



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

**ESTRATEGIAS DE MARKETING MIX PARA MEJORAR EL NIVEL
DE VENTAS DE LA EMPRESA IMPORTACIONES EL CONQUIS S.A.
CHICLAYO 2017**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LINCENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

Jorge Jesús Astudillo Chávez

ASESOR

Mg. Mileydi Flores Fernández

LINEA DE INVESTIGACIÓN

Marketing

PERÚ - 2017

Resumen

En la presente investigación, se busco soluciones para afrontar el problema por el cual la empresa Importaciones El Conquis estaba atravesando que era el bajo nivel de ventas, para el cual se aplicó estrategias de marketing mix enfocadas en las 4 P's (Producto, Precio, Plaza y Promoción), las cuales se aplicaron a la población muestral de 70 personas buscando de esta manera alcanzar el objetivo que era Aplicar estrategias de marketing mix para mejorar los niveles de venta de la empresa Importaciones El Conquis. Las cuales se desarrollaron mediante la creación de una página de Facebook la que nos permitió contar con una plaza virtual con un mayor acceso a futuros clientes y promocionar de manera más directa y económica nuestros producto, dar a conocer las ofertas en precios de las armas, así como mostrar las nuevas armas que se traigan al mercado nacional. Las cuales fueron aplicadas y generaron respuestas favorables para la empresa permitiendo de esta manera que las ventas en el 2do semestre del año en curso muestren mejoría, sugiriéndose mantener una comunicación constante con los clientes por medio de la página de Facebook y generando la utilización de más medios sociales como lo son el Whatsapp, seguir buscando nuevas marcas de armas para mantener variedad para los clientes a precios a su alcance sin dejar de ofrecer promociones que mantengan interesados a los clientes.

Palabras claves: Estrategias de Marketing, Ventas.

Abstract

In the present investigation, solutions were sought to face the problem for which the company Importaciones El Conquis was going through, which was the low level of sales, for which marketing mix strategies focused on the 4 P's were applied (Product, Price , Plaza and Promotion), which were applied to the sample population of 70 people seeking in this way to achieve the goal that was to apply marketing mix strategies to improve sales levels of the company Importaciones El Conquis. Which were developed through the creation of a Facebook page which allowed us to have a virtual place with greater access to future customers and promote more directly and economically our products, publicize the offers on prices of weapons, as well as show the new weapons that are brought to the national market. These were applied and generated favorable responses for the company, thus allowing sales in the second half of the current year to show improvement, suggesting to maintain constant communication with customers through the Facebook page and generating the use of more social media such as WhatsApp, keep looking for new brands of weapons to keep variety for customers at prices within reach while continuing to offer promotions that keep interested customers.

Key Words: Marketing Strategies, Sales.