

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
SECCIÓN DE MERCADEO INTERNACIONAL**



MODALIDAD PASANTÍA DE PRÁCTICA PROFESIONAL:

**“PLAN PROMOCIONAL PARA AUMENTAR LAS VENTAS DE LA EMPRESA
FERRETERÍA PRUDENCIO DE YAMABAL”.**

**PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE:
LICENCIATURA EN MERCADEO INTERNACIONAL**

PRESENTADO POR:

MARIA GUADALUPE BENÍTEZ VÁSQUEZ N° BV18004

DOCENTE ASESOR:

MSC.LISSETH NOHEMY SALEH DE PERLA

ASESOR EXTERNO:

MIRIAN CONCEPCIÓN GARCÍA VDA. DE PRUDENCIO

**CIUDAD UNIVERSIDAD ORIENTAL, 01 DE DICIEMBRE DEL 2023
SAN MIGUEL, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA**

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES



ING.JUAN ROSA QUINTANILLA QUINTANILLA

RECTOR

DRA.EVELYN BEATRIZ FARFÁN MATA

VICERRECTOR ACADÉMICO

MSC.ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

LIC.PEDRO RESALIÓ ESCOBAR CASTANEDA

SECRETARIO GENERAL

LIC.CARLOS AMÍLCAR SERRANO RIVERA

FISCAL GENERAL

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL

AUTORIDADES



MSC.CARLOS IVÁN HERNÁNDEZ FRANCO

DECANO

DRA.NORMA AZUCENA FLORES RETANA

VICEDECANO

LIC.CARLOS DE JESÚS SÁNCHEZ

SECRETARIO INTERINO

Vº Bº. MTRO. EVER ANTONIO PADILLA LAZO

**DIRECTOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN
DE LA FACULTAD**

MTRO. ARNOLDO ORLANDO SORTO MARTÍNEZ

JEFE DE DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS

MSC.LISSETH NOHEMY SALEH DE PERLA

ASESOR DE PASANTÍAS

MTRA. LINDA MARIANITA ACOSTA CORTEZ

**COORDINADORA DE PROCESOS DE GRADUACIÓN DE LA CARRERA EN
MERCADERO INTERNACIONAL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS
ECONÓMICAS**

TRIBUNAL EVALUADOR

MTRO.BALMORE ALEXIS RODRIGUEZ OCHOA
PRESIDENTE

LICDA.FLOR MARISELA RODRIGUEZ CLAROS
SECRETARIO

MSC.LISSETH NOHEMY SALEH DE PERLA
VOCAL

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a Dios por bendecirme cada día y permitir afrontar cada obstáculo que se me presento en el camino a lo largo de mi carrera, a mis padres y hermanos por darme fuerzas y motivarme a continuar a través de su apoyo incondicional para poder culminar esta etapa importante de mi vida, a mi tía Gloria Vásquez, Hextor Fredy Benítez por apoyarme en todo momento.

También quiero dedicar este trabajo a mis amigas por haberme brindado su apoyo y su amistad. A todos aquellos que de una u otra manera me ayudaron para que fuera posible este logro.

Agradezco a todos los maestros de la Universidad por haberme dado los conocimientos adquiridos a través de cada docente que me impartió las clases, por dejar esa huella en cada una de sus enseñanzas.

ÍNDICE

| | |
|--------------------------------------------------------------|----|
| RESUMEN | 8 |
| INTRODUCCIÓN | 10 |
| I. INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN O EMPRESA RECEPTORA | 12 |
| II. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN EN EL AREA DE LA PASANTIA | 16 |
| III. METODOLOGÍA..... | 18 |
| IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN..... | 20 |
| V. CONCLUSIONES..... | 22 |
| VI. RECOMENDACIONES | 23 |
| VII. BIBLIOGRAFÍA | 24 |
| VIII. VISTO BUENO DEL TUTOR EMPRESARIAL | 24 |
| IX. ANEXOS | 26 |

LISTA DE TABLAS

| | |
|-----------------------------------------------------------|----|
| Tabla N° 1 Programa de capacitación..... | 21 |
| Tabla N° 2 Fotografías de las actividades realizadas..... | 26 |

LISTA DE FIGURAS

| | |
|-------------------------------------------------------|----|
| Figura N° 1 Esquema de situación administrativa... .. | 14 |
|-------------------------------------------------------|----|

RESUMEN

Ferretería Prudencio fue fundada el 02 de mayo del año 2005 en el Barrio El Centro, Calle Salida a Gotera, Yamabal, Departamento de Morazán, El Salvador, C.A., por Francisco Antonio Prudencio. Es una empresa dedicada a la venta al por menor de materiales y herramientas de construcción. Cuenta con 4 empleados. También ofrece una variedad de productos de carpintería, fontanería y pintura, transporte a domicilio para llevar la mercadería hasta el destino final del cliente.

