

IMPORTANCIA DE LA ADAPTACIÓN REGIONAL PARA UNA MAYOR ACEPTACIÓN DEL MERCADO EN LAS FRANQUICIAS DE VENTA DE ROPA MEXICANA EN CHIAPAS.

INTRODUCCIÓN

El joven emprendedor puede ser franquiciatario de marcas en el negocio de la venta de ropa siempre y cuando se siga el proceso establecido en la Ley General de la Propiedad Industrial. Hecho esto, debemos tener una gran estrategia de negocios para posicionarnos entre toda la competencia chiapaneca, objetivo que es difícil de alcanzar cuando apenas uno está empezando. Por esa razón los dueños de las franquicias debemos evocar la importancia de que para dar a conocer nuestra marca y poder posicionarla entre las mejores necesitamos primordialmente dos cosas; alguna característica o distintivo que no posean los demás productos de ropa a lo que se llama diferenciación, se necesita una propuesta de valor para salir al mercado. El segundo punto que debemos de tener muy claro es enfocarnos en hacer las adecuaciones pertinentes al negocio para operar en un territorio distinto al de origen y así posicionarnos, a lo que se le denomina tropicalización

HIPÓTESIS.

La franquicia dedicada a vender ropa para hombres y mujeres en Chiapas se enfrenta a la lucha de que su producto tenga una mayor aceptación positiva en su nueva sucursal. Para lograr dicha aceptación es necesario modificar ciertos conceptos del negocio dependiendo la región donde se desea ingresar. Esto conlleva un análisis del mercado, su forma de adaptación, el diseño de las prendas pueda identificarse con la región, y sobre todo tener en cuenta las necesidades culturales de los consumidores. Esto nos lleva a la conclusión que resultará fructuoso implementar la tropicalización de los productos en las franquicias que se dedican a la venta de ropa en Chiapas.

OBJETIVOS.

- Analizar las franquicias de venta de ropa existentes en Chiapas.
- Conocer la reacción del mercado ante el arribo de franquicias que vendan ropa.
- Establecer estrategias para generar lazos fuertes de empatía con nuestro mercado.
- Ofrecer a las franquicias de ropa la mejor manera de adaptarse a nuestra región.
- Lograr que las franquicias de ropa mexicana al venir a Chiapas tengan un buen porcentaje de aceptación.

CONCEPTOS.

- Franquicia: Existirá franquicia, cuando con la licencia de uso de una marca, otorgada por escrito, se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta distingue
- Emprendedor: Persona quien, a partir de una idea innovadora, saca adelante por sus propios medios un proyecto en el que cree apasionadamente, busca la manera de materializarlo y asume los riesgos y consecuencias que esto significa.
- Adaptación: Proceso por el cual un grupo o un individuo modifica sus patrones de comportamiento para ajustarse a las normas imperantes en el medio social en el que se mueve.
- Modificación: Acción y efecto de modificar. Este verbo, cuyo origen etimológico nos remite al latín *modificāre*, hace mención a cambiar o transformar algo, dar un nuevo modo de existencia a una sustancia material o a limitar algo a cierto estado de manera en que se distinga de otras cosas.
- Aceptación: Asentimiento de una persona a la realidad de una situación, reconociendo un proceso o condición sin intentar cambiarlo o protestarlo.

ACTIVIDAD I. ENCUESTA

1. ¿Cada cuánto compras ropa nueva en un trimestre?
 - a) Cada mes.
 - b) Cada 2 semanas.

- c) Cada quincena.
- d) Es irregular.

2. ¿Qué estilo de ropa compras más?

- a) Casual.
- b) Urbano.
- c) Formal/Elegante.
- d) Deportivo.

3. ¿Qué prenda de ropa nueva compras más?

- a) Camisas, playeras, blusas, vestidos.
- b) Camisetas, ropa interior, lencería, calcetas.
- c) Jeans, joggers, pantalones, bermudas, shorts.
- d) Sudaderas, chalecos, chamarras, hoddies.

4. ¿Qué factor consideras más importante al comprar ropa nueva?

