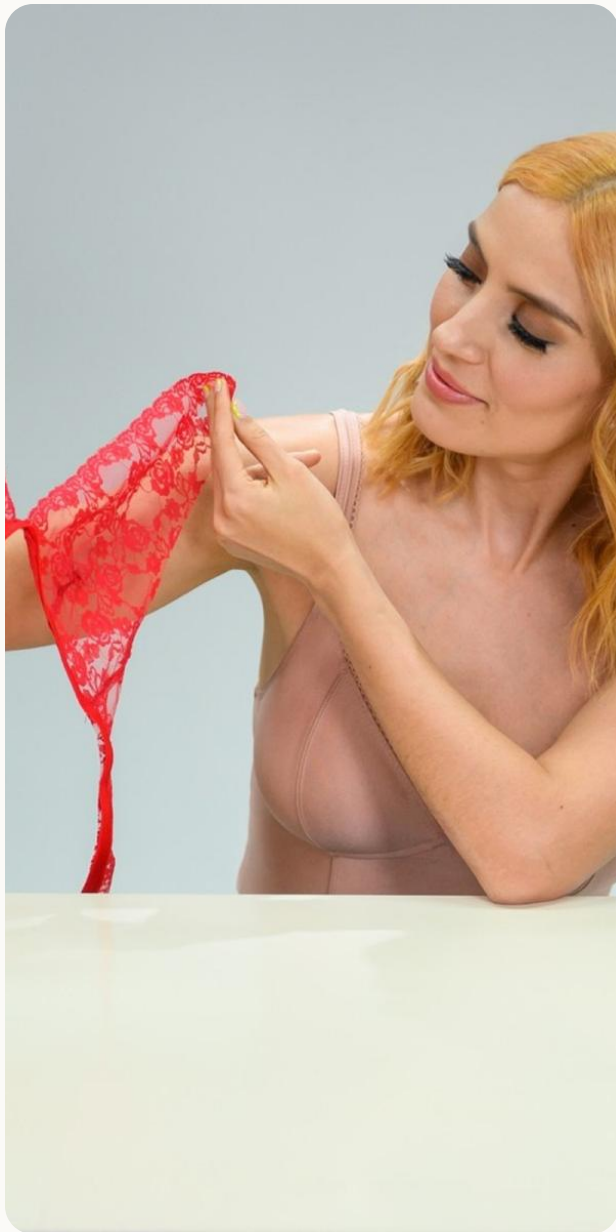


LA FÓRMULA DE 7 PASOS PARA LANZAR TU MARCA DE TRAJES DE BAÑO

(Y EMPEZAR A GANAR DINERO)

Por Lee Lee Ann · Fundadora de BM Workshops y CEO de Blonde Monarchy



ANTES DE EMPEZAR

HOLA, SOY LEE LEE ANN

Yo también estuve ahí: llena de ideas, con ganas de crear algo propio, pero sin saber por dónde empezar.

Estudí Diseño de Moda y en 2017 abrí mi marca, **Blonde Monarchy**. Después me fui a Londres a especializarme, y regresé con técnicas que aquí casi nadie enseñaba.

Empecé dando talleres presenciales en CDMX y Guadalajara, y hoy en **BM Workshops** enseño en línea a mujeres de todo México a hacer sus propias prendas: lencería y trajes de baño.

En esta guía te comparto los siete pasos para lanzar tu marca de swimwear, con lo que hace distinto al traje de baño de cualquier otra prenda.

***NO NECESITAS ESPERAR EL MOMENTO PERFECTO.
CRÉALO.***

Cómo usar esta guía: léela una vez completa y luego regresa a cada paso con una pluma. Las páginas de ejercicios son para que las imprimas o las respondas en tu libreta.

¿POR QUÉ TRAJES DE BAÑO?

El swimwear es una categoría con mucho espacio para una marca nueva, sobre todo en México. Estas son las razones:

01

Se vende casi todo el año

Playa, alberca, vacaciones, Semana Santa, verano y diciembre: en México siempre hay a quién venderle.

