

RESUMEN EJECUTIVO

CADET es una institución sin fines de lucro, que asocia a los Profesionales en Administración de Empresas y ramas afines, y su principal objetivo es representar a sus afiliados ante instituciones públicas y privadas, coadyuvar con el desarrollo profesional y fomentar el desarrollo productivo de la región. Esta institución hace poco obtuvo su personería jurídica y está orientando sus actividades al trabajo conjunto con instituciones públicas de nuestro medio, como es la Gobernación del Departamento y Alcaldías Municipales de Tarija; en ese sentido, existe todavía una desorganización y una desorientación acerca de las actividades que CADET debería desarrollar, en el sentido de fortalecerse como institución, reunir a todos los profesionales de las Ciencias Empresariales e incrementar la propuesta de valor para el asociado.

Se realizó una investigación exploratoria al inicio del proceso de investigación, donde se realizaron entrevistas al presidente y varios Pas presidentes de CADET, donde se identificó que el factor más preocupante es que la falta de compromiso e inactividad por parte de los actuales socios. Se mencionó que hacía falta desarrollar un programa de actividades donde todo el asociado participe de manera activa y comprometida con su colegiado. La segunda necesidad detectada durante la investigación exploratoria, fue que no se realiza ninguna actividad para la captación de nuevos afiliados, que logren sumarse a las actividades de CADET y la fortalezcan.

Por lo tanto, y respondiendo a ambas necesidades prioritarias de CADET, se vio por conveniente realizar dos tipos de estrategias de marketing digital, más precisamente un embudo de ventas, que permita captar nuevos profesionales afiliados a CADET, y otra estrategia para la fidelización de afiliados activos del colegiado; ambas estrategias utilizarán los mismos recursos digitales como una página web oficial para la institución, creada y diseñada por los investigadores de este trabajo de tesis, la configuración de la cuenta de empresa en Meta Business Suite de Facebook y finalmente páginas web ocultas, dependientes de la página principal, para la construcción del embudo de ventas, creada y configurada con activadores, disparadores mentales y llamadas a la acción; por último la configuración de WhatsApp Business para albergar a los profesionales captados en el embudo, y hacerles partícipes de los beneficios que lograrían si se afilian al Colegio de Administradores de Empresas de Tarija.

Como conclusión, diremos que el programa de actividades desarrollado en este trabajo de investigación, juntamente con el embudo de ventas propuesto, será la herramienta que impulse el crecimiento de CADET como una institución reconocida y valorada por su sociedad.