



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Tesis para Optar el Título de Licenciado en Administración, denominada:

**PROPUESTA DE PLAN DE MARKETING BASADO EN EL MODELO DE
LAMB PARA INCREMENTAR LAS VENTAS DE BEMBOS SAC EN
CHICLAYO, 2009.**

Autores:

Bach. Cynthia Lorena Da Costa Ruiz

PIMENTEL – PERÚ

2009

RESUMEN

Las ventas son la herramienta a través de la cual las organizaciones colocan sus productos y/ o servicios en el mercado, captando clientes y los ingresos que se necesitan para el crecimiento y desarrollo de las mismas. Bombos SAC en Chiclayo está pasando por una situación en donde existe una baja calificación de la fuerza de ventas y una inadecuada difusión y promoción del producto, lo que nos ha llevado a formular el problema de la investigación, del por qué existe un bajo nivel de ventas en la empresa, el cual queda como Tesis titulada “Propuesta de Plan de Marketing para incrementar el nivel de ventas de la empresa Bombos SAC – Chiclayo, 2009”.

El objetivo de la tesis radica en proponer un plan de marketing para incrementar el nivel de ventas de Bombos SAC – Chiclayo, para lo cual recurrimos a lo propuesto por Lamb, Hair y McDaniel (2002), teoría que sirvió para fundamentar nuestra hipótesis, la cual quedo formulada de la siguiente manera: si se propone un plan de marketing basado en el modelo de Lamb, Hair y McDaniel, entonces se va a mejorar el nivel de ventas de Bombos SAC – Chiclayo.

La investigación es de tipo descriptivo, analítica, con propuesta, la muestra quedo definida por 370 clientes y 29 trabajadores, se usó las técnicas de observación y encuesta para procesar y analizar utilizamos los métodos del marco lógico, inductivo, deductivo, descriptivo y analítico, llegando a determinar que la empresa requiere de un plan de marketing para incrementar las ventas.

ABSTRACT

The sales are the tool across which the organizations place his(her,your) products y/or services on the market, catching clients and the income that are needed for the growth and development of the same ones. Thick-lipped SAC it is happening (passing) for a situation where there exists a low qualification of the sales force and an inadequate diffusion and promotion of the product, which has led us to formulating the problem of the investigation (research), of why a low level of sales exists in the company, which stays as qualified Thesis " Offer of Marketing plan to increase the level of sales of the company Bambos SAC - Chiclayo, 2009 ".

The objective of the thesis is in proposing a marketing plan to increase the level of sales of Bambos SAC - Chiclayo, for which we resorted to the proposed thing by Lamb, Hair and McDaniel (2002), theory that sirvio to base our hypothesis, which I am formulated of the following way: if a plan of marketing based on the model of Lamb, Hair and McDaniel sets out, then it is going away to improve the level of sales of Bambos SAC - Chiclayo.

The investigation is of descriptive type, analytical, with proposal, the sample I am defined by 370 clients and 29 workers, was used the observation techniques and survey to process and to analyze we used the methods of logical, inductive, deductive, descriptive and analytical the frame, getting to determine that the company requires of a marketing plan to increase the sales and to position itself in the market.