02

Poca tela, buen margen

Cada prenda lleva poca tela y puedes arrancar con producciones cortas.

03

Tu clienta vuelve cada temporada

El sol, el cloro y la sal desgastan los trajes, y la moda cambia: se recompra.

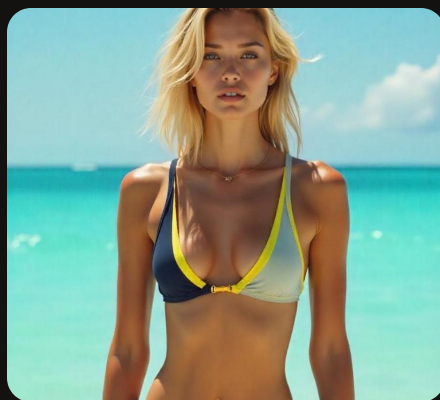
04

Hay huecos en el mercado

Faltan tallas, opciones de cobertura y diseño que no se vea igual a todo lo demás.

HACIA DÓNDE VA LA INDUSTRIA

- **Todas las tallas:** de XS a plus size, con cortes pensados para cada cuerpo.
- **Más formas de cubrirse:** monokinis, tankinis y enterizos conviven con el bikini.
- **Venta en línea:** una buena foto en la playa vende más que un aparador.



LOS 7 PASOS

01 **TEN CLARA TU VISIÓN**

Qué quieres expresar y cómo quieres que te perciban

02 **DEFINE EL ADN DE TU MARCA**

Nombre, personalidad, tono, estilo visual y diferenciador

03 **ANALIZA TU MERCADO**

Encuentra tu nicho dentro del swimwear

04 **DISEÑA TU COLECCIÓN**

Temporada, modelos, estampados y mood board

05 **DOMINA LAS REGLAS Y PRODUCE**

Elongación, elásticos, materiales, costos y maquila

06 **SAL A VENDER**

Fotos, guía de tallas y lo mínimo para empezar hoy

07 **CAPACÍTATE**

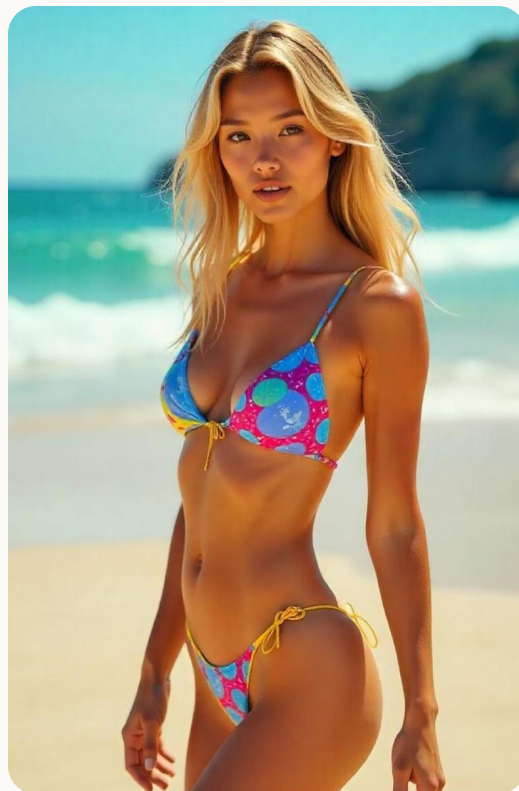
Domina lo que haces para crecer con seguridad

Al final encontrarás una lista para palomear tu avance y los siguientes pasos si quieres aprender a hacer tus trajes de baño con nosotras.

01

PASO 1

TEN CLARA TU VISION DE MARCA



Antes de diseñar un solo bikini, pregúntate: ¿qué quiero expresar?, ¿qué necesita el mercado? y ¿cómo puedo entrar con algo diferente?

Visión

Cómo quieres que tu marca sea percibida. Es a dónde quieres llegar.

Ejemplo: “Ser la marca mexicana de trajes de baño favorita de las mujeres que no encuentran su talla.”

