

PLAN DE GESTIÓN ESTRATÉGICA Y COMERCIAL PARA AFRONTAR LA PANDEMIA EN LA EMPRESA LHENRIQUES

PROBLEMA

Debido a la pandemia del Covid-19, las empresas ecuatorianas se han visto afectadas por el bajo rendimiento de ventas y el incremento de cuentas por cobrar.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un plan estratégico de gestión comercial para el incremento de ventas de la empresa LHenriques distribuidora de productos ferreteros, automotrices e industriales

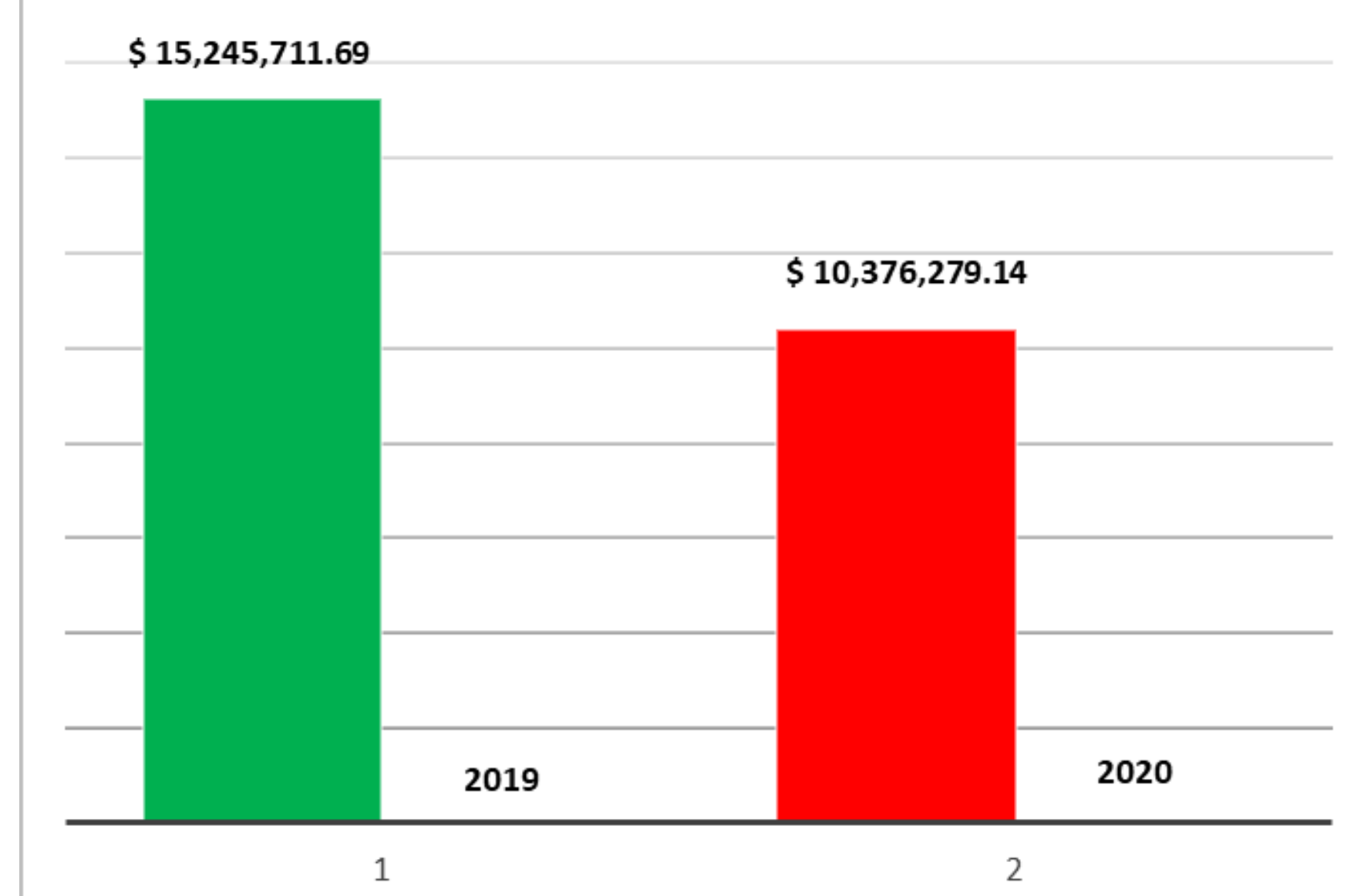
PROPUESTA

Estudio para el desarrollo de estrategias que ayuden a incrementar las ventas y mejorar el día promedio de cobranzas.

