

RESUMEN

INN Store Design es una PYME establecida en el año 2010 por el autor del presente trabajo, la misma que brinda servicios de diseño, fabricación y montaje de material para punto de venta. Durante el tiempo de operación la empresa ha mostrado un notable crecimiento en su volumen de ventas, sin embargo los estados de resultados anuales reflejan bajos márgenes de utilidad, a esto se suma las bajas barreras existentes dentro del sector para el ingreso de nuevas empresas, teniendo como consecuencia alta competitividad y bajos precios. Tomando en consideración estos factores, se ha realizado una investigación de mercado, la misma que ha permitido elaborar un plan de comercialización, el mismo propone 10 proyectos, orientados a mejorar el producto, la promoción de productos y servicios, los procesos internos de gestión del negocio, las habilidades del personal de ventas y la imagen de la marca; Para lo cual se requiere una inversión aproximada de 42.000 dólares, con una tasa de retorno de alrededor del 23%. La implementación del mencionado plan pretende aumentar y mejorar los ingresos de la empresa en con el objetivo de mantener un crecimiento sostenible en el mediano y largo plazo, que al final sea reflejado en mayores y mejores beneficios para sus colaboradores y clientes.

PALABRAS CLAVE:

- DISEÑO
- PUNTO DE VENTA
- COMERCIALIZACIÓN
- INN STORE DESIGN
- PYME

ABSTRACT

INN Store Design is an SME established in 2010 by the author of this work, which offers services of design, manufacture and assembly of point of sale material. During the time of operations the company has shown a remarkable growth in its sales volume, however the states of annual results reflect low-margin of utility. Moreover, there are low barriers within the sector for the entry of new companies, resulting in high competition and low prices. Taking into consideration these factors, a Market Research has been done in order to develop a marketing plan, that proposes 10 projects, which intend to improve and promote the products and services, the internal management of the business, the skills of the sales staff and the image of the brand; For which it's required an estimated investment of \$42,000, with a rate of return of about 23 percent. The implementation of the mentioned plan targets to increase and improve the income of the company to maintain a sustainable growth in the medium and long term, which will be reflected in better benefits for its employees and customers.

KEYWORDS:

- DESIGN
- POINT OF PURCHASE
- MARKETING
- INN STORE DESIGN
- SMEs