



Asignatura: Taller del emprendedor

Profesor: Juan Manuel Jaime Díaz

Alumnas: Ximena Morales Guillén y Leslie Floeese Velasco Abarca

Unidad: 3 Cuatrimestre: 9

Licenciatura: Psicología general

Fecha: 06 de julio de 2025



**LUCHAMANIA MX**

Eslogan:

“EL RINCÓN DONDE EL RING COBRA VIDA”

Descripción:

LuchaManía MX es una empresa comiteca dedicada a brindar productos originales y de alta calidad inspirados en la lucha libre mexicana, pensados para satisfacer las necesidades de coleccionistas, fanáticos y personas que desean llevar un pedacito de esta tradición consigo. Contamos con una gran variedad de artículos como máscaras profesionales y semiprofesionales, llaveros, calcetines, peluches, sudaderas, playeras, posters de luchadores, patitos luchadores y muchos otros productos temáticos. Todos nuestros artículos están diseñados con creatividad, respeto a la cultura y un toque innovador que distingue nuestra marca.

Cada uno de nuestros productos es elaborado con materiales de excelente calidad, con diseños únicos que rinden homenaje a los íconos de la lucha libre, combinando lo clásico con lo moderno para llegar a públicos de todas las edades. En LuchaManía MX también ofrecemos artículos personalizados para regalos, eventos o colecciones especiales, adaptando nuestros diseños a las necesidades del cliente. Ya sea que busques una máscara decorativa, un peluche para regalar o una sudadera con tu luchador favorito, nosotros lo hacemos posible. Aunque somos una empresa nueva en el mercado, nuestra misión es posicionarnos como un referente local y regional de la cultura luchística, destacando por la originalidad, el compromiso y la cercanía con nuestros clientes. En LuchaManía MX, la lucha libre no solo se ve... ¡se vive, se siente y se colecciona!

Ubicación:

Boulevard de las federaciones, kilómetro 1260,5, Chichima Acapetahua, local 4



#### Justificación:

LuchaManía MX nace como una propuesta innovadora que busca rescatar y celebrar la cultura de la lucha libre mexicana a través de productos únicos y coleccionables. En un mercado donde predominan las imitaciones y productos genéricos, nuestra empresa se diferencia por ofrecer artículos originales, personalizados y de excelente calidad. Atendemos tanto a fanáticos como a nuevos públicos, promoviendo el arte, la historia y la emoción que representa este deporte nacional.

#### Misión:

Brindar productos originales y de alta calidad inspirados en la lucha libre mexicana, diseñados con creatividad, respeto a la cultura y un toque innovador, para satisfacer a coleccionistas, fanáticos y personas que desean llevar un pedacito de esta tradición consigo

#### Visión:

Ser una empresa reconocida a nivel local y nacional como referente en artículos temáticos de lucha libre mexicana, destacando por la originalidad, compromiso y cercanía con nuestros clientes, y posicionándonos como embajadores culturales de esta tradición

#### Valores de la empresa:

- ✓ Creatividad: Diseñamos con pasión e innovación.
- ✓ Compromiso: Cumplimos con nuestros clientes y nuestra identidad.
- ✓ Calidad: Usamos materiales duraderos y bien elaborados.
- ✓ Cercanía: Escuchamos y nos adaptamos a cada cliente.
- ✓ Respeto cultural: Honramos la tradición de la lucha libre mexicana.

