

RESUMEN

Propuesta estratégica de marketing para incrementar las ventas de la empresa ECUATEPI S.A. ubicada en la ciudad de Quito, es el tema escogido para este trabajo. La empresa Técnicas Ecuatorianas de Protección contra Incendios Ecuatepi S.A. se dedica a la comercialización de productos y servicios de seguridad contra incendios a nivel nacional. El presente trabajo es de mucha importancia ya que con las nuevas normativas de seguridad industrial y contra incendios se ampliará la demanda de estos productos. Adicional a esto la empresa necesita unos ajustes en su departamento de marketing. Como todo negocio tiene fortalezas como también debilidades, no cuenta con representantes de ventas suficientes para cubrir su cuota de mercado. El objetivo primordial de este proyecto es plantear varias estrategias de marketing que le permitan a la empresa incrementar sus ventas y mejorar la relación con el cliente. Se pretende demostrar que la aplicación de estrategias de marketing permitirá un crecimiento en sus ventas con presupuestos de inversión no elevados. Para el desarrollo de este proyecto se aplicará una investigación descriptiva, que permita conocer el comportamiento de compra de los consumidores de equipos y productos de seguridad contra incendios, utilizando como herramienta la encuesta diseñada para dueños o administradores de empresas públicas o privadas y negocios. El presente trabajo abordará en su primer capítulo la introducción y datos de la empresa para conocer de la compañía. El segundo capítulo nos permitirá conocer la situación actual de la empresa frente al mercado, sus competidores y situación económica del país. Una vez obtenida esta información junto con los resultados de la investigación se procederá a plantear las respectivas estrategias que ayudaran a la empresa en su crecimiento. Espero que este trabajo sea de gran utilidad y que puedan adquirir información valiosa para otros proyectos o estudios.

Palabras Clave:

- Estrategias
- Marketing
- Ventas
- Ecuatepi
- Seguridad

EXECUTIVE SUMMARY

Proposed strategic marketing to increase sales of the company ECUATEPI S.A. located in the city of Quito, marketer of products and services for fire safety at the national level, is the theme chosen for this work. Us Ecuadorian Technical Fire Protection ECUATEPI S.A. is dedicated to the market of industrial fire safety and consumer markets, led by a group of shareholders. Its main product are the fire extinguishers and recharge them. This work is very important because with the new regulations for industrial safety and fire demand for these products will expand. The importance of this issue is also that the company needs a few adjustments to your marketing department. As every business has strengths as well as weaknesses, do not have enough sales representatives to cover its market share. The primary objective of this project is to raise a number of marketing strategies that will enable the company to increase sales and improve customer relationships using more post-sale follow-up. It aims to demonstrate that the implementation of marketing strategies allow growth in sales with no large investment budgets. For the development of a descriptive research project, designed to show the buying behavior of consumers of equipment and fire safety products, using the survey tool designed for owners and managers of public or private companies and local businesses will apply. This paper will address in his first chapter introduction and business details for the company. The second chapter offers insight into the current situation of the company against the market, competitors and economic situation. Once obtained, this information along with the results of the investigation will proceed to raise the respective strategies to help the company in its growth. I hope this work will be useful for anyone to review it and to acquire valuable information for other projects or studies.

Keywords:

- Strategies
- Marketing
- Sales
- Ecuatepi
- Security