En el desarrollo de la práctica se brindó apoyo al área de Mercadeo y Ventas, a la empresa, desde el tiempo estimado que fue del 01 de marzo al 14 de septiembre de 2023. Las actividades principales realizadas estaban dirigidas al desarrollo de un plan promocional para aumentar las ventas de la empresa Ferretería Prudencio, al implementar este plan se obtuvieron resultados positivos para la empresa.

A su vez, se mostró la disposición en la realización de otras actividades administrativas como: se realizó la colocación de los productos en estantería según precios, ordenamiento y categorización de los productos en el establecimiento, para llevar una mejor organización, elaboración de facturas de una manera más eficiente y eficaz, se realizó la atención al cliente para brindar un servicio de calidad, recibir pedidos. Se realizó un flujograma para ser más productivos en la entrega y elaboración de un portafolio para anexar facturas de los productos que se adquieren a los proveedores de cada mes.

Los resultados obtenidos demuestran que la ejecución de las actividades planteadas al inicio del proyecto se cumplió en su totalidad, observándose cambios significativos para el beneficio de la empresa, contribuyendo al fortalecimiento de cada una de las áreas que conforman la empresa, principalmente en la Ferretería Prudencio.

Palabras claves: Plan promocional, estrategias, mercadeo mix, ventas, análisis FODA, plan estratégico.

SUMMARY

Ferretería Prudencio was founded on May 2, 2005 in the El Centro neighborhood, Calle Salida a Gotera, Yamabal, Department of Morazán, El Salvador, C.A., by Francisco Antonio Prudencio. It is a company dedicated to the retail sale of construction materials and tools. It has 4 employees. It also offers a variety of carpentry, plumbing and painting products, and home transportation to take the merchandise to the customer's final destination.

In the development of the practice, support was provided to the Marketing and Sales area, to the company, from the estimated time that was from March 1 to September 14, 2023. The main activities carried out were aimed at developing a promotional plan for increase the sales of the company Ferretería Prudencio, by implementing this plan positive results were obtained for the company.

At the same time, the willingness to carry out other administrative activities was shown, such as: the placement of products on shelves according to prices, ordering and categorization of products in the establishment, to carry out better organization, preparation of invoices of a more efficient and effective way, customer service was carried out to provide quality service, receive orders. A flow chart was made to be more productive in the delivery and preparation of a portfolio to attach invoices for the products that are purchased from suppliers each month.

The results obtained demonstrate that the execution of the activities proposed at the beginning of the project was completed in its entirety, observing significant changes for the benefit of the company, contributing to the strengthening of each of the areas that make up the company, mainly in the Prudencio Hardware Store.

Keywords: Promotional plan, strategies, marketing mix, sales, SWOT analysis, strategic plan.

INTRODUCCIÓN

La Ferretería Prudencio se encarga de ofrecer venta al por menor de materiales y herramientas de construcción, carpintería, fontanería, pintura y ofrece el servicio de transporte a domicilio a nivel nacional para el traslado de productos hasta el lugar de destino de los clientes, las ventas habían disminuido ya que no se contaba con promociones. Por lo tanto la realización de la pasantía de práctica profesional permitió el cumplimiento del objetivo dirigido a desarrollar un plan promocional para aumentar las ventas de la empresa.

La importancia de la pasantía está enfocada en aumentar las ventas de la Ferretería Prudencio de Yamabal, dando seguimiento a cada una de las estrategias de marketing mix para que se lleven a cabo y para que los clientes se sientan motivados a adquirir los productos ofrecidos, todo esto de la mano con el área de mercadeo y ventas que son un pilar fundamental en el desarrollo de cada una de las actividades ejecutadas dentro de la empresa, al igual fue de suma importancia para el pasante porque aplico los conocimientos adquiridos durante los años de formación académica, y le permitió adquirir nuevos conocimientos, desarrollar nuevas habilidades y destrezas que han servido para su desarrollo profesional.

