

BIBLIOGRAFÍA

Título: Administración de personal y recursos humanos.

Autor: William B. Werther, Jr. Keith Davis

Editorial: Mac Graw – Hill

Edición: Quinta

País: México

Año: 1,996

Título: Comportamiento del consumidor concepto y aplicaciones

Autor: David L. Loudon

Editorial: Mc Graw- Hill

Edición: Cuarta

Pais: México

Año: 1999

Título: Evaluación de proyectos

Autor: Gabriel Baca Urbina

Editorial: Mac Graw – Hill

Edición: Cuarta

País: México

Año: 2002

Título: Funky Business.

Autor: Jonas Ridderstrale, Kjell Nordstrom.

Editorial: Prentice Hall.

Edición: Primera edición.

País: España.

Año: 2000

Título: Marketing

Autor: Lamb, Hair, Mc Daniel.

Editorial: Thomson

Edición: 4°

País: México.

Año: 1998.

Título: Marketing Estratégico

Autor: Jean, Jacques Lambin

Editorial: Mc Graw Hill

Edición: 3°

País: Chile

Año: 1995

Título: Promoción, Conceptos y Estrategias

Autor: John Burnett

Editorial: Mc Graw Hill

Edición: única.

País: Colombia.

Año: 2000

Título: Publicidad.

Autor: O'Guinn, Allen, Semenik.

Editorial: Thomson.

Edición: Única.

País: México.

Año: 1999

Título: Publicidad

Autor: William F. Arens.

Editorial: Mc Graw Hill

Edición: 7°

País: México

Título: Cincuenta años de Comercio en El Salvador.

Autor: Víctor Steiner.

Editorial: Cámara de Comercio.

Edición: Única.

Año: 1986

Título: Dirección de administración y tratados comerciales.

Autor: Juan Gabriel Quinteros.

Editorial: Ministerio de Economía.

Edición: Única.

Año: 2003

Título: Desafíos y oportunidades de las pequeñas y medianas empresas salvadoreñas.

Autor: Julia Evelyn Martínez, Elcira Beltrán de Vieytez.

Editorial: ANEP, FUNDES, FUNDAPYME.

Título: Administración de empresas.

Autor: Atipen Robbine.

Editorial: Mac. Graw Hill.

Edición: 5a.

Pais: Mexico.

Año: 1997

Título: Fundamentos de marketing.

Autor: Stanton, Etzel, Walter.

Editorial: Mc Garw Hill

Edición: 11a.

Pais: Mexico.

Año: 1999

Título: Diccionario Básico Larousse.
Autor; Garbina Ramón, Ralayo y Gross.
Edición: Única.

Título: Dirección de marketing.
Autor: Philip Kotler
Editorial: Prentice Hall.
País: México.
Año: 2001

Título: Administración de marketing.
Autor: Joseph Guiltinan, Paul Gordon.
Editorial: MC. Graw Hill
Edición: 5ª.

<http://www.marketing-xxi.com>

http://www.labherm.filol.csic.es/sapanu99/alicante/c_textos/metal.htm

<http://www.fusades.com.sv>

[www.http//deporte009.webcindario.com/valor](http://deporte009.webcindario.com/valor)

<http://www.monografias.com>

<http://www.gestiopolis.com>

<http://www.minec.gob.sv>

ANEXOS

ANEXO 1

LISTADO DE MEDIANAS EMPRESAS

LISTADO DE MEDIANAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTICULOS DEPORTIVOS.

