



**UNIVERSIDAD  
SEÑOR DE SIPÁN**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACION**

**TESIS**

**“DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING PARA  
INCREMENTAR LAS VENTAS DE LOS PRODUCTOS CÁRNICOS DE LA  
CORPORACIÓN UCEDA E.I.R.L”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACION**

**AUTORES:**

**BACH. PACHERRES RODRIGUEZ CLAUDIA ROSMERY**

**BACH. VIDARTE MEJIA DANIEL**

**PIMENTEL - PERU**

**2013**

## RESUMEN

El proyecto de investigación se realizó a fin de dar alternativas de solución a la problemática de la corporación UCEDA E.I.R.L, de la cual se diagnostica una carencia del área de marketing así como la falta de elaboración de estrategias para incrementar las ventas lo cual ha conllevado a que la empresa no cuente con una imagen corporativa renombrada así mismo no ampliarse a nuevo mercados y desarrollar sus ventas. Ante dicha problemática, las teorías de estrategias de plan de marketing de Kotler son de vital importancia, son de vital importancia puesto que dichas teorías tienen como objetivos principal plantear estrategias para desarrollar una imagen renombrada, la ampliación de nuestro mercado y elevar las ventas mediante una comunicación efectiva con el cliente.

Esta investigación planteo la siguiente Hipótesis: Si se ejecutara el plan estratégico de marketing propuesto en la empresa Corporación Uceda E.I.R.L Entonces, la organización lograra incrementar sus ventas en el mercado.

El tipo de investigación que se realizara será una investigación descriptiva para realizar la aplicación del método científico, procura obtener información relevante y fidedigna.

La población se determina por parte de la Corporación UCEDA E.I.R.L estará constituida por 15clientes; asimismo la muestra estará conformada por la totalidad de la población.

La técnica de recolección de datos que utilizaremos es la encuesta y las estadísticas, tablas de frecuencias, análisis porcentual, tabulaciones.

## **ABSTRACT**

The research project was conducted in order to provide alternative solutions to the problem of the corporation UCEDA EIRL, which diagnosed a lack of marketing area and the lack of development of strategies to increase sales which has led to that the company does not have a well renowned corporate image itself does not expand to new markets and develop sales. Faced with this problem, theories of strategies Kotler marketing plan are vital, also the marketing communication strategies are of paramount importance since these theories have as main objective to develop a plan strategies renowned image, expanding of our market and increase sales through effective communication with the client.

This research raised the following hypothesis: The design of the strategic marketing plan will increase sales levels UCEDA Corporation EIRL

The type of research that will be conducted descriptive research to make the application of the scientific method, try to obtain relevant and reliable.

The population is determined by the EIRL UCEDA Corporation shall consist of 15 customers; also the sample will consist of the entire population. The data collection technique we use is the survey and statistics, frequency tables, percentage analysis, tabulations.