En el presente informe final se muestra: la información de la institución o empresa receptora como: antecedentes, misión, visión, valores, localización, recursos como: naturales, instalaciones y equipo, humanos, actividades actuales, situación técnica, situación administrativa, generales de comercialización, análisis de la situación en el área de pasantía, la metodología utilizada en las actividades ejecutadas, resultados y discusión, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos de las actividades realizadas.

Lo mencionado con anterioridad determina que los objetivos específicos fueron cumplidos en su totalidad, el primero se basó en realizar un análisis FODA para conocer el ambiente situacional de la Ferretería Prudencio, el segundo consistió en

establecer estrategias de promoción que permitirán aumentar las ventas de la empresa Ferretería Prudencio de Yamabal y el tercero elaborar un plan estratégico que contribuya al cumplimiento de los objetivos de promoción.

I. INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN O EMPRESA RECEPTORA

1.1 Datos generales

1.2 Antecedentes

Ferretería Prudencio empresa dedicada a la venta al por menor de materiales y herramientas de construcción empezó sus operaciones el 02 de mayo del año 2005 en el Barrio El Centro, Calle Salida a Gotera, Yamabal, Departamento de Morazán, El Salvador, C.A., la cual fue fundada por Francisco Antonio Prudencio, sus hijos Paola Prudencio y Arturo Prudencio con un capital de \$15,000. En ese entonces contaba únicamente con 3 empleados los cuales eran los mismos dueños del negocio.

Con el tiempo y esfuerzos de ambos, continuó creciendo gradualmente brindando a sus clientes más variedad de productos como: carpintería, fontanería y pintura.

En el año 2010 fallece el fundador y propietario de la ferretería Prudencio, por lo que la esposa Mirian Concepción García Vda. de Prudencio ejerce la administración y pasa a hacer la propietaria junto a sus hijos. La cual decide contratar a 3 empleados, ya que sus hijos no disponían de tiempo para hacerse cargo del negocio, actualmente cuenta con 4 empleados que son los encargados de llevar a cabo las actividades de la empresa, la propietaria, 1 persona en el área de mercadeo y 2 en el área de ventas.

Misión: Ofrecer excelencia en materiales y herramientas de construcción y servicios de calidad para la satisfacción del cliente.

Visión: Ser reconocidos como una empresa líder en el mercado de materiales y herramientas de construcción, brindando un servicio de calidad a nuestros clientes.

Valores: Lealtad, solidaridad, responsabilidad, honestidad, trabajo en equipo, calidad.

1.3 Localización

La empresa se encuentra ubicada en el Barrio El Centro, Calle Salida a Gotera, Yamabal, Departamento de Morazán, El Salvador, C.A.

1.4 Recursos

1.4.1 Naturales

- **Uso de la tecnología:** Se hizo menos uso de papelería, ya que se trabajó de manera digital el plan promocional.
- **Materiales sostenibles:** Se utilizó papel reciclado para llevar a cabo algunas actividades como fue: la elaboración de un portafolio para anexar las respectivas facturas de cada mes de las compras realizadas.

1.4.2 Instalaciones y equipos

La empresa cuenta con diversas instalaciones que conforman:

Sala de ventas: Se encuentran los empleados del área de ventas, los cuales se encargan de dar una atención personalizada a los clientes para poder fidelizarlos.

Bodega: Donde se almacenan los productos. Como: lamina, malla, hierro, cemento, bloque, grava, arena, tuberías PVC, alambre de amarre, alambre de púas, estructura metálica, discos y pintura.

Parqueo: Los clientes, empleados y proveedores pueden dejar sus vehículos a la hora de acceder a la ferretería, ya sea realizar alguna compra, dejar pedidos y trabajar.

Equipo: La empresa está equipada con equipos como: computadora, impresora, escritorio, sillas, papel, engrapadora, perforadora, plumón, tijera, tirro, lápiz y lapicero. Y todo lo necesario para la productividad del trabajo.

1.4.3 Humanos

El recurso humano es el más importante dentro de una empresa, la estructura de la ferretería Prudencio consta de un gerente general, área de mercadeo y ventas. Cuenta con 4 empleados distribuidos de la siguiente manera:

