

Plan de comercialización estratégico de sillas salvaescaleras para personas con movilidad reducida en la ciudad de Guayaquil

PROBLEMA

Global Elevadores Ecuador S.A. incorporó a su catálogo de ventas una nueva línea de sillas salvaescaleras importadas; sin embargo, este producto ha presentado un estancamiento comercial durante los últimos meses.

OBJETIVO GENERAL

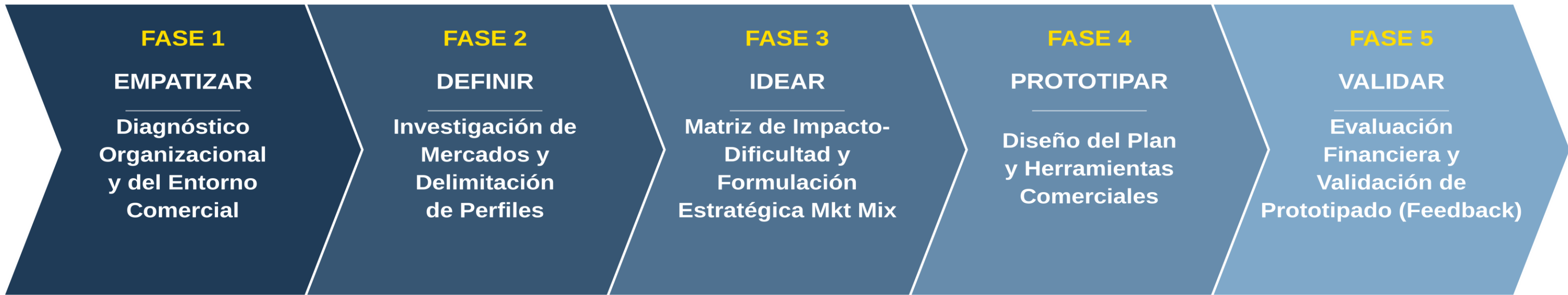
Diseñar un plan de comercialización mediante estrategias de venta, posicionamiento y captación digital, para viabilizar la introducción comercial de la nueva línea de sillas salvaescaleras en la ciudad de Guayaquil.

PROPUESTA

Se propone un enfoque metodológico de Design Thinking, basado en un proceso iterativo para el desarrollo del plan de comercialización estratégico.



METODOLOGÍA DESIGN THINKING



RESULTADOS

Plan de comercialización estratégico para introducir sillas salvaescaleras en el mercado de Guayaquil, orientado a facilitar su adopción y posicionamiento.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN ESTRATÉGICO