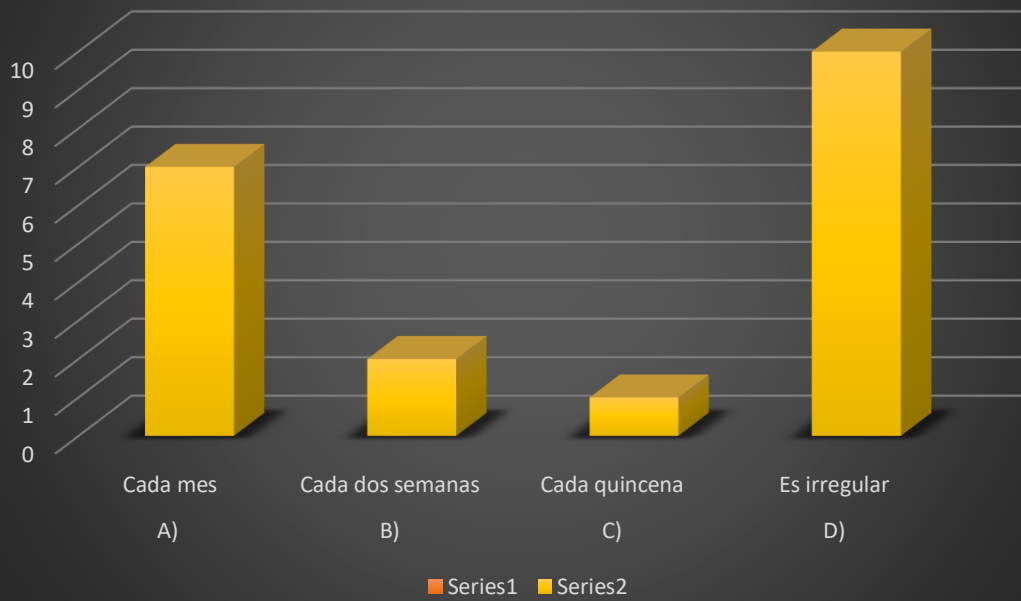
- a) Diseño
- b) Calidad.
- c) Marca.
- d) Precio.

5. ¿Cuánto gastas de ropa nueva en un trimestre?

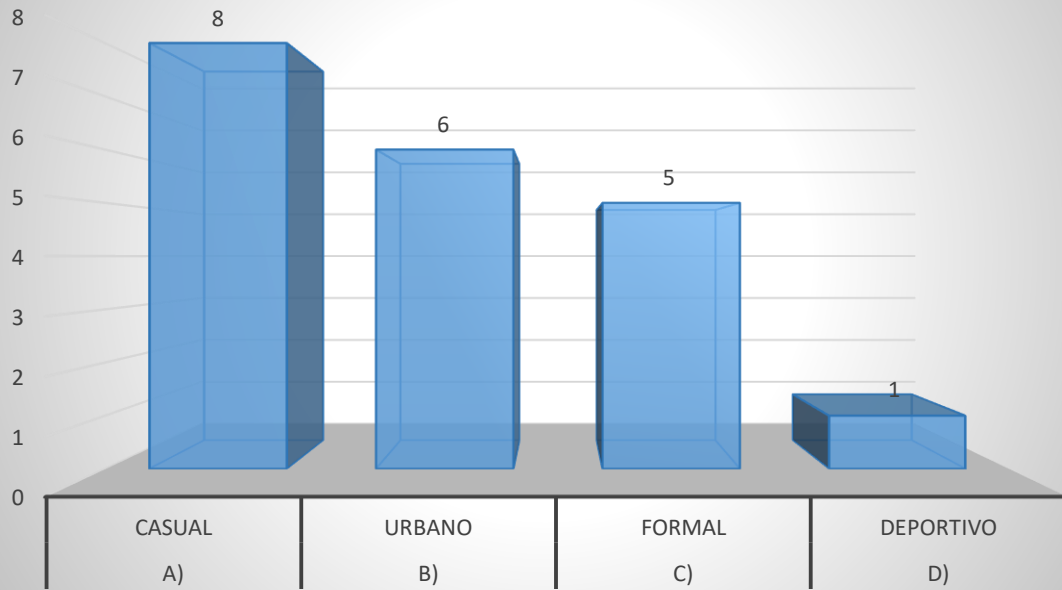
- a) Menos de \$3000
- b) Entre \$3000 - \$4000
- c) Menos de \$5000
- d) Más de \$5000

ACTIVIDAD II GRÁFICAS.

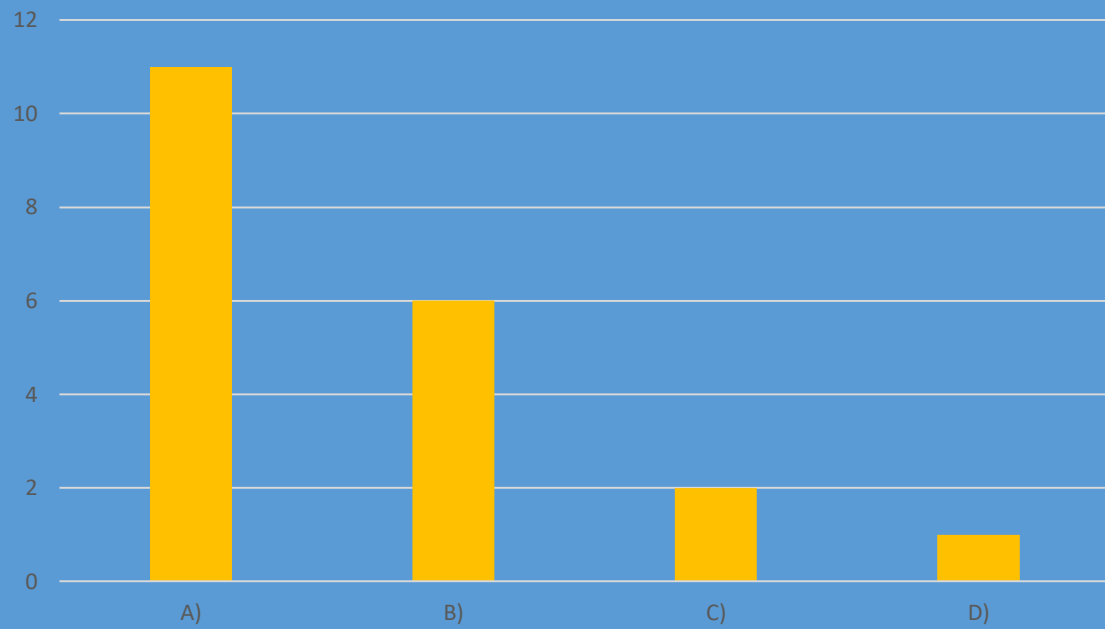
1. ¿Cada cuánto compras ropa nueva en un trimestre?