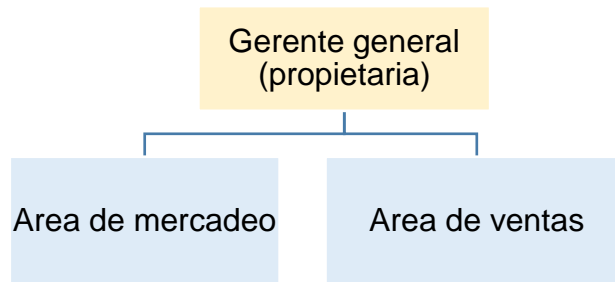


Figura 1: Esquema de situación administrativa

1.5 Actividades actuales

1.5.1 Producción principal y otras

Desde sus inicios Ferretería Prudencio se ha dedicado a ofrecer venta al por menor de materiales y herramientas de construcción, también ofrece productos de carpintería, fontanería y pintura, servicio de transporte a domicilio con un costo adicional para llevar la mercadería hasta el destino final del cliente ya sea dentro o fuera del municipio de Yamabal. Entre los productos se encuentran:

- **Material y herramientas de construcción:** Son productos indispensables a la hora de la construcción y reparación de hogares entre los que se ofrecen se encuentran: cepillo eléctrico, taladro, pulidora, lijadoras, esmeriladoras, niveles, brocas para concreto, bloque, cemento, arena, grava, malla, alambre, hierro, estructura metálica, martillo, desatornilladores, lápiz de color, cintas métricas, caretas, lentes, tenazas, arandelas, clavos, anclas, sellador de pared, discos abrasivos para desbaste y metal.
- **Carpintería:** Diferentes materiales que se utilizan como: brocas para madera, tornillos, madera, pernos, discos, brochas, lijas y escuadras.
- **Fontanería:** Son productos de PVC de diferentes medidas y precios como: uniones, reductores, adaptadores macho y hembra, codos, T, abrazaderas, curvas, tuberías, cinta teflón y pegamento.

- **Pintura:** son otro tipo de producto, especialmente de uso doméstico, la cual se ofrece en diferentes colores de la marca corona. (Ferretería Prudencio, 2018)

1.5.2 Situación técnica

En el área técnica la empresa cuenta con equipo capacitado para brindar atención de calidad a los clientes y cada una de las actividades que requiere la Ferretería Prudencio. Tales como: atención al cliente y cargar los materiales a los vehículos de las personas que realizan la compra.

Para la realización de la pasantía de práctica profesional se me proporciono, equipo de cómputo para la preparación de algunas actividades realizadas en el plan promocional de manera digital. Para llevar a cabo las demás actividades como: colocar y ordenar en estantería los productos según precios, elaborar facturas y elaborar un portafolio para anexar las facturas se me brindo: papel, lapicero, tirro, tijera, engrapadora, perforadora, plumón, lápiz y lapicero.

1.5.3 Situación administrativa

La Ferretería Prudencio es una empresa comercial representada por la gerente general (propietaria) y de ella dependen el área de mercadeo y ventas. Quien toma las decisiones es la dueña de la empresa. Actualmente cuenta con 4 empleados. A continuación se presentan las funciones:

- **Gerente general (propietaria):** Se encarga de coordinar las compras, encargada de pedidos por teléfono, pagos a proveedores y en general, la supervisión de las diferentes actividades de la Ferretería.
- **Área de mercadeo:** Es la encargada de realizar la publicidad y promoción de la empresa, esta cuenta con un empleado.
- **Área de ventas:** Lleva a cabo las operaciones comerciales, se exhibe la mercancía y trata directamente con los compradores, lleva los pedidos a domicilio. Cuenta con dos empleados.

1.5.4 Generales de comercialización

Para la comercialización por ser una empresa comercial que ofrece venta al por menor de materiales y herramientas de construcción realizan asesoramiento a clientes cuando estos lo requieren al realizar compra de algún producto como tuberías PVC.

II. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN EN EL AREA DE LA PASANTIA

La experiencia que se obtuvo al realizar las prácticas profesionales en la empresa ferretería Prudencio permitió conocer cómo funciona y se trabaja en una empresa que brinda materiales y herramientas de construcción y servicio a domicilio donde se adquirieron nuevos conocimientos que permitieron fortalecer cada una de las actividades ejecutadas dentro de la empresa.

Una de las fortalezas es que en la empresa existe un buen clima y cultura organizacional, en donde el compañerismo de parte de cada uno de los empleados que conforman las diferentes áreas de la empresa, cuentan con grupos en redes sociales para llevar a cabo una mejor comunicación, por si se presenta algún inconveniente a la hora de solicitar un pedido de parte de los clientes buscan soluciones. Además, son felicitados por metas alcanzadas, también se les premia por obtener una productividad en sus labores.

