

Especialización en Mercadeo

Anexo No. 1. Hoja de Vida Trade Marketing.

STEPHANY PINEDA

Cédula: XXXXXXXXX
Nacida en: XXXXXXXX
Estado Civil: Casada
Domicilio: XXXXXXXXXXXXXXXX
Teléfonos: YYYYYYYYYYYYYYYY
E-mail: XXXXXXXXXXXXXXXX

PERFIL PROFESIONAL

Profesional en Ingeniería Industrial con estudios de postgrado en Mercadeo Estratégico. Poseo experiencia de ocho años en empresas de consumo masivo desempeñándome en las áreas de Ventas, Mercadeo y Trade Marketing, y en las cuales he adquirido y desarrollado competencias para dirigir equipos de trabajo tales como liderazgo, visión estratégica, iniciativa, creatividad, compromiso, capacidad de análisis, trabajo en equipo, adaptabilidad a los cambios y orientación a logro agregando valor, enmarcados en los principios de respeto, honestidad, fidelidad y responsabilidad.

EXPERIENCIA LABORAL

Empresa: XXXXXXXXXXXXXX.

Empresa de consumo masivo, dedicada a la producción y comercialización de productos para el hogar. (Betunes, Ceras, Limpia Pisos, Lava Lozas, entre otros)

- **Jefe Trade Marketing**

Jefe inmediato: xxxxx

Responsable de la planear, coordinar y controlar las actividades de trade marketing en los diferentes canales (Grandes Superficies, Autoservicios Independientes, Distribuidores) de los siguientes departamentos: Valle del Cauca, Antioquia, Caldas, Nariño, identificando y analizando las oportunidades y necesidades de cada uno de los canales del mercado que se atiende.

Responsable de elaboración de propuestas de las actividades de trade marketing a realizar, divulgación de los planes, elaboración de cronogramas de cada una de las actividades, controlar la ejecución de las mismas, presentación de presupuesto de gastos e inversiones con su respectivo costo beneficio.

Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.

Especialización en Mercadeo

- LOGROS:

Elaboración y ejecución de actividades en los puntos de venta con un incremento en la ventas del 45%.

Elaboración de Indicadores de participación, visibilidad, rotación de productos. Creación de incentivos al personal de mercadeo e impulso por generación de ventas.

Implementación de:

- Bitácoras de seguimiento al personal de mercadeo e impulso.
- Mecanismos de seguimiento en precios y competencia
- Informes de los Coordinadores de PDV en cada una de los departamentos.
- Planimetrías y Visibilidad en los PDV

- **COMPETENCIAS:** Comunicación asertiva, compromiso, orientación al cliente, relaciones interpersonales y trabajo en equipo.

Empresa: XXXXXXXXXXXXXX

Grupo de chocolates, lidera un grupo de compañías enfocadas en el sector de alimentos en los segmentos de pastas, chocolates café helados y postres.

- **Coordinadora Sinergia Punto de Venta.**

Jefe inmediato: xxxxxxxxxxxxxxxx

Responsable de la ejecución de las estrategias de merchandising en los puntos de venta asignados por las compañías Noel, Compañía Nacional de Chocolates y Doria en la Región Occidente (Cali y Popayán).

Desarrollé estrategias como: Control de la rotación y participación de los productos y marcas, administración de los recursos y material POP asignados a los puntos de venta, Asignación de planes de trabajo y rutas al grupo de mercaderistas. También responsable de coordinación, selección y entrenamiento del grupo de mercaderistas y supervisores. Atención a los administradores de los puntos de venta. Análisis de las cifras de ventas de los productos y marcas de las compañías y de las competencias en los puntos de venta.

Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.

Especialización en Mercadeo

Reducción del Costo por Servir 2.4%, mediante optimización de rutas. Mejora en la medición de PLANOMETRIAS mediante la elaboración de fichas técnicas de las compañías. Conformación de un equipo de trabajo con buenos resultados mediante una gestión integral con el personal asignado.

- **COMPETENCIAS:** Trabajo en equipo, comunicación asertiva y administración del personal

Empresa: XXXXXXXXXXXXX.

Comercializadora Internacional es una empresa con presencia Nacional que cuenta con más de cien empleados dedicados al diseño, confección y comercialización de prendas de vestir.

