



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Carrera de Administración de Empresas

INFORME DE ACCIONES COMERCIALES PARA LA MARCA PROYEKGO EN EL AÑO 2019-2021

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración de Empresas

LIZET ARECHE LEÓN
(0000-0001-5980-3076)

Asesor:
RICHARD BOCARDO GAMARRA
(0000-0003-2778-7029)

Lima – Perú

2022

DEDICATORIA

A Dios quién es mi guía y fortaleza. A mi madre quién con su infinito amor y paciencia siempre apostó y confió en mí. Y a ti Micaela, desde que supe que llegabas, cada paso que doy es pensando en ti.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi madre por todo el apoyo brindado en mi trayecto educativo y profesional, a la empresa por la confianza concedida, y a mi asesor Richard Bocardo por su orientación práctica para culminar este proyecto a tiempo.

RESUMEN

El presente trabajo es un informe de las acciones comerciales aplicadas entre los años 2019 – 2022 en la empresa Proyekgo. Esto es con la finalidad de buscar mejorar nuestras operaciones tanto en el área de ventas como en toda la organización.

Para llegar a la problemática principal, se utilizaron diferentes herramientas metodológicas cómo: Brainstorming, Entrevistas a profundidad, Ishikawa y Pareto. Esto nos llevó a identificar las causas que lo originaban, y a su vez, evaluar y proponer alternativas de acción que nos permitan dar una solución ante las deficiencias que se nos presentaba.

Como en todo proyecto, un plan de acción está sujeto a objetivos que nos permitan analizar más adelante si nuestras estrategias cumplieron su propósito, en nuestro caso, planteamos 12 acciones que al analizar sus resultados pudimos observar una considerable mejora en nuestras acciones comerciales.

ABSTRACT

The present work is a report of the commercial actions applied between the years 2019 – 2022 in the company ProyeKgo. This is in order to seek to improve our operations both in the sales area and throughout the organization.

To reach the main problem, different tools were used methodological such as: Brainstorming, in-depth interviews, Ishikawa and Pareto. This led us to identify the causes that originated it, and in turn, evaluate and propose action alternatives that allow us to provide a solution to the deficiencies that were presented to us.

As in any project, an action plan is subject to objectives that allow us to analyze later if our strategies fulfilled their purpose, in our case, we proposed 12 actions that, when analyzing their results, we were able to observe a considerable improvement in our commercial actions.