

RESUMEN

Puertacero Factory Industrial Cía. Ltda., es una empresa que se dedica a la fabricación y comercialización de puertas y estampaciones en acero negro y galvanizado; la presente propuesta de Generación y Entrega de Valor yace por el desconocimiento de los factores que agregan valor para los consumidores, debido a que en la actualidad la lista de productos y servicios se hace extensa y podrían satisfacer la misma necesidad, por tanto en cuanto se debe considerar cómo distinguirse de las innumerables ofertas que existen en el mercado; pues bien los clientes se crean expectativas acerca del valor y la satisfacción que varias ofertas de marketing les brindarán, y compran acorde a ellas. Además vale destacar que esta compañía se encuentra expuesta a competir con negocios o cerrajerías que se dedican a ofertar productos similares, y en la mayoría de ocasiones los ofertan a precios bajos, por lo que resulta conveniente no adentrarse en una guerra de precios sino más bien otorgar un plus a la línea de productos de la empresa conforme a diferenciadores que genere valor a los clientes potenciales; son considerados como diferenciadores al producto, servicio, imagen y personal, siendo este último considerado como una de las herramientas necesarias para la entrega de la propuesta de valor, debido a que en la mayoría de ocasiones los clientes tienen su primer punto de contacto con la fuerza de ventas. Aunado a esto la disciplina de valor más apropiada es la de liderazgo en productos considerada como estrategia de diferenciación dentro de las genéricas. El alcance del estudio versará acorde a un B2C (Business to consumer) en base a predios registrados en el Distrito Metropolitano de Quito, de modo que de todas las líneas de producción la investigación se consideró para cinco (puertas enrollables, plegables, peatonales, portones y concertinas). Finalmente la propuesta requiere de una inversión de \$51262,24 y es viable acorde a la evaluación financiera.

PALABRAS CLAVE: GENERACIÓN DE VALOR, ENTREGA DE VALOR, VALOR, DIFERENCIADORES DE VALOR, DISCIPLINAS DE VALOR.

ABSTRACT

Puertacero Factory Industrial Cía. Ltda. is a company dedicated to the manufacture and distribution of doors and prints in black and galvanized steel; this proposal generation and delivery of value is an effect of the unknowledge of the factors that add value to the consumers, because today the list of products and services is extensive and could meet the same need, in fact the company should consider how distinguished from countless deals that exist in the market; a customer created expectations about the value and satisfaction that several marketing deals can provide and buy according them. Also is important to consider that this company is exposed to racing locksmith business or engaged that offering similar products, and in most cases they offer at low prices, so is not convenient a price war, by the other hand is convenient to offer a product with value and find the way for transmitting it, the differentiators that generates value to potential customers are: product, service, image and personal, the latter being regarded as one of the tools necessary to deliver the value proposition, because in most cases the sales force are the first point of contact with the potential consumers. Added to this, the value discipline that is the most appropriate is product leadership that into of the generic strategies is called differentiation. The scope of the study will focus according to a B2C (Business to consumer) based on land registered in the Distrito Metropolitano de Quito, so in the research of all production lines are considered only five (rolling doors, folding, pedestrian, for garage and security concertinas).

Finally, the proposal requires an investment of \$51262, 24 and is viable according to economically- financial evaluation.

KEY WORDS: VALUE CREATION, DELIVERING VALUE, VALUE, DIFFERENTIATING VALUE, VALUE DISCIPLINE