

ANEXOS.

1. ENTREVISTA APLICADA A MIPYMES SECTOR CONFECCIÓN EN BOGOTÁ

El desarrollo de la siguiente entrevista tiene como objeto realizar un estudio de investigación cualitativa a empresas del sector confección en Bogotá, con el fin de profundizar acerca de la información recopilada previamente y acercarnos a la realidad empresarial de las MIPYMES para conocer las acciones que están ejecutando entorno a los temas de comportamiento del consumidor y perdurabilidad empresarial.

La muestra de dicha entrevista no es determinante para caracterizar a todas las empresas del sector Confección en Bogotá ya que no es un número representativo del total de ellas, pero se tendrá en cuenta para la documentación del trabajo final.

Desde el punto de vista del sector:

1. ¿Cuáles considera que son oportunidades en Colombia para el Sector de confecciones?
2. ¿Qué barreras conoce actualmente dentro del sector de confecciones en Colombia o Bogotá?
3. ¿Qué incentivos ha recibido su empresa por parte del Gobierno Nacional?

Desde el punto de vista de su empresa:

4. ¿Cuánto tiempo lleva dentro del mercado su empresa?
5. ¿Emplea su empresa estrategias de mercadeo para llegar al consumidor final? De ser así, ¿Cuáles?
6. ¿Cuántos productos nuevos incursiona en el mercado al año?
7. ¿Ha realizado encuestas, focus group o alguna prueba piloto para incursionar los productos al mercado? ¿Por qué? ¿Qué resultados ha obtenido?
8. ¿Luego de introducir un producto nuevo al mercado ha tenido que retirarlo? De ser así, ¿Cuáles han sido los motivos?
9. ¿Ha tenido en cuenta las sugerencias y opiniones de su cliente en el desarrollo de nuevos productos? (Colores, tamaños, diseños...)

10. ¿Considera importante conocer al cliente antes o después del lanzamiento de sus productos? ¿Por qué?
11. ¿Tiene conocimiento de los motivos reales de no compra y consumo? De ser así, ¿Qué hace para conocerlos?
12. ¿Considera que el cliente tiene información suficiente sobre sus productos? ¿Por qué?
13. ¿Ha utilizado publicidad en el lanzamiento de nuevos productos? De ser así, ¿Qué tipo de publicidad?
14. ¿Considera importante para la toma de decisiones dentro de su empresa la investigación del consumidor? ¿Por qué?
15. ¿Cuenta con un perfil claro de su consumidor?
16. ¿Tiene alguna estrategia de fidelización del cliente? De ser así, ¿Cuál(es)?
17. ¿Qué imagen les despierta la marca y sus productos al consumidor?
18. ¿Qué criterios tienes en cuenta para determinar el precio sus productos?
19. ¿Cuál es su canal de comunicación con el cliente?
20. ¿Realiza estimación de sus ventas? ¿Dichas estimaciones se cumplen siempre? ¿Qué acciones ha tomado cuando no se cumplen?
21. ¿Cuenta su empresa con un departamento o un encargado de mercadeo?
22. ¿Qué porcentaje de los beneficios obtenidos invierte en investigaciones de mercado?
23. ¿Con que periodicidad realiza investigaciones de mercado?
24. ¿Ha considerado contratar a una persona que se encargue de la investigación del comportamiento del consumidor? ¿Por qué?

Muchas gracias por la dedicación de su tiempo a la realización de esta entrevista.

2. ENTREVISTA A PROFUNDIDAD SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR APLICADA A MIPYMES DEL SECTOR CONFECCIÓN DE BOGOTÁ

