

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de grado enfocado en el desarrollo de estrategias de promoción para la empresa Distribuidora Vidrios Sandi en Tarija, Bolivia. La meta principal de esta iniciativa es potenciar la presencia tanto en el ámbito online como presencial, comprender las preferencias del cliente y optimizar la comunicación, con el propósito de elevar el rendimiento comercial y la satisfacción del cliente.

Para alcanzar estos objetivos, se llevó a cabo un exhaustivo análisis del microentorno y macroentorno de la empresa, identificando áreas de mejora. Como resultado, se formularon recomendaciones dirigidas a potenciar la eficiencia en la entrega, proporcionar descuentos para compras recurrentes y desarrollar un catálogo en línea más detallado. Se subraya, además, la importancia de capacitar a los clientes en las aplicaciones de vidrio en construcción y diseño.

El proyecto propone la implementación de historias destacadas en redes sociales, señalando proyectos exitosos, testimonios de clientes satisfechos y detalles sobre los servicios ofrecidos. Asimismo, se resalta la creación de alianzas estratégicas como elemento clave para fortalecer la posición de la empresa en el mercado.