RESUMEN

La ciudad de La Paz cuenta con una planta industrializadora bajo la marca de Helados Panda, contando con una Distribuidora y Comercializadora, la misma, opera en la ciudad de Tarija desde el año 2004 exactamente, distribuyendo, comercializando y abasteciendo de este modo, a los diferentes puntos de venta de los productos conocidos bajo el nombre de "Helados Panda". Habiendo transcurrido dieciocho años desde que la planta industrializadora de Helados Panda decidiera la creación e implementación de la "Distribuidora Panda-regional Tarija", es necesario la realización de una revisión y análisis de la situación actual de la distribuidora, con la finalidad de identificar las debilidades existentes y así reducirlas o eliminarlas, de modo así poder conocer los recursos con los que se cuentan y su modo de operar en la ciudad de Tarija.

Para la revisión y análisis de la situación actual de la empresa se plantea realizar un diagnóstico tanto interno como externo, que nos permita conocer mediante herramientas problemas de la situación actual que atraviesa la Distribuidora.

En el presente trabajo se realizó el trabajo de investigación de mercados, donde sutilizo la herramienta de la encuesta para ayudar a determinar factores que se desconoces y posteriormente desarrollar estrategias que se van a implementar para llegar a un público objetivo y lograr los objetivos planteados.

Se realizará un análisis correspondiente de la situación actual de la empresa en el mercado tarijeño, sus productos y el equipo de ventas, para lo cual se trazarán las estrategias y tácticas que serán implementadas para la captación de nuevos clientes y lograr el crecimiento del negocio, para tratar de llegar al mayor número posible de clientes potenciales.

ABSTRACT

The city of La Paz has an industrialization plant under the Helados Panda brand, with a Distributor and Marketer, it has been operating in the city of Tarija since exactly 2004, distributing, marketing and supplying, in this way, to the different points of sale of the products known under the name of "Panda Ice Cream". Eighteen years after the Helados Panda industrial plant decided to create and implement the "Distribuidora Panda-regional Tarija", it is necessary to carry out a review and analysis of the current situation of the distributor, in order to identify the existing weaknesses and thus reduce or eliminate them, so as to be able to know the resources that are available and their way of operating in the city of Tarija.

For the review and analysis of the current situation of the company, it is proposed to carry out an internal and external diagnosis, which allows us to know, through tools, problems of the current situation that the Distributor is going through.

In the present work, the market research work was carried out, where I use the survey tool to help determine unknown factors and later develop strategies that are going to be implemented to reach a target audience and achieve the objectives set.

A corresponding analysis of the current situation of the company in the Tarija market, its products and the sales team will be carried out, for which the strategies and tactics that will be implemented to attract new customers and achieve business growth will be outlined. to try to reach as many potential customers as possible.