No.	NOMBRE DE LA EMPRESA	TELÉFONO
1	Vitor's Deportes	2260-9420
2	Deportes 2000	2261-8843
3	Tienda Libre	2260-6160
4	Tiendas Regge	2222-7220
5	Quique	2261-0040
6	Gloria Deportes	2222-9264
7	Karla Deportes	2221-4585
8	Sport Club	2261-0133
9	Pato Deportes	2222-6584
10	Baiza Sport	2225-2740
11	Tio Pito (Surf Shop)	2260-3152

Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTIC)

ANEXO 2

CUESTIONARIO OFERTA



No. _____

UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

SOLICITUD DE COLABORACIÓN

Estimado Señor (a)

Somos estudiantes egresadas de la carrera de licenciatura en Mercadotecnia y publicidad de la Universidad Francisco Gavidia, estamos realizando nuestro trabajo de graduación sobre el tema “DISEÑO DE UN MODELO FUNKY MARKETING PARA INCREMENTAR LAS VENTAS EN LAS MEDIANAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTÍCULOS DEPORTIVOS PARA JÓVENES EN EL ÁREA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR”, motivo por el cual solicitamos de la forma mas atenta su colaboración. Toda información será tratada confidencialmente. De antemano muchas gracias.

DATOS DE CLASIFICACIÓN

1. La empresa tiene sucursales.

a) Si b) No

2. Años de operación de la empresa

a) 1 - 5 b) 5-10

c) 10-15 d) 15 ó mas

CUERPO DEL CUESTIONARIO

Por favor marque con una “X” dentro del cuadro la respuesta que mejor indique su opinión, así mismo complete en el espacio respectivo cuando la respuesta lo amerite.

1. ¿Posee su empresa un departamento de mercadeo?

a) Si b) No

¿Por que? _____

2. ¿Cuántos deportes cubren con los artículos que comercializan en la actualidad?

- a) 1-3 b) 4-6 c) 7-10
d) 11 ó más

3. ¿Para que deporte ofrece la mayor cantidad de artículos?

- a) Fútbol b) Básquetbol c) Voleibol
d) Béisbol e) Otros Especifique _____
-

4. ¿Cuántas marcas de artículos deportivos comercializan actualmente?

- a) 1-3 b) 4-6 c) 7-10
d) 11 ó más

5. ¿Cuál es la marca de artículos deportivos que mas vende en la actualidad?

6. ¿Posee actualmente la distribución exclusiva para el mercado salvadoreño de alguna marca de artículos deportivos?

- a) Si b) No

¿Por que? _____

7. ¿Posee su empresa un departamento de ventas?

- a) Si b) No

¿Por que? _____

8. ¿Cómo califica el nivel competitivo de ventas de artículos deportivos en el Área Metropolitana de San Salvador?

- a) Alto b) Medio c) Bajo

9. ¿Conoce usted los precios de los artículos deportivos que comercializan sus competidores?

a) Si b) No

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No. 11

10. ¿Cómo están los precios de artículos deportivos que usted ofrece comparados con la competencia?

a) Altos b) Iguales c) Bajos

11. ¿Promueven en su empresa eventos deportivos?

a) Si b) No

12. ¿Posee actualmente un departamento de servicio al cliente?

a) Si b) No

¿Por que? _____

13. ¿Cuál es el nivel de asimilación de los cambios administrativos en el personal de su empresa?

a) Altos b) Medios c) Bajos

14. ¿Su empresa realiza publicidad para dar a conocer los artículos deportivos?

a) Si b) No

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No. 16

15. ¿Qué medios utilizan para transmitir la publicidad de su empresa?

a) Televisión b) Radio c) Periódicos
d) Internet e) Vallas f) Otros

Especifique _____

16. ¿Su empresa realiza promociones de venta?

a) Si b) No

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No. 18

17. ¿Qué tipo de promociones de venta realiza?

a) Descuentos por compras b) 2x1 c) Rifas

d) Cupones e) Otros Especifique _____

18. ¿Conoce usted el término Funky Marketing?

a) Si b) No

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No. 20

19. ¿Posee su empresa un modelo de funky marketing?

a) Si b) No

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No. 20

20. ¿Estaría de acuerdo su empresa en recibir capacitación sobre Funky Marketing?

a) Si b) No

¿Por que? _____

21. ¿Qué recomienda usted a las medianas empresas que comercializan artículos deportivos para que sean competitivas en el mercado salvadoreño?