#### FODA:

##### Fortalezas:

- ✓ Variedad de productos personalizados y temáticos
- ✓ Identidad cultural fuerte y original
- ✓ Alta calidad en materiales y diseño

##### Oportunidades:

- ✓ Expansión a mercados en línea y tiendas temáticas
- ✓ Eventos y colaboradores con luchadores o influencers
- ✓ Aumento de interés por productos coleccionables

#### Debilidades:

- ✓ Empresa nueva en el mercado
- ✓ Recursos limitados para producción a gran escala
- ✓ Poca visibilidad inicial

#### Amenazas:

- ✓ Competencia con productos similares o mas baratos
- ✓ Cambios en tendencias de consumo
- ✓ Aumento en gastos de producción

#### Objetivos:

##### Corto plazo (6 meses a 1 año)

- Establecer presencia en redes sociales y aumentar la visibilidad
- Participar en ferias o exposiciones locales
- Crear una línea básica de productos mas vendida

##### Mediano plazo (1 año a 3 años):

- Ampliar el catálogo con nuevos diseños y colaboraciones
- Implementar una tienda en línea funcional
- Posicionarse como marca reconocida en la región

##### Largo plazo (3 a 5 años):

- Expandirse a nivel local con puntos de venta físicos
- Crear alianzas con marcas o luchadores reconocidas
- Convertirse en referente cultural y comercial de articulo de lucha libre mexicana

#### Segmento de mercado (consumo unitario aparente)

Hombres: 70,014

Mujeres: 77,008

Mixto: 147,022

- 1,022 personas lo consumirán 1 vez por semana
- 500 personas lo consumirán 2 veces por semana
- 5,500 personas lo consumirán 1 vez al mes
- 140,000 personas lo consumirán ocasionalmente

## Características del segmento:

1. Demográficas: edad de 5 a 70 años.
  - ✓ Niños (5-12 años): Fans por influencia familiar o programas infantiles
  - ✓ Adolescentes (13-17 años): interés en la cultura pop y coleccionables
  - ✓ Adultos jóvenes (18-35 años): nostalgia, coleccionismo, afición activa
  - ✓ Adultos mayores 36-70 años): aficionados de toda la vida y coleccionistas
  
  - ✓ Nivel socioeconómico: Medio y medio bajo
  - ✓ (con productos accesibles y algunos premium para coleccionistas)
  
  - ✓ Ocupación: Estudiantes, trabajadores, padres de familia, coleccionistas y revendedores.
  
2. Geográficas
  - ✓ Ubicación principal: Comitán de Domínguez, Chiapas (puedes expandirte a nivel estatal o nacional).
  - ✓ Zonas: Urbanas y semiurbanas con acceso a eventos deportivos o tiendas locales.
  
3. Psicográficas
  - ✓ Estilo de vida: Fans de la lucha libre, cultura mexicana, entretenimiento familiar.
  - ✓ Valores: Identidad cultural, pasión por los héroes nacionales, nostalgia.
  - ✓ Personalidad del cliente: Apasionado, coleccionista, entusiasta, curioso.
  
4. Conductuales: Motivaciones de compra:
  - ✓ Afición personal
  - ✓ Regalos
  - ✓ Coleccionismo
  - ✓ Eventos o disfraces
  - ✓ Frecuencia de compra: Ocasional a frecuente (en eventos, temporadas especiales, fechas conmemorativas).
  - ✓ Lealtad: Alta entre fanáticos constantes o coleccionistas.
  - ✓ Sensibilidad al precio: Moderada. Valoran más el diseño, edición limitada o artículos con valor simbólico.

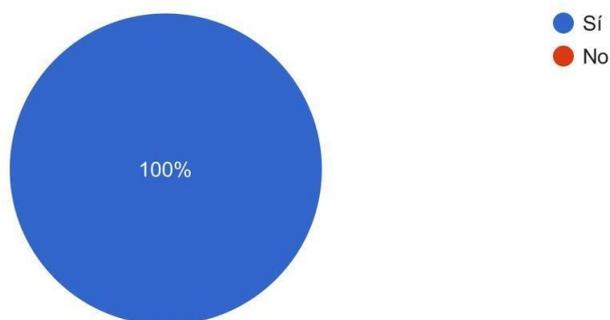
### Consumo mensual aparente:

