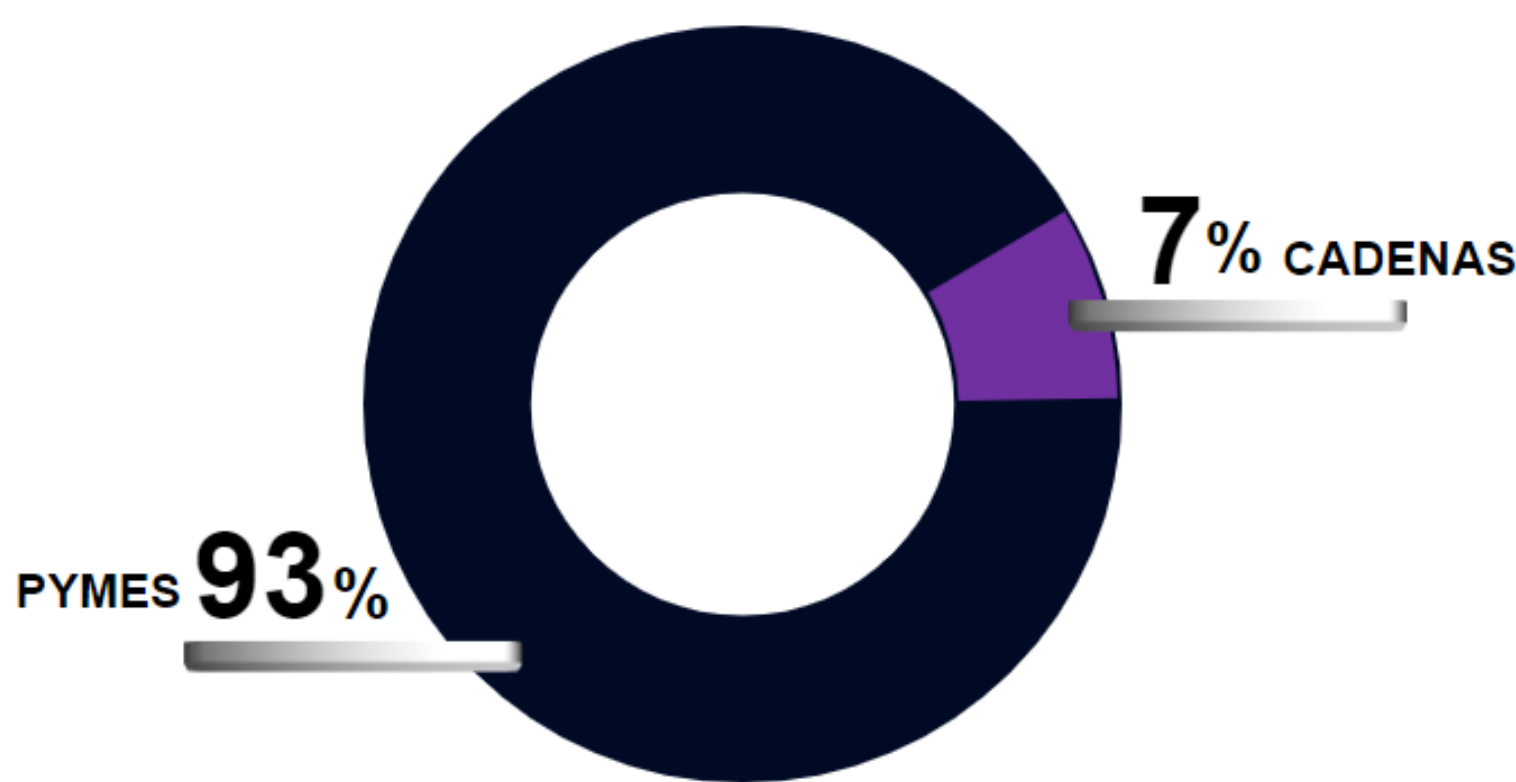


Estrategia comercial para mejorar el posicionamiento de mercado del almacén de electrodomésticos Corsa