1. ¿En sus estrategias de mercadeo usan algún tipo de estímulo orientado a una sensación específica del consumidor? ¿Cuáles? Ej.: Tamaños llamativos, sonidos, comerciales, texturas, colores brillantes, movimiento, etc.
2. ¿Qué aspectos tienen en cuenta al desarrollar una estrategia de mercadeo?
3. ¿Qué tipo de motivación desean despertar en sus clientes con las estrategias de marketing? Ej.: Status, Comodidad, Economía, etc.
4. ¿Conoce usted la percepción que los consumidores tienen de su producto?
5. ¿Usan algún tipo de estrategia sensorial con el fin de que el consumidor diferencie su producto de otros muy similares?
6. ¿Qué tipo de conceptos o tendencias se usan en la venta de sus productos o en sus locales comerciales?
7. ¿Cuáles considera son los criterios de elección de sus consumidores? ¿Qué atributos tienen en cuenta?
8. ¿Considera que la composición familiar tiene incidencia sobre la conducta de compra de sus consumidores? ¿En qué forma?
9. ¿Considera que las noticias y las tendencias sociales tienen incidencia sobre la conducta de compra de sus consumidores? ¿En qué forma?
10. ¿Considera que su marca cuenta con una recordación positiva en la mente de sus clientes? ¿Cómo se da cuenta de esto?
11. ¿Qué tipo de emociones buscan despertar con la publicidad de su marca? ¿Considera que se logra ese objetivo sobre los compradores?
12. ¿Por lo general sus compradores compran para sí mismos o para otros?
13. Teniendo en cuenta que la personalidad es un aspecto que influencia en las decisiones de compra. ¿Cómo describiría la personalidad de su comprador?
14. ¿Cuáles son los factores demográficos que más influyen en las decisiones de compra de sus clientes? Ej.: edad, sexo, ocupación, ingreso, educación, residencia, estado civil, etc.
15. ¿Cuál es la característica de su producto que más peso tiene en las decisiones de compra? Ej.: Calidad, tamaño, olor, etc.

16. ¿Sus consumidores son leales a la marca?
17. ¿Sus mensajes publicitarios generan recordación?
18. ¿Sabe en qué periodo de tiempo puede darse una recompra de su producto?
19. ¿Su producto está dirigido a algún tipo de subcultura?
20. ¿Considera que existen *grupos de referencia* para la compra de su producto?
21. ¿Qué servicios relacionados con su producto considera son importantes para efectuar una compra? Ej.: Localización, personal, variedad, imagen del local etc.

3. EMPRESAS ENTREVISTADAS

La entrevista personal fue aplicada a once gerentes generales de empresas del sector de confecciones, sus datos son:

- **Tikke S.A.S**

Diseño y confección de ropa infantil y de dama

Dirección: Calle 75 # 69H – 45

Teléfono: 4750618

Contacto: Alexandra Alejo Nieto

Cargo: Gerente General

E – mail: info@tikke.com.co

- **Gran Colombiana de Dotaciones**

Diseño y confección de ropa para dotaciones

Dirección: Calle 4 Sur # 16 - 40

Teléfono: 8112248

Contacto: Fernando García

Cargo: Gerente General

E- mail: Gerencia@grancolombianadotaciones.com

- **Industrias Sattex**

Diseño y confección de ropa para el hogar.

Dirección: Cra 75 # 71B - 02

Teléfono: 4308888

Contacto: Alejandra Romero

Cargo: Gerente General

E- mail: contacto@industriassattex.com

- **Tejidos Tricolux**

Confección de sacos y busos tejidos.

Dirección: Cra 28 # 12B - 44

Teléfono: 6871714

Contacto: Esperanza Beltrán Quintero

Cargo: Gerente General

E- mail: tejidostricolux@hotmail.com

- **Aplas.**

Confección de camisetas para Caballero.

Dirección: Cll 17 # 12 – 51 Ofi. 302

Telefono: 3133431777

Contacto: Patricia Garcia

Cargo: Gerente General.

E-mail: Aplas@yahoo.es

- **Aliz Sport.**

Confección de Jeans.

Dirección: Cll 17 # 12 – 51 Ofi. 305

Contacto: Luis Eduardo Gomez

Cargo: Gerente General.

E – mail: Eduardo—pecas@hotmail.com

- **Comercializadora Acustic.**

Confección de Jeans para dama, caballero y niño.

Dirección: Cll 17 # 13 - 49

Contacto: Liliana Rojas

Cargo: Gerente General.

E – mail: liluxx2013@hotmail.com

- **Inmunizato.**

Confección de jeans

Dirección: Cll 20 # 15 - 07

Contacto: Wilmar Paredes

Cargo: Gerente General

E – mail: Imunizatojeans@gmail.com

- **Naos Jeans.**

Confección de Jeans

Dirección: Cll 18 # 03 -57

Contacto: Zenaida Cárdenas

Cargo: Gerente General

E – mail: zecaral36@hotmail.com

- **Wuildus.**

Confección de camisetas y bermudas

Dirección: Cll 17 # 12 – 45

Contacto: Diana Pescador

Cargo: Gerente General

E – mail: Pesdiana@hotmail.com

- **Distribuidora de Dulty.**

Confección de ropa de tallas grandes.

Dirección: Cll 17 # 12 – 51 Ofi. 308

Contacto: Felipe Duque

Cargo: Gerente General

E – mail: duqueits75@yahoo.es