Misión

La razón de ser de tu marca: qué le das a tu clienta cada vez que se pone tu traje de baño.

Ejemplo: “Hacer trajes de baño que se ajusten bien, no se transparenten y duren más de una temporada.”

Tip: escribe tu visión en una sola frase que puedas decir en voz alta en diez segundos. Si no cabe en una frase, todavía no está clara.

ESCRIBE TU VISIÓN

¿Cómo quieres que tu marca sea percibida en el mercado?

¿Cuál es la misión de tu marca?

¿Qué siente tu clienta cuando se pone tu traje de baño?

¿Para qué momento son tus trajes?

Playa, alberca, deporte, vacaciones de lujo, día a día.

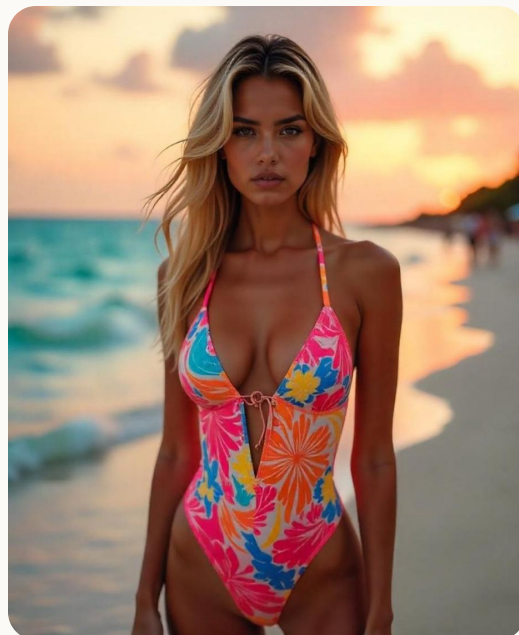
¿Qué necesidad del mercado no está bien atendida?

¿Cuál va a ser tu diferenciador?

02

PASO 2

EL ADN DE TU MARCA



1

Nombre y logotipo

Memorables y fieles a los valores de tu marca.

2

Valores y misión

Guían cada decisión y deben ser coherentes siempre.

3

Personalidad

Elegante, deportiva, divertida, sexy, minimalista.

4

Tono de voz

Cómo escribes: amigable, técnico, formal o informal.

5

Colores y estampados

Lisos, prints propios, una paleta que te haga reconocible.

6

Experiencia de la cliente

Redes, web, empaque y servicio también son tu marca.

7

Diferenciación

Lo que te hace única y la razón por la que te van a elegir sobre otras opciones.

EJEMPLO

TRIANGL, DE AUSTRALIA

Una marca de bikinis con un ADN tan claro que la reconoces de lejos:

- ✓ Un material distintivo: neopreno
- ✓ Siluetas sencillas y fáciles de reconocer
- ✓ Ribetes de color como firma
- ✓ Venta 100% en línea
- ✓ Creció a punta de Instagram
- ✓ Pocas piezas, muy bien elegidas

EJERCICIO · PASO 2

AHORA LA TUYA

ELEMENTO	TU MARCA
Nombre	
3 valores	
Personalidad (3 palabras)	
Tono de voz	
Colores y estampados	
Dónde tomarías tus fotos	
Tu diferenciador	

03

PASO 3

ANALIZA TU MERCADO



Especialízate en un nicho y conviértete en la mejor. Es más fácil destacar en un segmento específico que competir con todas a la vez. Estos son algunos nichos del swimwear:

Plus size

Cortes, copas y soporte pensados para tallas grandes.

Deportivo y surf

Trajes que aguantan olas, nado y movimiento.

Lujo y resort

Telas finas, herrajes especiales y precio alto.

Más cobertura

Monokinis, tankinis y enterizos para quien no quiere bikini.

Maternidad

Trajes cómodos para el embarazo y la lactancia.

Mamá e hija

Conjuntos que combinan: un regalo que se vende solo.

¿Quién es tu competencia directa? Revisa sus redes, sus precios y sus tallas. Lo que a ellas les falta es tu oportunidad.

