

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de profesionalización tiene como objeto el diseño de estrategias de promoción que se adecuen a los intermediarios y consumidores finales, trabajo realizado bajo la modalidad de memoria de experiencia profesional en la empresa Bodegas y Viñedos “La Cabaña” S.R.L. productora de vinos Kohlberg.

Se utilizó como principales formas de promoción: la publicidad y la promoción de ventas, que va a permitir mejorar su imagen ante los consumidores y crear preferencia por la marca.

En el departamento comercial no existe un área de marketing, motivo por el cual la empresa se ve en la necesidad de contratar una empresa de publicidad.

El diagnóstico realizado está compuesto por las fuerzas externas e internas de la empresa, lo que permitió analizar las diferentes variables que repercuten en el funcionamiento de la empresa, con el fin de identificar fortalezas y debilidades, como también las oportunidades y amenazas.

La propuesta se elaboró en base a la información recopilada, analizada y seleccionada durante el desarrollo de la pasantía, enmarcada en el ambiente específico donde se presenta el fenómeno de estudio, para lo que se aplicó la observación, encuestas, entrevistas estructuradas. El análisis de la información obtenida nos ayudó a tener un panorama más claro de la situación de la empresa con el fin de proponer mejores estrategias de promoción que permita incrementar la participación de mercado.