METODOLOGÍAS APLICADAS



VENTAS ENERO-JULIO

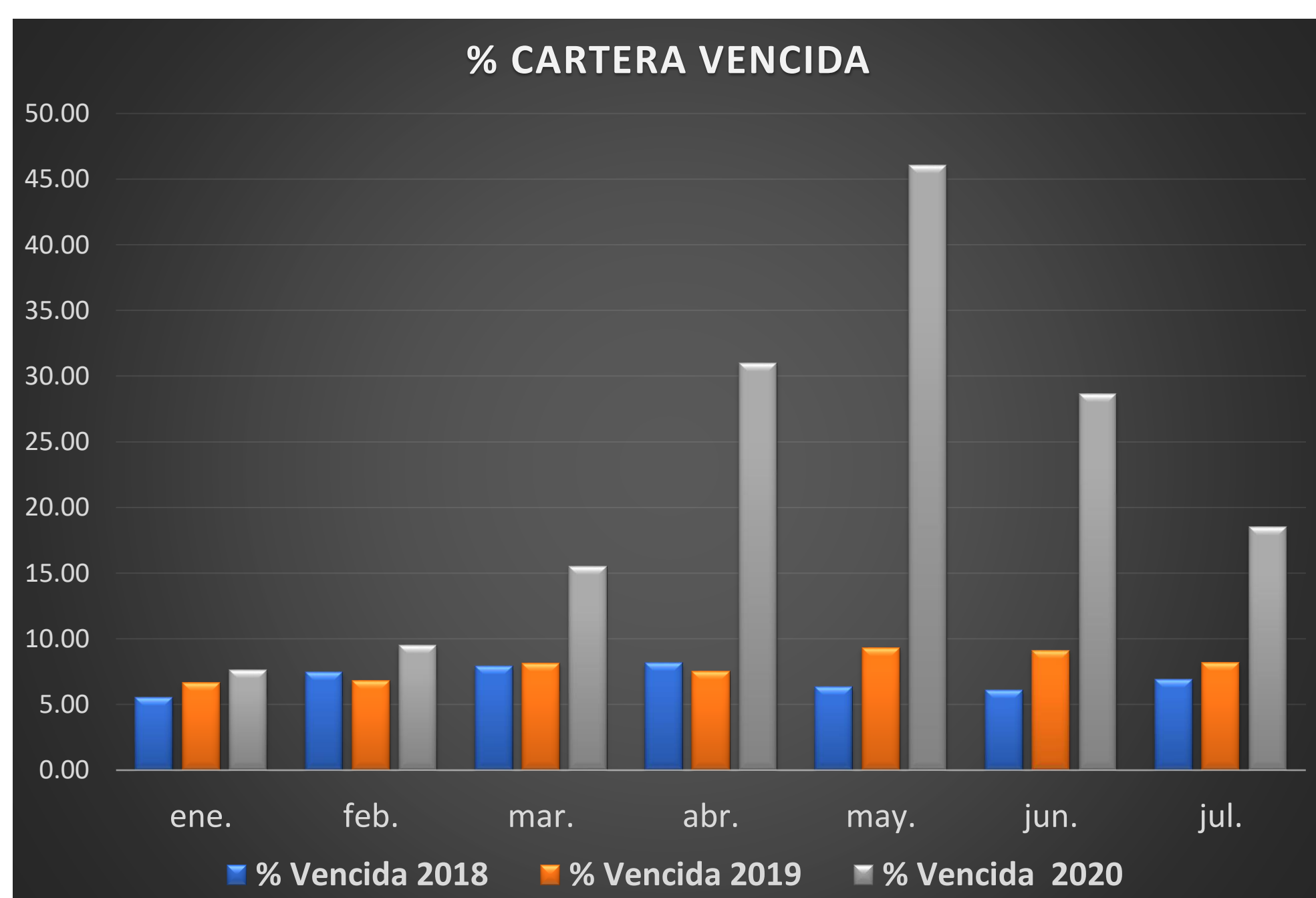


Investigación de mercados

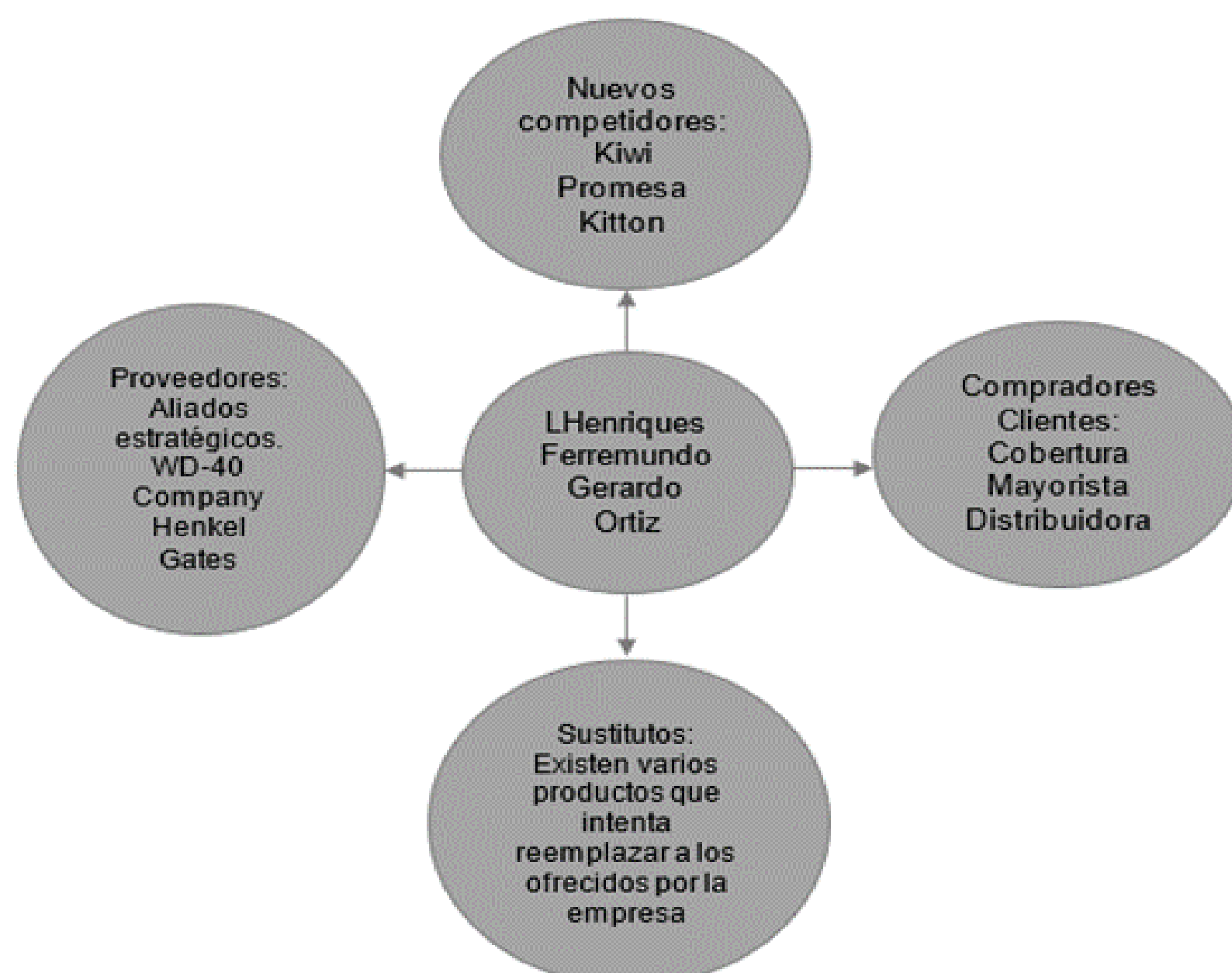
Encuestas realizadas a 192 clientes de la empresa LHenriques

RESULTADOS

ANALISIS FINANCIERO



ANALISIS DE PORTER



CONCLUSIONES

Contar con asesores profesionales, capacitados y preparados que puedan enfrentar el entorno de exigencias del mercado actual.

Conocimientos sobre la competencia lo que nos ayuda a plantear mejores estrategias y así alcanzar los objetivos definidos.

Una correcta interpretación de los estados financieros ayudará a la correcta toma de decisiones. Se busca crear verdaderos líderes en el ámbito comercial y administrativo, para de esa manera lograr el desarrollo de las estrategias que se han planteado a lo largo del desarrollo de este proyecto, en el cual se busca mejorar las ventas, lo que a su vez significa incrementar los niveles económicos de la misma para así poder subsistir a la pandemia que aún nos encontramos atravesando.