- **Directora de Ventas y Mercadeo Regional.**

Jefe inmediato: XXXXXXXX

Responsable del cumplimiento de los planes estratégicos de ventas y marketing de los productos textiles de la compañía en el canal minoristas y en las cadenas de almacenes de la Regional Occidente (Cali, Palmira, Buga, Tulúa y Pasto). Responsable de la cartera de los clientes de la regional. Selección y supervisión del grupo de Mercaderistas asignadas.

- **LOGROS:**

Implementación de mecanismos de seguimientos de precios y actividades de mercadeo de la competencia.

Creación de nuevos clientes

Diseñar y ejecutar las actividades de mercadeo en los autoservicios y con Distribuidores y Mayoristas.

- **COMPETENCIAS:** Comunicación asertiva, compromiso, orientación al cliente, relaciones interpersonales y trabajo en equipo.

Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.

Especialización en Mercadeo

Empresa: XXXXXXXXXXXXX.

Compañía Industrial dedicada a la elaboración y comercialización de pañales.

- **Asistente de Mercadeo y Ventas.**

Jefe inmediato: xxxxxxxxxxxx

Responsable del seguimiento del presupuesto de ventas a vendedores y distribuidores por canal y ciudad. Mantener actualizadas las estrategias de la competencia. Participar en el plan estratégico de Marketing y organización de eventos promocionales. Elaboración de informes financieros a Gerencia del área de Mercadeo y Ventas. Supervisión del grupo de Mercaderistas a nivel nacional. Seguimiento al grupo de vendedores a nivel nacional.

- LOGROS:

Implementación de controles estadísticos de ventas diarias, por cliente y por zona.

Diseño del material POP para los productos IAASA, IAASA Tela y Baby Dreams.

Creación de las fichas técnicas por cliente.

Diseñar y ejecutar las actividades de mercadeo en los autoservicios y con Distribuidores y Mayoristas.

Implementar y ejecutar el presupuesto de las actividades de mercadeo.

Implementación de mecanismos de seguimientos de precios y actividades de mercadeo de la competencia.

Cubrir satisfactoriamente al Jefe de Ventas durante los meses de Enero y Febrero de 2.008 ante la renuncia de este.

Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.

Especialización en Mercadeo

Empresa: XXXXXXXXXXXXXX.

Empresas de panificación más importantes del mundo por posicionamiento de marca, por volumen de producción y ventas, además de ser líder indiscutible de su ramo en México y Latinoamérica.

▪ **Supervisora de Consumos.**

Jefe inmediato: xxxxxxxxx

Responsable del cubrimiento por vacaciones del Supervisor de Consumos. Elaboración de pedidos a los clientes institucionales. Supervisión de cuatro (4) rutas institucionales. Atención a empresas (clientes institucionales).

- LOGROS:

Cumplimiento del presupuesto de ventas por cliente y por semanas.

Creación de nuevos clientes.

Mejoramiento de la plantación y control de los pedidos y liquidaciones.

Elaboración de informes y seguimiento de indicadores de gestión.

- COMPETENCIAS: Orientación al cliente, relaciones interpersonales y compromiso.

▪ **Auxiliar Administrativo de liquidación.**

Jefe inmediato: xxxxxxxxx

Responsable del cubrimiento por vacaciones del personal de administración en el área de liquidación. Encargada de la liquidación de rutas de los distribuidores de la costa

Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.

Especialización en Mercadeo

Atlántica. Captura de pedidos. Elaboración de informes. Atención y solución a los problemas de los distribuidores.

- LOGROS:

Disminución de los errores en las liquidaciones por fallas operativas.

Mejoramiento al sistema de captura de datos.

Actualización de la base de datos.

Mejora del servicio de atención a distribuidores.

- **COMPETENCIAS:** Orientación al logro y relaciones interpersonales.

▪ **Propagandista.**

Jefe inmediato: xxxxxxxxxxxxxxxx

Responsable de la planeación, organización y ejecución de eventos de apoyo a la fuerza de ventas a nivel regional (costa Atlántica). Entrenamiento y administración del personal de impulso asignado a los eventos de promoción de la compañía.

- LOGROS:

Cumplimiento del presupuesto de ventas por punto de venta y periodo.