TU NICHOS Y TU COMPETENCIA

¿En qué nicho te vas a especializar?

¿Quién es tu clientela?

Edad, estilo de vida, a dónde viaja, dónde compra hoy su traje de baño.

Tu competencia directa

MARCA	QUÉ HACE BIEN	QUÉ LE FALTA	PRECIO
-------	---------------	--------------	--------

¿Qué hueco puedes llenar tú?

04

PASO 4

DISEÑA TU COLECCIÓN

Tu estilo es lo que te va a diferenciar. Una colección de swimwear combina varias familias: **bikinis, enterizos, tankinis, monokinis** y, si tu nicho lo pide, **deportivos**. Piensa en qué **temporada** la vas a lanzar: lo ideal es tenerla lista antes de que empiecen las vacaciones.



ASÍ EMPIEZA EL PROCESO CREATIVO

- **Ideas, ideas y más ideas.** Destinos, colores, épocas, texturas. Encuentra la idea que será el eje de tu colección.
- **Haz tu mood board.** Pon qué modelos tendrá la colección, la paleta, los estampados y los herrajes. No te preocupes si no sabes ilustrar.
- **Piensa en todas las tallas.** Un mismo modelo puede necesitar una versión con más soporte o más cobertura.
- **Toca las lycras.** Pide muestras: cómo estiran, si se transparentan al mojarse, cómo recuperan su forma.

Una base bien construida no te da un solo modelo: te da el punto de partida para crear toda una colección.

05

PASO 5

EL SWIMWEAR TIENE SUS PROPIAS REGLAS



Un traje de baño no se construye como cualquier otra prenda. La tela, el molde, el elástico, la máquina y los acabados tienen que trabajar juntos.

1

La elongación manda

Cada lycra estira distinto. El patrón se ajusta a ese porcentaje para que la prenda abrace el cuerpo sin apretar ni bolsear.

2

El elástico tiene su medida

Mucha tensión y se marca; poca y la prenda pierde soporte. Escote, piernas y cintura llevan cada uno la suya.

3

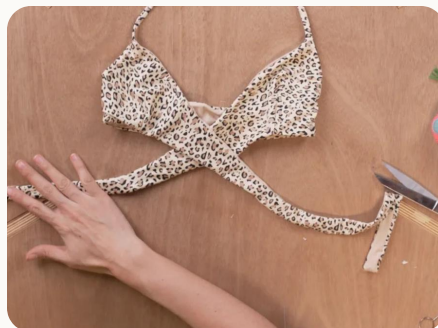
Tu máquina, bien configurada

La tela elástica pide agujas, hilos y puntadas que estiren con ella, para que las costuras no truenen.

4

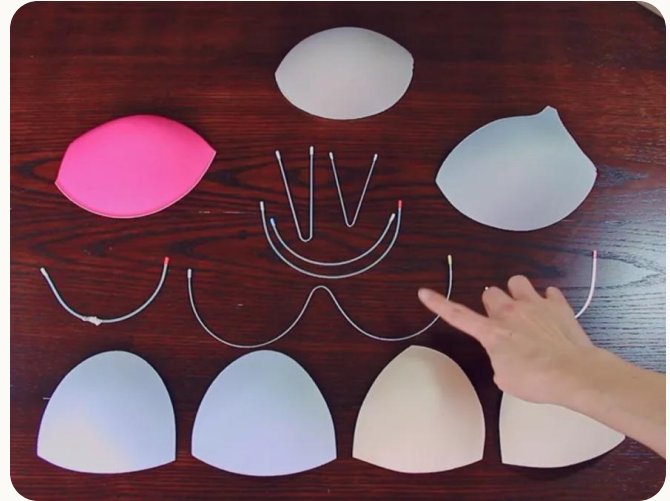
Acabados que aguanten

Forros, copas, tirantes y uniones que resistan cloro, sal y sol. Ahí se ve si es de marca.