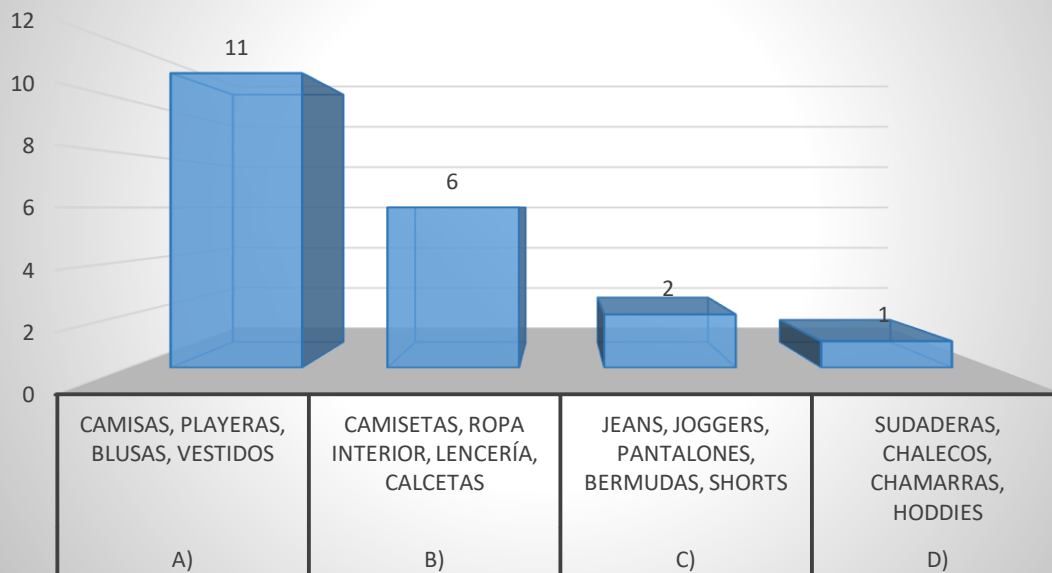
2. ¿Qué estilo de ropa compras más?



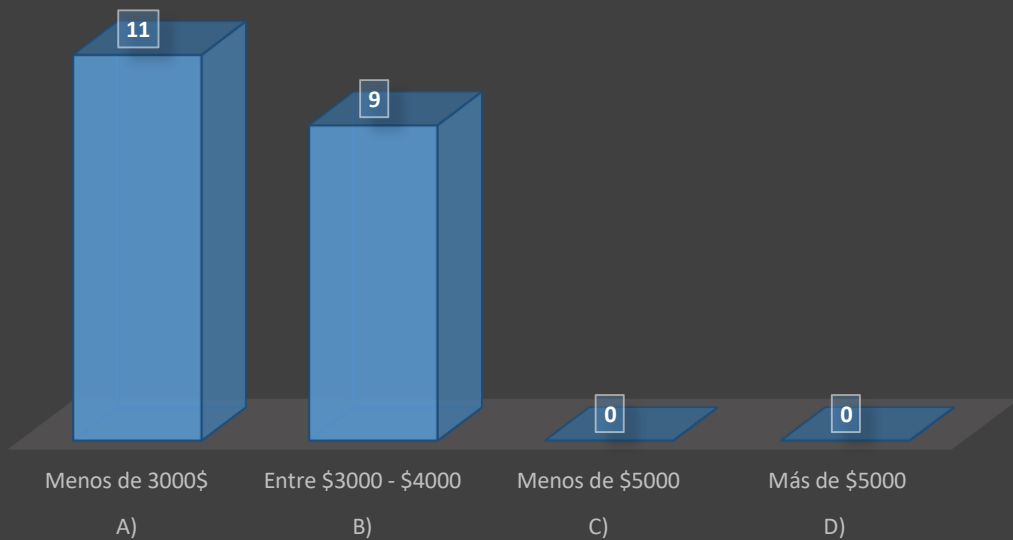
3. ¿Qué prenda de ropa nueva compras más?



4. ¿Qué factor consideras más importante al comprar ropa nueva ?



5. ¿CUÁNTO GASTAS DE ROPA NUEVA EN UN TRIMESTRE?



ACTIVIDAD III. ENTREVISTA

<https://youtu.be/1Oc1azzgXnE>