



ANALISIS DE LAS VENTAS DE LA UNIDAD DE EVENTOS ENTEL S.A.

**JHONY DANILO PAVEZ ROSALES
INGENIERO COMERCIAL MENCION EN ADMINISTRACION**

RESUMEN EJECUTIVO

Este trabajo trata de un problema real que afecta a un area de ventas de una de las principales empresas de telecomunicaciones de nuestro país. Cuenta de tres etapas principales: una primera que analiza y trata de explicar con datos históricos el comportamiento de las ventas, luego se realiza una evaluación presente enfocada al segmento de clientes atendidos por la Unidad y que en promedio han representado en cerca de un 60 % del total facturado anual para la Unidad, y una ultima etapa que a la luz de los resultados intenta proponer focalizar los esfuerzos, concentrándolos en él o los productos a los cuales se les identifique potencial de ventas, en el segmento de clientes con mayor representación en el resultados de ventas de la Unidad de Eventos de Entel S.A, durante un periodo determinado.

Para desarrollar el estudio en la primera etapa descrita, se trabajo con registros de venta existentes en la unidad correspondientes al periodo 1997-2000.

Para el desarrollo de la segunda y tercera etapa, se desarrollo y aplico un cuestionario a los clientes de la unidad pertenecientes al segmento denominado "canales de TV" . Se aplico la consulta con preguntas semiestructuradas en la modalidad de consulta a expertos lo cual lleva a este estudio a la clasificación de una investigación de carácter exploratorio. A la luz de los resultados de este cuestionario, se propone un plan tendiente a aplicar mejoras que en definitiva permitan ahorro de costos que se reflejen en una baja de precios considerando este como variable clave para mantener a los clientes..

IMPORTANTE: El presente trabajo contiene información confidencial por lo que no debe ser publicado ni reproducido parcial o totalmente.