PROBLEMA

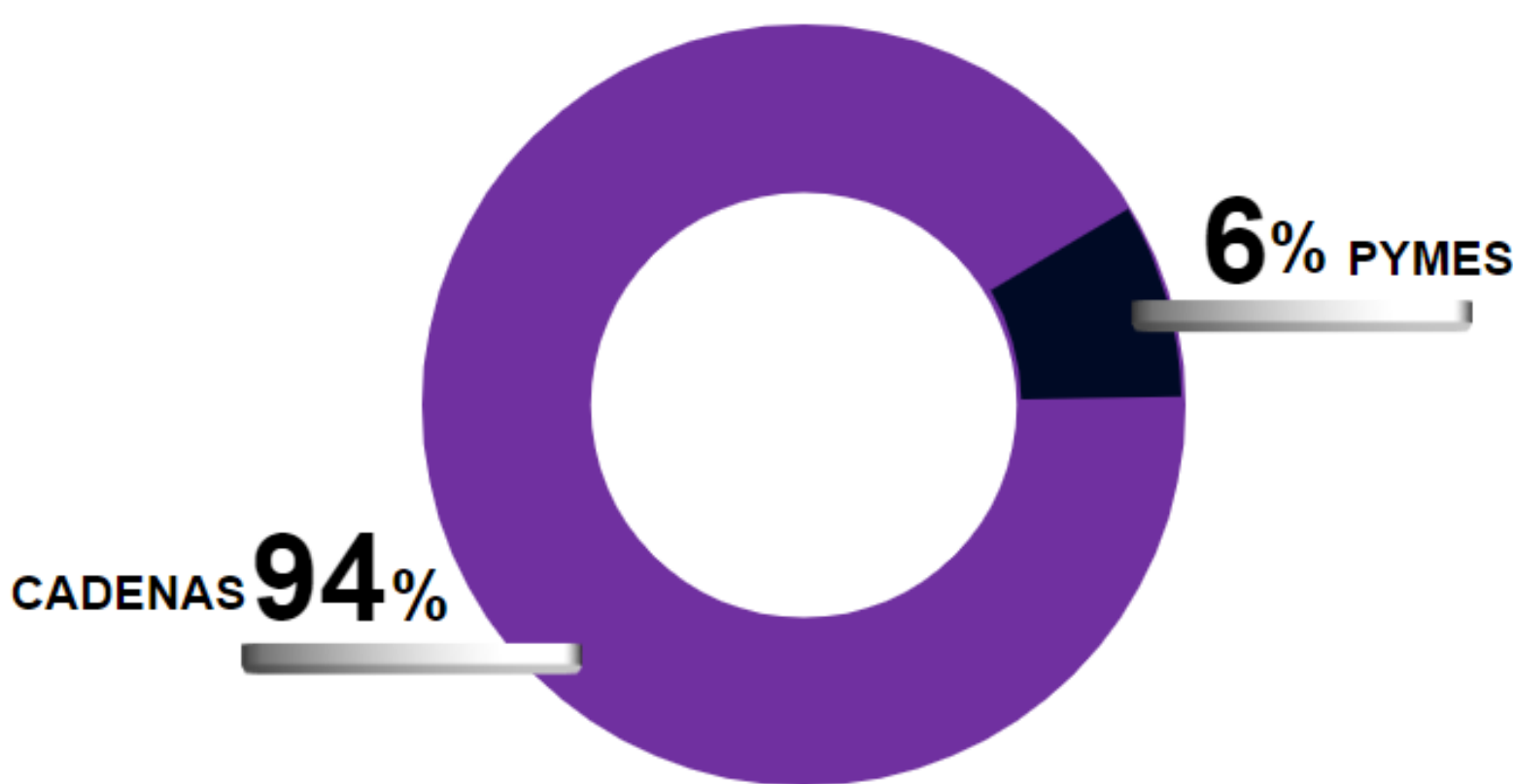
El aumento de las cadenas de electrodomésticos en el cantón Naranjal ha ocasionado que los negocios de la localidad pierdan relevancia. Estos pequeños negocios no saben exactamente cómo afrontar la competencia proveniente de estas grandes empresas. Tal es el caso de Almacenes Corsa que necesita de forma inmediata desarrollar nuevos modelos de negocio o mejorar los actuales para mantenerse en el mercado.



