



Campus Itapúa

UNIVERSIDAD CATÓLICA

"Nuestra Señora de la Asunción" Campus Universitario de Itapúa



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CARRERA:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO:

"ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN PARA INCREMENTAR LAS VENTAS DE LA EMPRESA MH DEDICADA AL RUBRO DE VIDRIOS TEMPLADOS"

AUTOR:

Univ. *Motoki Lucas Haradome Kondo*

Encarnación - Paraguay

2021

## Resumen

Esta investigación aborda la determinación de una propuesta para incrementar las ventas y mejorar el posicionamiento de la empresa MH dedicada al rubro de vidrios en la ciudad de Encarnación. La misma se sustenta en la revisión bibliográfica y el trabajo de campo con los actores de la empresa en busca de generar un aporte importante a través del diseño del plan mencionado. El objetivo general del trabajo es “Desarrollar nuevas estrategias de comercialización para incrementar las ventas y los servicios de colocación de vidrios templados en la empresa MH y mejorar su posicionamiento en el mercado regional”.

La metodología utilizada corresponde a los estudios descriptivos, con un enfoque mixto cuali-cuantitativo, para la recolección de los datos fueron aplicadas entrevistas al propietario, a los colaboradores; además de la encuesta a los clientes; asimismo al momento de la visita a la empresa se realizó la observación directa para poder llevar a cabo la correcta triangulación de los datos. Una vez recabado los datos se realizó el análisis determinando la necesidad de algunas incorporaciones y estrategias para lograr el objetivo.

Para ello se procedió a la elaboración de algunas propuestas para realizar el cambio y algunos y el análisis FODA para dar sugerencias en relación a esos resultados; mediante un plan de acción a corto y mediano plazo con el cual la empresa podrá posicionarse en el mercado y lograr la aceptación y satisfacción de sus clientes.

**Palabras claves:** estrategias, incrementar ventas, posicionamiento, satisfacción del cliente.