



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

TESIS

**ESTRATEGIAS DE MARKETING MIX PARA INCREMENTO DE LAS VENTAS
EN LA IMPORTADORA LA GRUTA DEL CRISTAL E.I.R.L – CHICLAYO.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADOS EN
ADMINISTRACIÓN**

Autores:

Bach. Alarcón Cherres Leidy Yannina

Bach. Palmer Vigil Milton Eduardo

Resumen

La presente investigación; tiene como objetivo general proponer estrategias de marketing mix para incrementar las ventas en la importadora la Gruta del Cristal – Chiclayo. Pretendemos fortalecer nuestra cartera y así integrarla a una cadena productiva y de confianza; que conlleve a mejorar la rentabilidad empresarial.

El tipo de investigación es Descriptiva-Propositiva y el diseño de la investigación es no experimental porque las variables en estudio: marketing mix y ventas no serán manipuladas, se observaran en su contexto natural.

Para la realización de este diseño en primer lugar se diagnosticara ¿De qué manera la propuesta de estrategias de marketing mix incrementaran las ventas en la empresa la importadora la Gruta del Cristal – Chiclayo? Luego se elaborarán las estrategias de marketing mix que permitan con la finalidad de lograr mejorar las ventas en la importadora la Gruta del Cristal – Chiclayo. Se utilizará el método cuantitativo, debido a que la información se obtendrá a través de un cuestionario aplicado a los clientes de la tienda. De esta manera se medirá por medio de la estadística para la obtención de resultados, con la ayuda de los programas SPSS y/o Microsoft Excel. Los resultados muestran que el 20,8% de los clientes requiere mejor atención en el servicio y el 38,5% opinaron que debe ser mayor la variedad de productos, esto se traduce en que es necesario la implementación de estrategias de marketing mix para mejorar la satisfacción del cliente y por ende el incremento de las ventas en la empresa.

La investigación concluye en que en la empresa la gruta del cristal del total de encuestados la mayoría de ellos afirman sentirse muy satisfechos con el servicio que se ofrece en la tienda, sin embargo manifiestan se debe mejorar los precios de los productos y la promoción de la tienda. Se recomienda la aplicación de la propuesta de estrategias de marketing mix para el incremento de las ventas en la empresa.

Abstract

This research; general objective Propose marketing mix strategies to increase sales in the importing Grotto Cristal - Chiclayo We intend to strengthen our portfolio and thus integrate it into a productive and reliable chain; that may lead to improve business profitability.

The research is descriptive-Propositive and research design because the variables under study: marketing and sales mix will not be manipulated, were observed in their natural context.

For the realization of this design first proposal was diagnosed marketing strategies How from increasing the sales mix in the importing company Grotto Cristal - Chiclayo? Chiclayo - the marketing mix strategies that allow in order to achieve better sales in the importing Grotto Cristal is then developed. The quantitative method, because the information was obtained through a questionnaire administered to customers of the store will be used. Thus you will be measured by statistics to obtain results with the help of SPSS and / or Microsoft Excel. The results show that 20.8% of customers require best care in service and 38.5% thought it should be greater product variety, this means that implementation marketing strategies necessary mix to enhance customer satisfaction and therefore the increase in sales in the company

The investigation concluded that the company in the crystal cave of total respondents most of them say they are very satisfied with the service offered in the store, however manifest must improve product pricing and promotion store. The application of the proposed marketing mix strategies for increasing sales in the company is recommended.