Empresas de electrodomésticos

OBJETIVO GENERAL

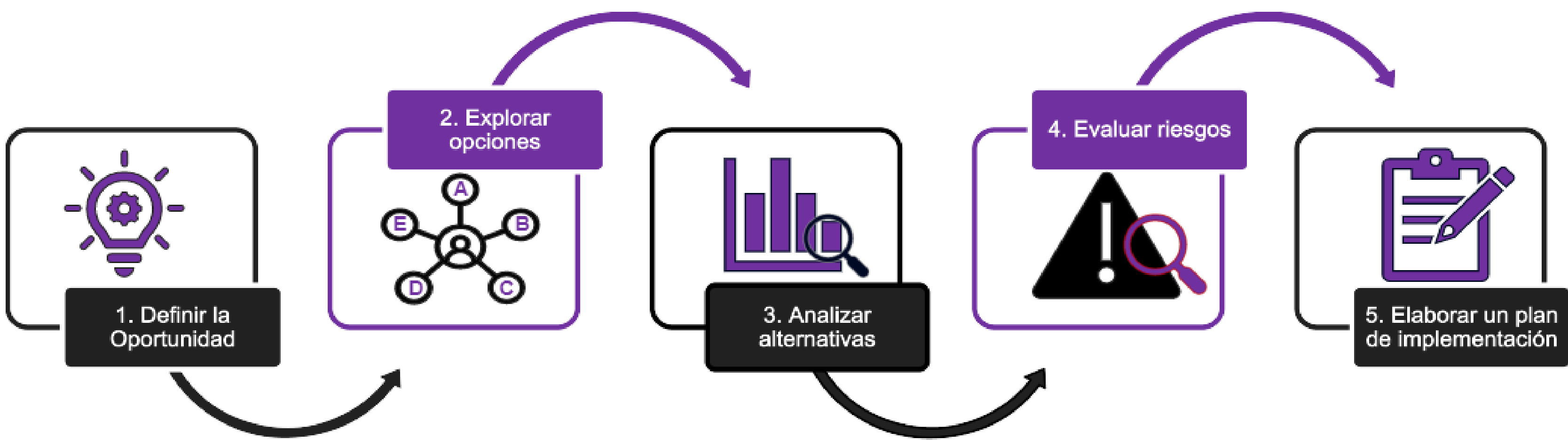
Proponer una estrategia comercial para el almacén de electrodomésticos Corsa de Naranjal por medio de la implementación de caso de negocios que permite la mejora del posicionamiento, visibilidad y comercialización del almacén en el cantón.



Ingresos por ventas del sector

PROPUESTA

Se usó el modelo Caso de negocio de Harvard la cual abarca un proceso de 5 fases:



La metodología de caso de negocio brinda beneficios al incorporar los conceptos de Design Thinking a las etapas de implementación, a su vez, permite que los principales interesados se involucren durante el proceso de generación de alternativas.

RESULTADOS



CONCLUSIONES

- Para la selección de la mejor alternativa, se realizó en base a un análisis tanto financiero como estratégico, considerando a su vez la situación actual del negocio, cuyos recursos tanto financieros como humanos son limitados.
- La alternativa elegida fue la Creación de un área de marketing digital, es una de las más rentables y menos costosas, ya que no se necesita de una fuerte inversión inicial y permite tener la cercanía necesaria con el cliente.
- La elaboración de la matriz de riesgos permitió medir el impacto y su probabilidad de ocurrencia. Posterior a ello, se realizó un plan de contingencia para cada riesgo identificado y así poder seguir adelante con la implementación.
- Para la implementación de esta alternativa se necesita seguir un conjunto de fases cuya duración total es de doce meses. Cada fase deberá cumplir con los objetivos planteados y ser aceptada por el gerente de la empresa, logrando de esta manera los resultados deseados.