



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO**  
**“LA MANÁ”**

**CARRERA:**

**TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**PROYECTO DE TITULACIÓN**

**Previo a la obtención del título de:**

**TECNÓLOGO SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

**TEMA:**

**PLAN ESTRATÉGICO PARA LA MEJORA DE VENTAS EN LA BOUTIQUE BALOO EN  
EL CANTÓN LA MANÁ, PERIODO 2024.**

**AUTORAS:**

**María Vilma Guamangate Chiguano**

**Grase Meribel Campues Morales**

**LA MANÁ – MARZO 2024**

## RESUMEN

La presente investigación tuvo por objetivo realizar un plan estratégico para mejorar las ventas en la boutique Baloo en el cantón La Maná, periodo 2024, se realizó frente a la disminución de la cantidad de ventas que afecta la estabilidad del establecimiento comercial en el competitivo mercado en que desempeña sus actividades. El estudio es descriptivo, exploratorio, de investigación de campo y bibliográfico, mantiene un diseño mixto que combina métodos cualitativos y cuantitativos. Los métodos utilizados fueron deductivos e inductivos. Para la recolección de datos se aplicaron encuestas a clientes actuales y potenciales del cantón La Maná, tomando una muestra de 375 personas, y se diseñó un cuestionario con 11 preguntas dirigido al público objetivo. Los resultados determinaron que los clientes valoran la accesibilidad económica y la diversidad de opciones al realizar compras; acostumbran a adquirir este tipo de producto semestralmente. Los precios fueron calificados como accesible. Se efectuó un análisis profundo de la situación interna y externa, a través de las matrices FODA, EFE, EFI y PESTEL. Dicha información sentó las bases de la propuesta que se estructuró en tres ámbitos primordiales: la estrategia de publicidad, de inventario y de capacitación de los colaboradores de la Boutique Baloo. La implementación del plan estratégico requiere una inversión de \$3.550 y mejorará las ventas de ropa y calzado en el cantón La Maná.

**Palabras claves:** Plan estratégico, ventas, estrategia, presupuesto, diagnóstico, clientes.