

RESUMEN

Brindar un respaldo adicional realizando prestaciones y crear un fondo económico seguro a todo el cuerpo de trabajadores es a lo que el “Fondo Complementario Previsional Cerrado de Cesantía de los servidores de la Escuela Politécnica del Ejército” direcciona sus esfuerzos cada día.

La presente investigación expone un plan de Marketing diseñado exclusivamente para el “Fondo Complementario Previsional Cerrado de Cesantía de los Servidores de la Escuela Politécnica del Ejército”, institución que tiene amplia trayectoria pero, se ha desvanecido gracias a la mala utilización de sus recursos propios. Mediante el desarrollo del presente trabajo, se pudo dar a conocer que se necesita aplicar estrategias de captación, posicionamiento y de promoción simples para generar un cambio, el mismo que fomentará crecimiento y sostenibilidad a través del tiempo.

Al final se analizará cómo estas estrategias lograrán cumplir con los objetivos planteados mediante actividades totalmente factibles, creando un vínculo perfecto entre el cliente y la Institución.

PALABRAS CLAVE:

- FIDELIZACION
- CAPTACIÓN
- ESTRATEGIAS DE MARKETING
- MERCADO
- PLAN DE MARKETING

ABSTRACT

Provide an additional support making facilities and create a secure economic fund for the whole body of workers of the “Fondo Complementario Previsional Cerrado de Cesantia of the workers of the Escuela Politecnica del Ejercito”, directs its efforts every day.

This research presents a marketing plan designed exclusively for the “Fondo Complementario Previsional Cerrado de Cesantia of the workers of the Escuela Politecnica del Ejercito”, institution that has an extensive experience but, it has faded due to the wrong use of their own resources. Through the development of this study, it was possible to present that it needs to apply simple strategies of capture, positioning and promotion to bring a change, the same that will growth and sustainability over time.

At the end will discuss how these strategies will achieve goals set by totally feasible activities, creating a perfect link between the client and the institution.

KEYWORDS:

- LOYALTY
- COLLECTION
- MARKETING STRATEGIES
- MARKET
- MARKETING PLAN