DATOS DE CLASIFICACIÓN

Nombre del entrevistado: _____

Nombre del entrevistador: _____

Lugar: _____

Fecha: _____ Hora: _____

Firma/ sello entrevistado: _____

ANEXO 3

CUESTIONARIO DEMANDA



UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

No. _____

SOLICITUD DE COLABORACIÓN

Estimado Señor (a)

Somos estudiantes egresadas de la carrera de licenciatura en Mercadotecnia y publicidad de la Universidad Francisco Gavidia, estamos realizando nuestro trabajo de graduación sobre el tema "DISEÑO DE UN MODELO FUNKY MARKETING PARA INCREMENTAR LAS VENTAS EN LAS MEDIANAS EMPRESAS QUE COMERCIALIZAN ARTÍCULOS DEPORTIVOS PARA JÓVENES EN EL ÁREA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR", motivo por el cual solicitamos de la forma más atenta su colaboración. Toda información será tratada confidencialmente. De antemano muchas gracias.

DATOS DE CLASIFICACIÓN

1. Sexo

a) Masculino b) Femenino

2. Edad

a) 15 a 25 b) 25 a 35

3. Ocupación

a) Empleado b) Estudiante

c) Empleado/ estudiante c) No empleado/no estudia

CUERPO DEL CUESTIONARIO

Por favor marque con una "X" dentro del cuadro la respuesta que mejor indique su opinión, así mismo complete en el espacio respectivo cuando la respuesta lo amerite.

1. ¿Qué tipo de deportes practica?

a) Tradicionales b) Extremos c) Ambos

2. ¿Cuál es su deporte favorito?

a) Fútbol b) Básquetbol c) Voleibol

d) Béisbol e) Otros (Especifique) _____

3. ¿En qué nivel practica usted deportes?

a) Profesional b) Amateur c) Aficionado

Si su respuesta es b o c pase a la pregunta No. 5

4. ¿Cuántos años tiene de ser profesional?

a) 1 b) 2 c) 3

d) 4 e) 5 ó más

5. ¿Cada cuanto tiempo compra artículos deportivos?

a) 1 mes b) 2 meses c) 3 meses ó más

6. ¿Tiene una marca preferida en los artículos deportivos que compra?

a) Si b) No

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No. 9

7. ¿Cuáles son sus marcas preferidas en artículos deportivos?

8. ¿Por qué prefiere esas marcas?

a) Calidad b) Precio c) Garantía

d) Estilo e) Otros Especifique _____

9. ¿Cómo considera los precios de los artículos deportivos?

a) Altos b) Normales c) Bajos

10. ¿Los lugares donde se encuentran las tiendas de artículos deportivos son los adecuados?

a) Si b) No

¿Por que? _____

11. ¿Las tiendas de artículos deportivos que usted conoce promueven eventos deportivos?

a) Si b) No

12. ¿Las tiendas de artículos deportivos que usted conoce tienen todos los artículos que usted requiere?

a) Si b) No

13. ¿Tiene usted una tienda preferida para comprar artículos deportivos?

a) Si b) No

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No. 16

14. ¿Recuerda el nombre de su tienda de artículos deportivos preferida?

a) Si b) No

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No. 16

15. ¿Cuál es el nombre de su tienda de artículos deportivos preferida?

16. ¿Recomendaría la tienda donde usted compra los artículos deportivos?

a) Si b) No

17. ¿Conoce usted publicidad de las tiendas de artículos deportivos?

a) Si b) No

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No. 19

18. ¿Por que medios ha conocido la publicidad de las tiendas de artículos deportivos?

- a) Televisión b) Radio c) Periódicos
d) Internet e) Vallas f) Otros

Especifique _____

19. ¿Conoce usted si las tiendas de artículos deportivos realizan promociones de venta?

- a) Si b) No

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No. 21

20. ¿Qué tipo de promociones de ventas conoce usted?

- a) Descuentos por compras b) 2x1 c) Rifas
d) Cupones e) Otros Especifique _____

21. ¿Qué recomienda usted a las medianas empresas que comercializan artículos deportivos para que sean competitivas en el mercado salvadoreño?

DATOS DE CLASIFICACIÓN

Nombre del entrevistador: _____

Lugar: _____

Fecha: _____ Hora: _____

Firma entrevistado: _____