

UNIVERSIDAD PERUANAS DE LAS AMERICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA INDUSTRIAL

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACION DE UN
CICLO PHVA PARA MEJORAR LA
PRODUCTIVIDAD EN LA EMPRESA KORONET,
LIMA, 2022**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE INGENIERO
INDUSTRIAL**

AUTOR:

PABLO MERCADO, YELTSIN
CODIGO ORCID: 0000-0001-9217-5868

ASESOR:

MG. CALDERON CHAVEZ, JAIME TOMAS
CODIGO ORCID:0000-0002-2433-2208

**LINEA DE INVESTIGACION: GESTION DE OPERACIONES,
PRODUCCION INDUSTRIAL Y DE SERVICIOS**

LIMA, PERU

JUNIO ,2022

Resumen

La tienda de Colchones Koronet está en Lima y ofrece “venta de colchones y complementos para el descanso”. Esta tienda, tiene en el mercado 20 años y tiene 2 locales en el centro de la ciudad de Lima, facilita al público artículos con mayor calidad y, por consiguiente, han logrado incrementar sus ventas.

Para el cliente, el momento de descanso siempre a ocupado un lugar primordial a lo largo de la historia de la sociedad, hoy en día las personas interpretan que un colchón nuevo es sinónimo de mejor calidad de vida y por eso están dispuestos a pagar un poco más para obtenerlos.

Nuestro enfoque en este trabajo de investigación es definir mejoras con las distintas metodologías que tenemos en la industria y por consiguiente así enfocarnos en “incrementar la captación de clientes, mediante el análisis del ciclo PHVA”. Esto nos permitirá, poder conocer las principales debilidades y riesgos de la empresa que representan la baja productividad y, se plantea una nuestra estrategia para el proceso de ventas, buscando que así sea una empresa más competitiva, ya que por ende hoy las empresas deben de buscar nuevas estrategias, mediante un análisis y un enfoque para captar nuevos clientes, lo cual implica también, un marketing estratégico a cierto público objetivo.

Palabras clave: Metodología de PHVA, Procesos de gestión y estructura de ventas.

Abstract

The Koronet Mattress store is in Lima and offers "sale of mattresses and accessories for rest".

This store, which has been in the market for 20 years and has 2 stores in the center of the city of Lima, provides the public with higher quality items and, consequently, they have managed to increase their sales.

For the client, the moment of rest has always occupied a primordial place throughout the history of society, today people interpret that a new mattress is synonymous with a better quality of life and for that they are willing to pay a little more to get them.

Our approach in this research work is to define improvements with the different methodologies that we have in the industry and therefore focus on "increasing customer acquisition, through the analysis of the PHVA cycle". This will allow us to be able to know the main weaknesses and risks of the company that represent low productivity and, our strategy for the sales process is proposed, seeking to make it a more competitive company, since therefore today companies must seek new strategies, through analysis and an approach to attract new customers, which also implies strategic marketing to a certain target audience.

Keywords: PHVA methodology, management processes and sales structure.