La empresa en ocasiones presenta limitantes ya que no cuenta con suficientes empleados para poder desempeñar cada una de las actividades que llevan a cabo, los proveedores a veces no llegan en la fecha indicada a dejar el pedido solicitado, al no contar con promociones los clientes no desean adquirir los productos.

Durante la realización de la pasantía el aporte fue en la realización de un plan promocional para aumentar las ventas de la empresa Ferretería Prudencio de Yamabal, el cual permitió a la empresa aumentar los ingresos y tener un mayor número de clientes, ya que al ver estas promociones se motivan a realizar la compra

de los productos que ofrece. Se llevaron a cabo diferentes actividades que facilitaron a mantener el cumplimiento de cada una de las actividades ejecutadas.

Dentro del plan promocional realizaron los siguientes pasos:

- **Planteamiento del problema:** donde se realizó la descripción del problema con el cuenta la empresa, el cual es la falta de promociones.
- **Antecedentes:** Se detalla cómo surge la empresa, quien es el fundador y actualmente como se encuentra. Filosofía de la empresa como: misión, visión, valores y ubicación.
- **Justificación:** Dentro de ella se muestra la parte específica que se enfoca en la formulación de un plan promocionar para aumentar las ventas de la Ferretería Prudencio. Lo novedoso que es útil ya que permitirá aumentar las ventas.
- **Objetivos:** Los logros que se desean alcanzar como lo fue: Desarrollar un plan promocional para aumentar las ventas de la empresa Ferretería Prudencio de Yamabal.
- **Marco teórico:** Se exponen las bases teóricas como: definición del plan, importancia de la planeación estratégica, plan promocional y los objetivos de promoción.
- **Marco histórico:** Reseña de las empresas ferreteras en El Salvador y situación actual de la Ferretería Prudencio.
- **Marco Normativo:** Aspectos legales o formalidades que las empresas ferreteras deben de cumplir en nuestro país.
- **Marco conceptual:** Conceptos de algunas palabras utilizadas en el plan promocional tales como: análisis de la situación, análisis FODA, fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas, plan promocional, presupuesto de publicidad, estrategias de promoción y descuentos.
- **Metodología de investigación:** el tipo de estudio, población, muestra, tamaño, cálculos de la muestra, tipo de muestreo, fuentes de recopilación de información como: fuentes primarias y secundarias, técnicas e instrumentos para la obtención de la información como entrevista y encuesta.

- **Resultados:** Se detalla el consolidado de las encuestas que se le realizó a los clientes actuales.
- **Propuesta:** Estrategias de mercadeo mix tales como: En precio: ofertas (combos), descuentos por volumen, en promoción: cupones, descuentos especiales, sorteos, regalías, en plaza: implementación de una tienda en línea, en publicidad: hojas volantes y redes sociales para promocionar los productos.

III. METODOLOGÍA

La pasantía de práctica profesional se desarrolló de forma presencial, realizando una serie de actividades que se plantearon en el plan de trabajo como:

- **Investigar la situación actual de la empresa Ferretería Prudencio:** Se realizó un análisis FODA para conocer la situación actual de la empresa.
- Se observó a los clientes para recopilar información sobre los productos que más adquieren en la empresa y para saber quiénes adquieren más y cada cuanto tiempo.
- **Revisar y analizar los productos poco demandados para no seguir invirtiendo en aquellos que su ciclo de vida disminuye e invertir en productos estrellas.** Se realizó una revisión detallada de los productos poco demandados.
- **Evaluar los resultados de la investigación para identificar oportunidades de desarrollo de estrategias promocionales y actualización de la publicidad:** Se realizó una encuesta de manera digital a los clientes reales y entrevista a la propietaria de la empresa para identificar oportunidades.
- Se investigaron tendencias sobre los gustos y preferencias de los clientes reales con respecto a los productos que ofrece la empresa. Además se realizó la segmentación según sexo, edad, estado económico, ocupación y educación.

- Crear contenido digital para conocer que promoción les llama más la atención a los clientes. Se realizó la creación de contenido por medio de la red social Facebook.
- **Se llevó a cabo la realización de la estructura del plan para el cumplimiento de los objetivos de promoción.** Comprendido en 5 capítulos tales como: capítulo 1 planteamiento del problema, antecedentes, justificación, objetivos de la investigación, capítulo 2 marco teórico, histórico, normativo, conceptual, capítulo 3 metodología de investigación, capítulo 4 resultados y por último capítulo 5 propuesta.
- **Se propusieron estrategias de mercadeo mix para aumentar las ventas y encontrar un nuevo mercado potencial.** Para la P de Precio fueron: ofertas (combos de productos), descuentos por volumen (regalo sorpresa), P de promociones: cupones, descuentos especiales, sorteos y regalías, P de plaza: tienda en línea, P de publicidad: hojas volantes y publicidad en redes sociales.
- **Se asignaron las promociones que más llamaron la atención de los clientes al plan promocional.** Se incluyó en el plan promocional las promociones más atractivos por los clientes.
- **Se dejaron técnicas de control y evaluación para conocer si el plan estratégico está teniendo resultados positivos. Tales como:** encuestas cortas cada fin de mes para conocer sobre la opinión de los clientes con respecto a las promociones.