LO QUE LLEVA UN TRAJE DE BAÑO

- ✓ **Lycras** lisas, estampadas y especializadas
- ✓ **Forro** adecuado para cada modelo
- ✓ **Elásticos** para traje de baño
- ✓ **Herrajes** que no se oxiden: argollas, conectores, reguladores
- ✓ **Copas preformadas** y, en algunos modelos, **varillas**
- ✓ **Hilos y agujas** para tela elástica



Organiza tu producción

Divide tu colección por modelo y decide: **¿qué tallas vas a manejar?**, **¿cuántas piezas?**, **¿será edición limitada?** Ten tu **hoja de costos** (cuánto te cuesta cada traje, material por material) y tu **ficha técnica** (dibujo plano con puntadas, tallas e indicaciones).

Opción 1 · Tu propio taller

Una costurera, tú y las máquinas adecuadas para tela elástica. Más control sobre la calidad.

Opción 2 · Maquila externa

Busca una que ya trabaje swimwear: coser lycra bien no lo sabe hacer cualquiera.

Antes de producir: prueba cada modelo en un cuerpo real y, si puedes, en el agua. Ahí descubres si transparenta, si se baja o si se mueve de lugar.

CÓSTEA TU PRIMER TRAJE DE BAÑO

Llena una hoja por modelo. Te dejamos un renglón de ejemplo.

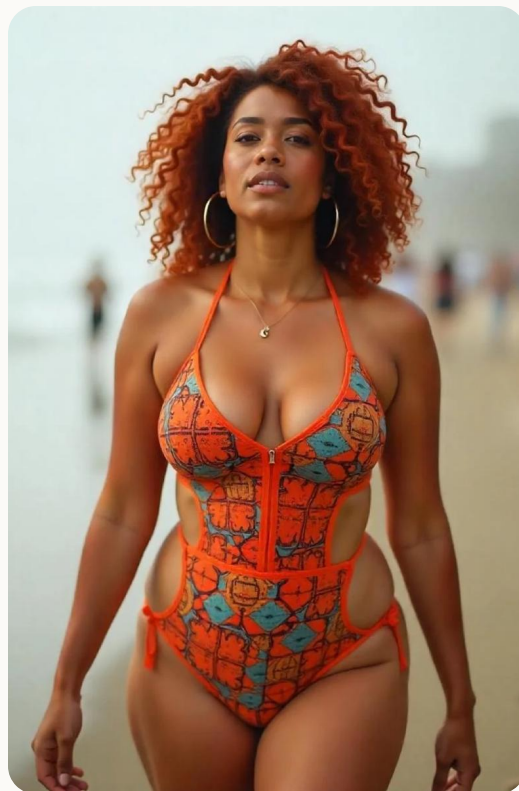
MATERIAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	SUBTOTAL
Lycra estampada	0.40 m	\$—	\$—
Forro			
Elástico			
Herrajes			
Copas			
Mano de obra			
Etiqueta y empaque			
Costo total por traje			

- ✓ **Sé incluyente:** gradúa tus patrones de XS a plus size.
- ✓ **Empieza en pequeño:** pocas piezas por modelo y por talla, y repite lo que se vende.

06

PASO 6

SAL A VENDER



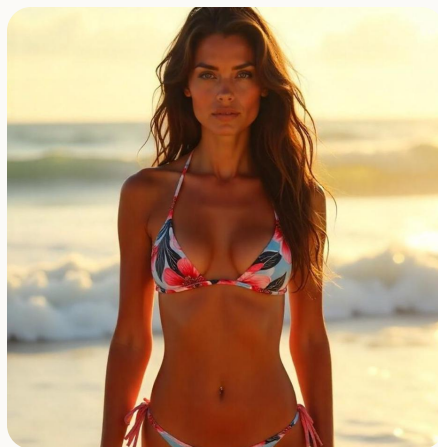
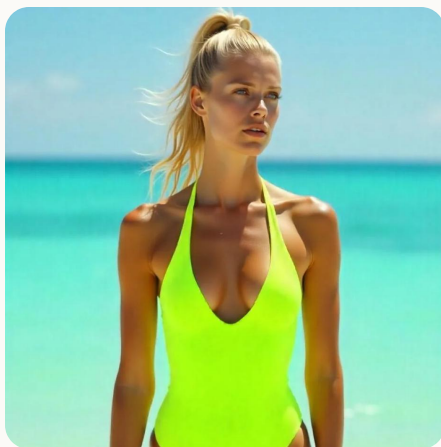
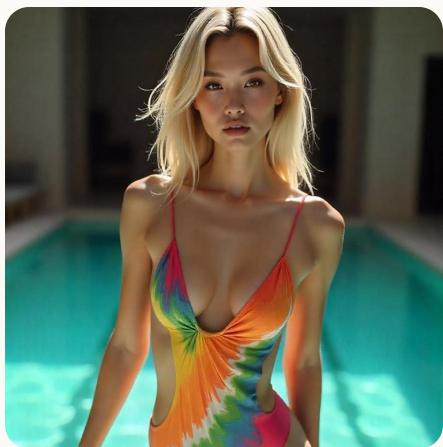
Lo que necesitas para empezar