1 vez por semana	4	4,088
2 veces por semana	8	4,000
1 vez al mes	1	5,500
Ocasionalmente	1	140,000
		Total: 153,588

### Encuestas:

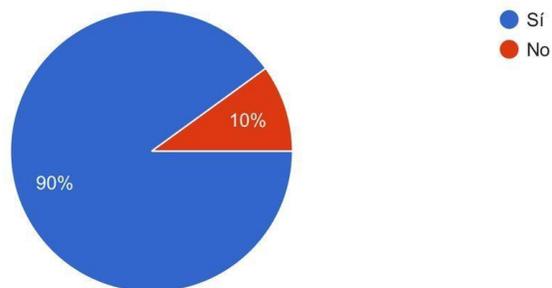
¿TE GUSTA LA LUCHA LIBRE?

10 respuestas



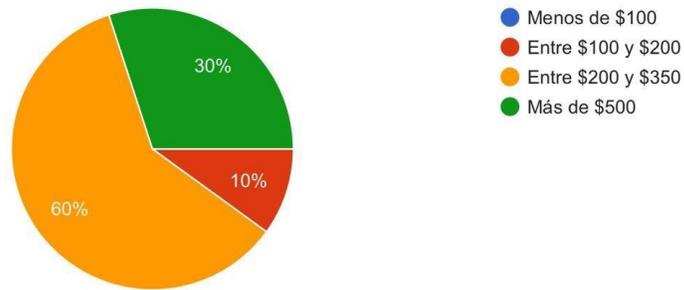
¿HAS COMPRADO ALGÚN PRODUCTO RELACIONADO CON LA LUCHA LIBRE?

10 respuestas



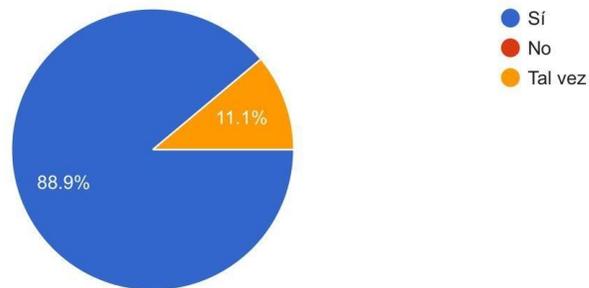
### ¿QUE RANGO DE PRECIO TE PARECE JUSTO PARA PRODUCTOS DE LUCHA LIBRE?

10 respuestas



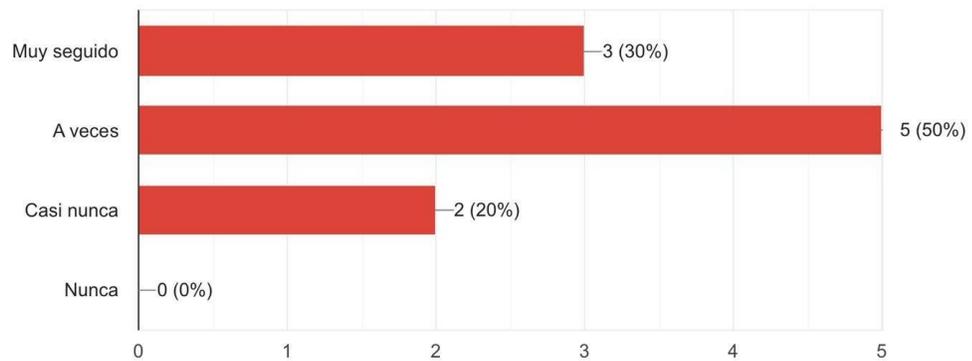
### ¿COMPRARIAS PRODUCTOS DE LUCHA LIBRE COMO REGALO PARA OTRA PERSONA?