Así mismo se llevaron a cabo actividades emergentes tales como:

- **Colocar y ordenar en estantería los productos según precios.** Se realizó la colocación de los productos en estantería según precios, ordenamiento y categorización de los productos en el establecimiento, para llevar una mejor organización.
- **Elaborar facturas.** Se llevó a cabo la elaboración de facturas de una manera más eficiente y eficaz, para el cliente pueda comprobar cuanto es lo que ha gastado en las compras de los productos.

- Se realizó la atención al cliente para brindarles un servicio de calidad y de esta manera distinguir la empresa en ser mejores ante la población.
- **Recibir pedidos.** Se realizó un flujograma para ser más productivos en la entrega.
- **Elaborar un portafolio para anexar las facturas.** Se elaboró un portafolio mensual en el cual se anexaron las facturas de las compras realizadas a los proveedores.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Durante el periodo comprendido de la práctica profesional, se ejecutaron actividades de apoyo en el área de mercadeo y ventas de la empresa ferretería Prudencio, las cuales permitieron que en el proceso se adquirieran conocimientos y habilidades y destrezas que se detallan a continuación:

- Se reforzaron los conocimientos informáticos en la planificación y organizaciones en Word y Excel por medio de la creatividad.
- Ser competente para ser capaz de identificar situaciones problemáticas y utilizar conocimientos para mejorar la situación. Se realizó un análisis FODA el cual le permitió a la empresa identificar en que está fallando y mejorar aquellas áreas donde representa una debilidad.
- Se pusieron en práctica la creación de estrategias promociones por medio de la elaboración de contenido digital y tradicional para aumentar las ventas de la empresa, las cuales tuvieron resultados positivos ya que se vio un aumento en las ventas. Tales como: Para la P de Precio fueron: ofertas (combos de productos), descuentos por volumen (regalo sorpresa), P de promociones: cupones, descuentos especiales, sorteos y regalías, P de plaza: tienda en línea, P de publicidad: hojas volantes y publicidad en redes sociales.
- Alcanzar la experiencia para competir en el mercado laboral. A través del desarrollo de un plan promocional.
- Con relación al área de mercadeo, también se llevó a cabo nuevos conocimientos de actividades que corresponden al área como la realización

de facturas para llevar un mejor orden de las ventas mensuales.

- Las destrezas adquiridas son: Puntualidad, organización en la ejecución de actividades, conocimientos, atención al cliente y comunicación.

Seguimiento

Se ha tomado en consideración la realización de una capacitación como técnica de seguimiento del plan promocional.

| FERRETERÍA PRUDENCIO | | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| PROGRAMA DE CAPACITACIÓN | | | | | | |
| Docente asesora: Msc. Lisseth Nohemy Saleh de Perla | | | | | Nº DE PARTICIPANTES:10 | |
| TEMA | OBJETIVO | METODOS | TECNICAS | ESTRATEGIAS | TACTICAS | TIEMPO |
| Plan promocional para aumentar las ventas de la empresa Ferretería Prudencio de Yamabal. | Desarrollar una comprensión profunda acerca del nuevo modelo de plan promocional. | Expositiva, participativa y analítica | Exposición de la estructura del plan promocional. | <ul style="list-style-type: none"> • Encuestas | <ul style="list-style-type: none"> • Compartir enlace de encuesta de manera digital | 2 horas |
| RECURSOS | DIRIGIDO A | INSTITUCIÓN ASESORA | LUGAR DE CAPACITACION | PRESUPUESTO | RESULTADOS | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Proyector • Brochure • Material impreso | Gerente y Empleados | Ferretería Prudencio | Sala de ventas de la Ferretería Prudencio | \$75 + Brochure + Refrigerio + Material impreso | <ul style="list-style-type: none"> • Conocer la estructura del plan promocional • Saber las promociones que ofrecerá la Ferretería Prudencio. | |
| Responsable: Maria Guadalupe Benítez Vásquez | | | | | | |

