

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto se ha elaborado para la empresa "LA CASA DE LOS ABONOS" cuya actividad empresarial se desarrolla en ciudad de San Gabriel provincia del Carchi. La empresa ha visto la necesidad de ampliar su mercado hacia la ciudad de Ibarra con el fin de cubrir la demanda que se la ha visto latente, motivo por el cual se ha visto en la necesidad de implementar un plan de Negocios para la penetración el mercado de Ibarra de la empresa para implantar una sucursal que permita a las personas adquirir nuevos productos con buena calidad y precios cómodos. Se deberá crear estrategias que permitan la comercialización del nuevo servicio que oferta al mercado, para lo cual hemos utilizandotécnicas de marketing que permiten la difusión y posicionamiento en la mente del consumidor de este servicio nuevo, además de la prestación de un servicio de excelente calidad, brindando valor agregado el cual comprende en la implementación de servicios complementarios, para que de esta manera la oferta que presenta "La Casa de los Abonos Sucursal Ibarra" se transforme en la mejor del mercado local de comercialización de insumos agrícolas y ganaderos, pensando siempre en el bienestar de las personas que visitarán la empresadándoles bienestar y confianza por visitar nuestras instalaciones y hacernos partícipes de sus necesidades y deseos de velar por su bienestar lo cual permitirá posicionarnos en la mente de los consumidores y aumentar el nivel de ventas por cada año de participación en el mercado, promover la cultura de servicio de calidad al cliente en todo el personal. Mediante el diagnóstico realizado se determina las fortalezas como, los años de participación en el mercado y las políticas de precios previstos; como debilidades: el nivel de ventas que se pretende esperar y las cadenas de otras empresas que se encuentran en la actualidad en el mercado de Ibarra, la cobertura de mercado real es mínima y la de los clientes potenciales es nula, Se destaca la oportunidad de crecer a través de brindar un servicio y una excelente atención, explotar el mercado y expandirse a futuro a otros mercado, no hay que dejar de lado la competencia que cada vez crece y busca estrategias para incrementar su cuota de mercado ofertando servicios similares en especial en la ciudad de Ibarra. El plan de negocios entrara a en vigencia, siendo socializado al interior de la empresa La Casa de los Abonos a través de reuniones periódicas y comunicados por escrito llevando una supervisión directa y realizando seguimiento y monitoreo continuo para al finalizar la implementación del plan la evaluación sea positiva y alcance los objetivos y metas planteados. Se espera que el mercado de Ibarra responda a nuestros estímulos y capturemos el 5% de la demanda potencial en el primer año para él posterior se logre un incremento del 5% y para los años posteriores vamos a mantenernos con la demanda por cada año para recuperar la inversión.

## EXECUTIVE SUMMARY

This project has been developed for the company "LA CASA DE LOS ABONOS" whose businesses are in the city of San Gabriel province of Carchi. The company has seen the need to expand their market to the city of Ibarra to meet the demand that has been dormant, which is why it has been necessary to implement a business plan for market penetration Ibarra of the company to implement a branch that allows people to acquire new products with good quality and affordable prices. It should create strategies for marketing the new service offering to the market, for which we have used marketing techniques that enable the dissemination and positioning in the minds of consumers of this new service, in addition to providing an excellent service , providing added value which includes the implementation of complementary services to offer so that presents "The House of fertilizers Ibarra Branch" will become the local market better marketing of agricultural and livestock inputs, always thinking in the welfare of the people who visit the company well and trust them to visit our facilities and get his needs and desires of their welfare which will position ourselves in the minds of consumers and increase the level of sales per year of market share, promote a culture of quality customer service on all staff. Diagnosis made by determining the strengths and the years of market share and pricing policies intended; as weaknesses: the level of sales is to wait and chains of other companies that are currently on the market de Ibarra, the real market coverage is minimal and the potential customer is zero, were the opportunity to grow through providing excellent service and attention, exploit the market and expanding in the future to other markets, we should not aside competition grows increasingly seeking strategies to increase market share especially offering similar services in the city of Ibarra. The business plan to enter into force, being socialized into the company's House of fertilizers through regular meetings and written communications leading direct supervision and continuous monitoring and evaluation made for the end of the implementation of the evaluation plan is positive and achieve its objectives and targets set. It expects the market to respond to our stimuli Ibarra and captured 5% of potential demand in the first subsequent year for him to achieve a 5% increase for subsequent years are going to keep with the demand for each year to recover investment.