9 respuestas



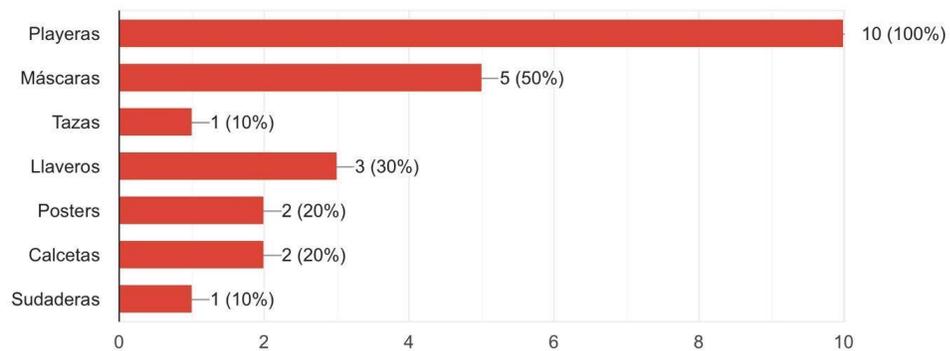
### ¿QU TAL SEGUIDO COMPRAS PRODUCTOS DE LUCHA LIBRE?

10 respuestas



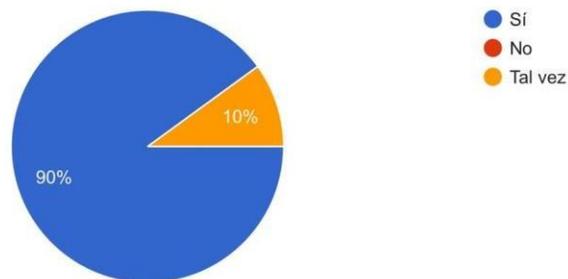
### ¿QUÉ TIPO DE PRODUCTOS TE GUSTARÍA COMPRAR?

10 respuestas



### ¿ESTARIAS DISPUESTO A SEGUIR UNA PAGINA DE REDES SOCIALES PARA CONOCER PROMOCIONES Y NUEVOS PRODUCTOS?

10 respuestas



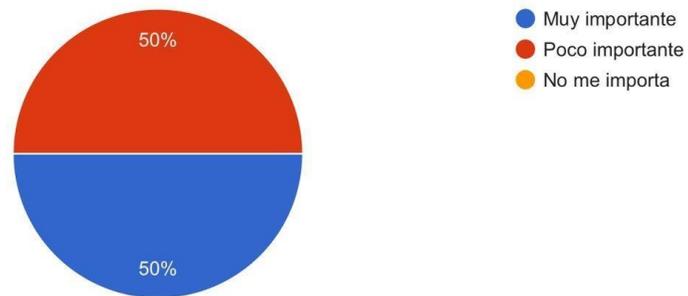
### ¿QUE LUCHADORES TE GUSTARIA VER REPRESENTADOS EN LOS PRODUCTOS?

10 respuestas



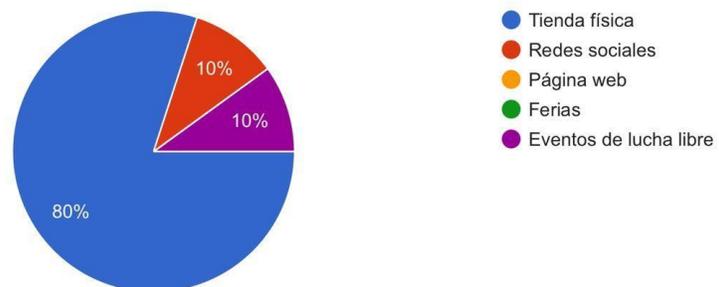
¿QUE TAN IMPORTANTE ES PARA TI QUE LOS PRODUCTOS SEAN OFICIALES O CON LICENCIA?

10 respuestas



¿DÓNDE PREFERIRIAS COMPRAR PRODUCTOS DE LUCHA MANÍA?