- ✓ Tu logo y tu cuenta de Instagram
- ✓ Una página o tienda en línea
- ✓ Producto terminado, con etiquetas y empaque
- ✓ Fotos en exterior: playa, alberca o luz natural
- ✓ Una **guía de tallas** clara
- ✓ Instrucciones de cuidado

Y luego

Publica todos los días. Pon el precio y dónde pueden conseguir tus trajes: que comprarte sea fácil. Lanza tus colecciones antes de cada temporada de vacaciones.

Puedes empezar hoy. No te detengas por no tener todo configurado: lo irás construyendo poco a poco.



07

PASO 7

CAPACÍTATE

¿Quieres ser la mejor en lo que haces?
Domínalo.

El swimwear es otro idioma: elongación de la lycra, forros, elásticos, copas y acabados que aguanten cloro y sal. Es la especialización que en México casi nadie da.

Saber cómo se hace un patrón, cómo se gradúa y cómo se cose cambia todo a la hora de organizar tu maquila y de hablar con tus costureras.

Busca formación que te ayude a entender todo: diseño, patronaje, confección, ventas y publicidad. Quien está mejor preparada tiene más herramientas para salir adelante.



CHECKLIST DE LANZAMIENTO

Palomea cada punto conforme lo completes.

PASO	LO QUE TIENES QUE TENER	✓
01	Visión y misión escritas	☐
02	Nombre, logo, colores y estampados definidos	☐
03	Nicho elegido y 3 competidoras analizadas	☐
04	Mood board y modelos de la colección	☐
05	Materiales probados: elongación y transparencia	☐
05	Patrones graduados en tus tallas	☐
05	Hoja de costos y ficha técnica de cada modelo	☐
05	Prueba de cada modelo en cuerpo real	☐
06	Fotos, guía de tallas, etiquetas y empaque	☐
06	¡Primera venta!	☐
07	Plan para seguir aprendiendo	☐

EMPIEZA CON LO QUE TIENES. LO DEMÁS LO VAS CONSTRUYENDO EN EL CAMINO.

¿Y AHORA?

APRENDE A HACERLO CON NOSOTRAS

En BM Workshops aprendes desde tu casa, a tu ritmo, con el Método BM.



CURSO BÁSICO DE SWIMWEAR

Para empezar desde cero: traje de baño completo, bikini de tiras y bikini cruzado con olanes, con técnicas como fruncido y olanes. Patrones y kit de materiales incluidos.

bmworkshops.co/curso-swimwear



DIPLOMADO DE SWIMWEAR

12 semanas para crear tu colección de 10 modelos, de XS a plus size: bikinis, enterizos, tankinis, monokinis y surf, con mentoría en vivo y kit profesional.

bmworkshops.co/swimwear



FASHION MONEY

¿Ya tienes producto? En 6 semanas construyes el sistema para venderlo: marca, oferta, tienda, tráfico y ventas.

bmworkshops.co/fashion-money

¿Dudas? Escríbenos por WhatsApp

56 1123 6427 · @bmworkshops · hola@bmworkshops.co

BMWORKSHOPS.CO