

**ESTUDIO DE MERCADO Y PROPUESTA COMERCIAL PARA LA
MICROEMPRESA CENTRO DEL RULIMAN DE LA CIUDAD DE IBARRA
PROVINCIA DE IMBABURA**

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto ha sido elaborado con la finalidad de dar solución al problema existente dentro de la microempresa Centro del Ruliman de la ciudad de Ibarra, referente a la falta de implementación de actividades relacionadas con la mercadotecnia. De este modo se plantea el estudio de mercado y la propuesta comercial para la organización la cual se estructura en base al análisis de datos obtenidos del diagnóstico y estudio realizado, es así que se considera el uso de estrategias y herramientas que son fácilmente aplicables para una organización que empieza a relacionarse con la mercadotecnia y sobre todo que son necesarias para su crecimiento y desarrollo empresarial, que constituyen los objetivos que la organización desea alcanzar. Es evidente que existe preocupación por parte de los socios de la microempresa por cuanto la competencia es cada vez más marcada en el sector, podemos referirnos entonces a los resultados del estudio de mercado mismos que revelan que la organización apenas empieza a darse a conocer, es así que la mayor parte del mercado objetivo desconoce a la microempresa y por ende no la consideran como una de las primeras alternativas al momento de elegir en donde adquirir repuestos automotrices; los líderes del sector, de acuerdo a los datos obtenidos, constituyen los almacenes con mayor antigüedad en el mercado y por consiguiente con mayor experiencia. Los directivos de la microempresa se muestran interesados en la aplicación de esta propuesta en base a que el mercado objetivo muestra interés en la organización y las estrategias no implican una inversión alta; por estas razones se determina que el proyecto es factible de realizarse y de implementarse. Sin embargo, es necesario indicar que el éxito de todo plan, propuesta o acción de mejora sólo es posible con el trabajo de todos los integrantes de la organización.

ABSTRACT

This project has been created with the intention of providing a solution for the problem inside Centro del Ruliman small business enterprise located in Ibarra city, which is lack of marketing-related activities implementation. This way, a marketing plan and a business plan are proposed for the aforementioned organization, both of which are based on analysis of obtained data during diagnosis and studies conducted, so, it is considered a use of strategies and tools easily applicable for an organization barely beginning a relationship with marketing, and most importantly, strategies that are quite important for its own growth and business development, which are objectives such organization wants to achieve. Concern is evident amongst business partners for which competition is every time harder in such market share, so now we can refer to studies' results which indicate the organization is just starting to become familiar in its surrounding environment, so most part of the potential customers have no knowledge about this enterprise, therefore it is not a top of the list alternative when choosing where to obtain motor vehicle parts; leaders in this market share, according to data obtained, are stores with most seniority, and consequently have more expertise in the business. The board of subject small business enterprise is interested in the application of this marketing plan proposal, based on the fact that market share is showing interest in the organization and strategies proposed won't imply heavy investment; for these reasons, this project is feasible of realizing and implementing. However, it must be noted that success in any plan, proposal or improvement action is only possible through the work of every member of the organization.