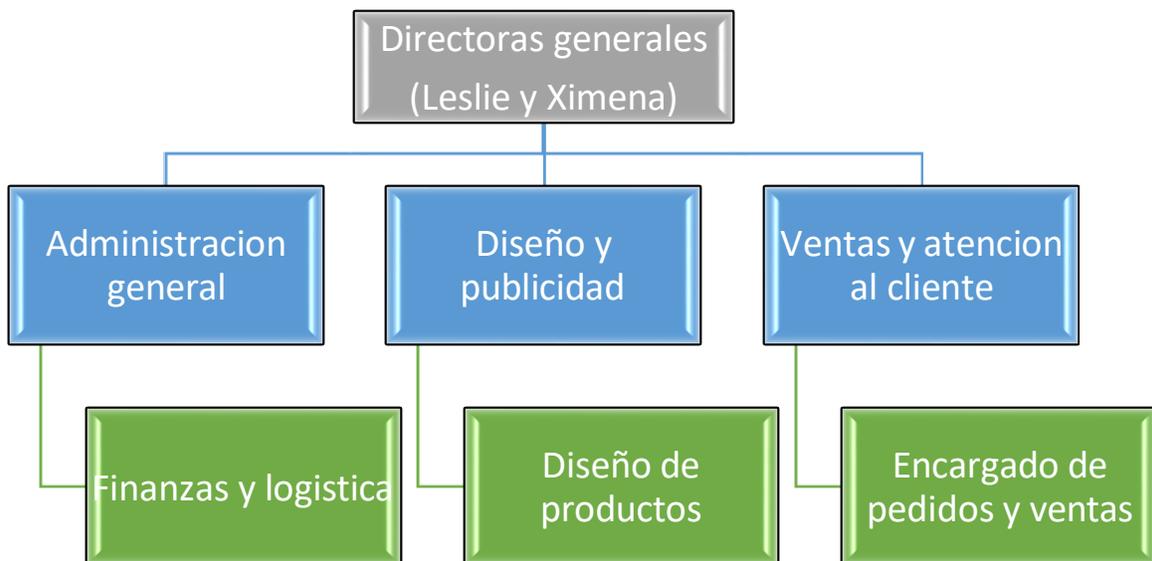
10 respuestas



### Conclusión:

LuchaManía MX representa una propuesta fresca y auténtica que busca posicionarse como un referente en la difusión y comercialización de artículos inspirados en la lucha libre mexicana. A través de productos originales, personalizados y de alta calidad, esta empresa no solo atiende a un mercado amplio y diverso, sino que también promueve el valor cultural y emocional de una de las tradiciones más queridas del país. Con una visión clara, valores sólidos y un enfoque creativo, LuchaManía MX tiene el potencial de crecer local y regionalmente, consolidando su lugar en el corazón de los fanáticos y coleccionistas. Más que una marca, LuchaManía MX es un homenaje vivo a la lucha libre: se vive, se siente y se colecciona.

### Organigrama:



## Responsabilidades:

### 1. Directoras generales:

- Encargadas de la toma de decisiones estratégicas
- Supervisión de todas las áreas del negocio
- Planifica objetivos de crecimiento
- Representa la marca ante socios y colaboradores

### 2. Administración general:

- Lleva control de inventarios
- Gestiona las compras
- Organiza la logística de envíos
- Administra ingresos, egresos y reportes financieros

### 3. Diseño y publicidad:

- Diseña productos visuales
- Crea contenido para redes sociales
- Gestiona la imagen de la marca
- Planea campañas promocionales o temáticas

### 4. Venta y atención al cliente:

- Responde mensajes en redes sociales y plataforma
- Atiende dudas, quejas y sugerencias
- Realiza ventas en línea o en eventos físicos, tienda física
- Da seguimiento a pedidos y entregas

## BIBLIOGRAFÍA:

Antología Uds.

Diapositivas presentadas en clases

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LPS/b9afeffac2f143cd649d87c1bda7b9f2-LC-LPS906%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>