Tabla 1: Programa de capacitación

V. CONCLUSIONES

- En relación con el primer objetivo, se concluye el cumplimiento eficiente de la situación actual de la Ferretería Prudencio, el realizar un análisis FODA a la empresa es muy importante porque permite buscar una solución para mejorar en aquellos aspectos que se está fallando. Y de esta manera llevar a cabo métodos de atención al cliente, que ayude a aumentar ventas.
- En lo que se refiere al segundo objetivo se puede notar que para el área de mercadeo y ventas es de vital importancia contar con estrategias promocionales que permitan a la empresa aumentar el número de ventas. Y para aumentar la fidelización del cliente actual y encontrar clientes potenciales para tener una mejor participación en el mercado.
- Por último, en el tercer objetivo con la implementación de un plan estratégico que contribuya al cumplimiento de los objetivos de promoción, es de mucho beneficio para la empresa, porque le sirve de guía para orientarse en aquellas áreas donde no posee mucho conocimiento, esto contribuirá como base para que las diferentes áreas de la empresa puedan ejecutarse de una mejor forma.

VI. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la Ferretería Prudencio realizar el control y seguimiento a través de la técnica del FODA cada 6 meses para que vean en que están fallando y así buscar soluciones que mejoren la situación actual que se lleve a cabo por el gerente y empleados a través de la técnica de la encuesta.
- Implementar estrategias promociones para que los clientes se sientan motivados y deseen adquirir los productos. Tales como: En la P de precio ofertas (combos de productos), descuentos por volumen (regalo sorpresa), en la P de promoción: cupones (\$ 5 canjeables en productos por compras de 10 sacos de cemento CESSA), descuentos especiales (herramientas electrónicas 15%, tuberías PVC 10% y lamina 5%), sorteos (por compras mayores de \$50 en pintura y alambre de púas participas en el sorteo de planchas y televisores), regalías (al realizar compras de \$15 en productos de cualquier categoría se hará entrega de una gorra o camisa o llavero , P de plaza: tienda en línea (de manera electrónica la empresa recibirá los pedidos que los clientes soliciten), P de publicidad: hojas volantes (con los productos que ofrece la empresa y las promociones) y publicidad en redes sociales.
- Se le propone a la empresa que implemente el plan estratégico ya que este traerá mayores beneficios, porque permitirá que sea más reconocida por los clientes y aumente las ventas. Que realice la actualización cada seis meses.

VII. BIBLIOGRAFÍA

Ferretería Prudencio. (15 de Febrero de 2018). *TodosBiz*. Búsqueda de negocios.
<https://www.todosbiz.com/SV/ferreter%C3%ADa-prudencio-2680-6264>

VIII. VISTO BUENO DEL TUTOR EMPRESARIAL

| Nombre del tutor externo | Firma | Sello institucional |
|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Mirian Concepción García Vda. de Prudencio |  |  |



Constancia de la institución

14 de septiembre del 2023

Licda. Linda Marianita Acosta Cortez

Coordinadora de procesos de Graduación de la carrera en Mercadeo Internacional
Departamento de Ciencia económicas de la Facultad Multidisciplinaria Oriental.

Presente.

La suscrita Mirian Concepción García Vda. de Prudencio. HACE CONSTAR que la Br. Maria Guadalupe Benítez Vásquez ha finalizado satisfactoriamente su PASANTÍA DE PRACTICAS PROFESIONALES en el proyecto: "Plan promocional para aumentar las ventas de la empresa Ferretería Prudencio de Yamabal" habiendo iniciado en la fecha comprendida del 01 de marzo hasta el 14 de septiembre por un total de seis meses.

Y para los efectos que el interesado estime conveniente, se firma y sella la presente, en la Ferretería Prudencio a las nueve horas del día catorce de septiembre del dos mil veintitrés.

Atentamente:







Mirian Concepción García Vda. de Prudencio

Administradora de la Ferretería

Ferretería Prudencio
Barrio El Centro, Calle Salida a Gotera, Yamabal,
Departamento de Morazán, El Salvador, C.A
Tel. 79290982

IX. ANEXOS

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">• Atención al cliente |  |
| <ul style="list-style-type: none">• Investigación de la situación actual de la empresa Ferretería Prudencio |  |
| <ul style="list-style-type: none">• Encuesta de manera digital a clientes |  |
| <ul style="list-style-type: none">• Entrevista a la propietaria |  |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de la estructura del plan promocional |  |
| <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de mercadeo mix: Ofertas (combo de productos) |  |
| <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de mercadeo mix: Regalo sorpresa |  |



| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de mix: Descuentos especiales |  |
| <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de mix: Sorteos |  |

Tabla 2: Fotografías de las actividades realizadas



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
SECRETARÍA**

Ciudad Universitaria de Oriente, 24 de mayo de 2023.

