

## **RESUMEN.**

La presente investigación ha sido realizada para la Empresa Innovative Business Solutions Coral Cia. Ltda, la cual tiene 2 años en el mercado local del Distrito Metropolitano de Quito, la misma que atiende a empresas públicas y privadas.

IBS desarrolla soluciones informáticas en lenguaje libre, lo que ha permitido a la empresa otorgar a sus clientes bajos precios y adaptabilidad de los aplicativos a sus necesidades.

El Gobierno en la actualidad dispone a todas las entidades públicas el uso de sistemas operativos y aplicativos informáticos basados en software libre, lo que genera una oportunidad para IBS, ya que podrá ingresar con sus productos y servicios al sector público.

Mediante el estudio de mercado realizado se logró identificar que existe un 26% de demanda insatisfecha relacionada con la adquisición de soluciones informáticas en el Distrito Metropolitano de Quito, además de identificar las preferencias, características, tendencias y necesidades del mercado.

Por otra parte mediante la Propuesta Estratégica de Marketing, se describe la nueva misión, visión, principios y valores que la empresa debería adoptar como su nueva cultura organizacional; así también se plantean estrategias que le permitan mejorar su situación actual y obtener una mayor captación de mercado.

Para el presente proyecto, la propuesta para aumentar el nivel de ventas de la empresa; se realizará mediante la implementación del departamento de marketing que estructurará y ejecutará un plan de promoción y publicidad BTL y ATL.

De igual manera se fortalecerá el actual departamento de ventas para mejorar los canales de distribución y los servicios post ventas.

Se creará la marca IBS, rediseñando el logotipo, elaborando papelería corporativa y vestimenta e indumentaria para el personal de la empresa.

La empresa seguirá participando en ferias empresariales tecnológicas para ofertar su catálogo de productos y servicios.

El presupuesto de Marketing permitirá evaluar los beneficios financieros de la inversión de USD 30.390 dólares para el desarrollo del Plan de Marketing.

Para finalizar se han establecido conclusiones y recomendaciones, con las que se ha culminado el presente trabajo; presentando los puntos más importantes y notables del proyecto, que permitan que la empresa investigada logre un verdadero posicionamiento dentro de un mercado tan competitivo.

## **ARTÍCULO CIENTÍFICO.**

IBS es una empresa que tiene 2 años en el mercado local del Distrito Metropolitano de Quito, que oferta soluciones informáticas y tecnológicas basadas en software libre. En la actualidad su volumen de ventas posee una tendencia decreciente.

A través del análisis situacional se ha determinado la principal oportunidad de crecimiento de la empresa y de sus niveles de ventas, ya que actualmente el Gobierno ecuatoriano dispone a todas sus entidades públicas el uso de sistemas operativos y aplicativos informáticos basados en software libre, por lo que se recomienda aplicar un plan estratégico de marketing basado en la estructuración del departamento de marketing de IBS, fortalecimiento de la fuerza de ventas, canales de distribución, servicios post venta y ejecución de un plan de publicidad ATL, BTL y creación de marca, para ingresar a este segmento de mercado y captar nuevos clientes, debido a que existe un 26% de demanda insatisfecha en el mercado, dato obtenido de la investigación de mercados realizada.

Para lo que se determinó un presupuesto de 30.390 dólares para la ejecución de dicho plan de marketing, que a través de la evaluación financiera se concluye que la empresa incrementará un 30% sus ventas en un escenario probable.