RESUMEN

En el primer capítulo se trató acerca de un tema tan importante como es la respiración, se dio a conocer que las enfermedades respiratorias son la primera causa de ingreso hospitalario en el país y las que causan más muertes, especialmente en niños menores de cinco años y en personas mayores de 60, además se habló acerca de la oxigenoterapia siendo parte fundamental de la terapia respiratoria.Por lo tanto, este capítulo permitió conocer las necesidades de los pacientes que se encuentran en los diferentes centros de salud, clínicas y hospitales del Distrito Metropolitano de Quito, que requerirán de concentradores de oxígeno, equipos médicos secundarios y el servicio de oxigenoterapia asistido en sus hogares.En el segundo capítulo se realizó el análisis situacional tanto interno como externo, considerando las variables más importantes que inciden en el proyecto, revelando las capacidades y debilidades de las diferentes áreas de la empresa.El tercer capítulo a través de la investigación de mercado sirvió para recolectar la información de la muestra seleccionada y realizar el análisis univariado y bivariado facilitando resolver el problema de la investigación, definiendo así el mercado meta y el posicionamiento del producto y servicio a comercializar. En el cuarto capítulo se estructuraron las diferentes áreas de la empresa, implementando además otras, definiendo los nuevos recursos humanos, materiales y tecnológicos para la creación de los nuevos puestos y se rediseñó el organigrama. Se reestructuró la misión anterior y se desarrolló la visión tomando en cuenta la nueva actividad, se diseñó el logotipo y finalmente se desarrolló el plan de marketing mix para posicionar la empresa.En el quinto capítulo a través de los criterios de evaluación financiera se demostró la rentabilidad de la implementación de la nueva actividad.

Palabras Claves:

- Posicionamiento.
- Estudio de mercado.
- Equipo de oxigenoterapia.
- Equipos médicos secundarios.
- Mercadotecnia.

ABSTRACT

In the first chapter discussed about an issue as important as breathing became known that respiratory diseases are the leading cause of hospital admission in the country and causing more deaths, also talked about the oxygen being fundamental part of respiratory therapy. Therefore, it met the needs of patients who are in different health centers, clinics and hospitals of the Metropolitan District of Quito, which require oxygen concentrators, medical equipment side and assisted oxygen service in their homes. In the second chapter situational analysis was conducted both internally and externally, considering the most important variables that affect the project, revealing the strengths and weaknesses of the different areas of the company. The third chapter through market research helped define the target market and product positioning and marketing service. The fourth chapter is structured in different areas of the company, also implementing other, defining the new human, material and technology for the creation of new jobs and redesigned the chart. He restructured the previous mission and vision was developed taking into account the new activity, we designed the logo and eventually developed the marketing plan to position the business mix. In the fifth chapter through financial evaluation criteria demonstrated the profitability of the implementation of the new activity.

Keywords:

- Positioning.
- Market research.
- Oxygen equipment.
- Secondary medical equipment.
- Marketing