ESTIMADOS SEÑORES:

Para su conocimiento y efectos legales consiguientes, transcribo a Ustedes el Acuerdo No. 72-19-23-IV-6(O-10), de Junta Directiva, tomado en Sesión Ordinaria celebrada el día cinco de mayo de 2023, que literalmente dice:

6. Asuntos Académicos de la Agenda No. 67-19-23.

O) Solicitud de Aprobación de Modalidad de Trabajo de Grado y Designación de Docente Asesor para estudiantes egresados de las diferentes Carreras de esta Facultad.

La Junta Directiva de la Facultad Multidisciplinaria Oriental, con fundamento en el Art. 191 del Reglamento de la Gestión Académico Administrativa de la Universidad de El Salvador y en el Art. 8 del Reglamento Especifico de Procesos de Grado de la Facultad Multidisciplinaria Oriental, por unanimidad de votos de los miembros presentes (7) **ACUERDA:**

- 10) Aprobar la designación de Docente Asesor en la Modalidad de **Pasantía de Práctica Profesional**, a estudiante egresada de la Carrera de Licenciatura en Mercadeo Internacional del Departamento de Ciencias Económicas; la cual se desarrollará durante los Ciclos I y II-2023, en esta Facultad, según detalle:

| CARNET | ESTUDIANTE | ASESOR | FECHA DE INICIO | FECHA DE FINALIZACIÓN |
|---------|-----------------------------------|------------------------------------|-----------------|-----------------------|
| BV18004 | MARIA GUADALUPE, BENÍTEZ VÁSQUEZ. | MSC. LISSETH NOHEMY SALEH DE PERLA | 01-03-2023. | 14-09-2023. |

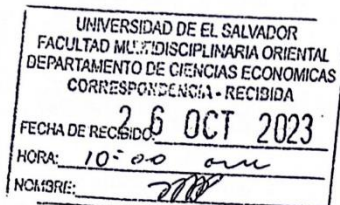
Atentamente,

"HACIA LA LIBERTAD POR LA CULTURA"


**LIC. ISRAEL LÓPEZ MIRANDA
SECRETARIO**



Elab. R.J.H.R



Ciudad Universitaria de Oriente, 23 de octubre de 2023.

ESTIMADOS SEÑORES:

Para su conocimiento y efectos legales consiguientes, transcribo a Ustedes el Acuerdo No. 92-19-23-IV-1(2), de Junta Directiva, tomado en Sesión Extraordinaria celebrada el día viernes trece de octubre de dos mil veintitrés, que literalmente dice:

1. Propuesta de Nombramiento de Tribunal Evaluador.

La Junta Directiva de la Facultad Multidisciplinaria Oriental, con fundamento en los Artículos 206 y 207 Reformado del Reglamento de la Gestión Académico Administrativa de la Universidad de El Salvador, y en el Acuerdo de Decanato No. 863-19-23, por unanimidad de votos de los miembros presentes (5); ACUERDA:

- 2) Designar Tribunal Evaluador a la estudiante egresada de la Carrera Licenciatura en Mercadeo Internacional, quien ha finalizado su Trabajo de Grado en la Modalidad Pasantía de Práctica Profesional: "Plan promocional para aumentar las ventas de la empresa Ferretería Prudencio de Yamabal"; según detalle:

| CARNÉ | ESTUDIANTE | CARRERA | TRIBUNAL EVALUADOR |
|---------|---------------------------------|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| BV18004 | MARÍA GUADALUPE BENÍTEZ VÁSQUEZ | LICENCIATURA EN MERCADEO INTERNACIONAL | - MSC. LISSETH NOHEMY SALEH DE PERLA (DOCENTE ASESOR). -LICDA. FLOR MARISELA RODRÍGUEZ CLAROS -LIC. BALMORE ALEXIS RODRÍGUEZ OCHOA |

Notifíquese,

"HACIA LA LIBERTAD POR LA CULTURA"

LIC. ISRAEL LÓPEZ MIRANDA
SECRETARIO

Elaboró: A.E.H.J.