Mantener el posicionamiento de las marcas en la mente de los clientes y consumidores.

Cumplir con las ventas exigidas por la Gerencia mediante estrategias de promoción.

- **COMPETENCIAS:** Trabajo en equipo, comunicación asertiva y administración del personal

▪ **Impulsadora.**

Jefe inmediato: xxxxxxxxx

Responsable de promocionar los diferentes productos de la compañía especialmente los nuevos productos para su posicionamiento en el mercado. Participar en los eventos de apoyo programados en los diferentes puntos de venta.

Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.

Especialización en Mercadeo

- **LOGROS:** Cumplimiento de las metas asignadas por la Gerencia de Ventas.

- **COMPETENCIAS:** Trabajo en equipo, orientación al logro y servicio al cliente.

Empresa: XXXXXXXXXXXXX.

- **Asesora de Servicio al Cliente. Noviembre de 2.004 hasta Abril de 2.005**

Jefe inmediato: xxxxxxxxx

Responsable de la orientación y atención de inquietudes de los clientes.

- **LOGROS:** Cumplir con el nivel de satisfacción de los clientes y generar las ventas esperadas por al compañía.

- **COMPETENCIAS:** Orientación al cliente.

Empresa: XXXXXXXXXXXXX.

- **Recreadora Master. Mayo de 2.000 hasta Octubre de 2.004**

Jefe inmediato: xxxxxxxxxxx

Responsable de la plantación y organización de eventos de recreación a los diferentes clientes de la Caja de Compensación.

- **LOGROS:** Satisfacción de los diferentes clientes de la Caja de Compensación.

- **COMPETENCIAS:** Manejo de público (infantil y adulto) y trabajo en equipo

Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.

Especialización en Mercadeo

FORMACIÓN

- **BACHILLER COMERCIAL.**
Colegio Santa Teresita del Niño Jesús. Noviembre de 2.002.
- **INGENIERO INDUSTRIAL.**
Universidad Autónoma de Occidente. (Graduación en Septiembre 2009)
- **DIPLOMADO EN MERCADEO ESTRATÉGICO**
Universidad Icesi. (Febrero de 2010 – Julio 2010)
- **ESPECIALIZACION DE MERCADEO.**
Universidad Autónoma de Occidente. (Actualmente).

ESTUDIOS DE ACTUALIZACIÓN.

- Congreso Internacional de Mercadeo "Marketing Power" Universidad Autónoma de Occidente. Agosto 2008.
- Seminario "Creación de empresas". Universidad Autónoma del Caribe. 2.005

IDIOMAS

- **INGLÉS.**
Dominio: 90% hablado, 70% escrito y 90% de lectura.
Curso de Inglés. Universidad del Atlántico. 6 Niveles. Noviembre de 2.002

SISTEMAS

Manejo de Windows Microsoft, Excel, Power Pointn, Word, Mastercam, Solidedge y Visual C++.

REFERENCIAS PROFESIONALES

REFERENCIAS LABORALES

Stephany Pineda




Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.

Especialización en Mercadeo

Anexo No. 2. Actividades Trade Octubre: “Vive tu Hogar” y “Bomba manía”

	<p>OBJETIVO</p> <p>Incrementar las ventas en un 25% en las marcas LAVALOZA, FELPY, FRAGRANTI respecto a la rotación quincenal, en los clientes activados.</p>	<p>JUEGO: VIVE TU HOGAR CON CALIDAD BEISBOL</p> <p>Tendremos un tablero con 20 casillas que revelarán 10 parejas de nuestras marcas representativas. El concursante tendrá 4 oportunidades para abrir cuatro casillas y encontrar LUXA parejas de productos del día, para llevarse una anchaeta con nuestros productos.</p>
1	2	3
<p>MATERIAL POP</p> <p>Botones impulsadora Chispas</p> 	<p>Colombina</p> 	<p>MECANICA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Por la compra de cualquiera de estos productos, en las siguientes presentaciones: FRAGRANTI, LAVALOZA, FELPY. 2. Acercarse a la impulsadora y presentar la ficha de compra (impulsadora, antes de salir de consumidor). 3. Tener la oportunidad de desbloquear 8 casillas y se encuentran 2 parejas... se lleva entonces de productos dentro para VIVER TU HOGAR CON CALIDAD BEISBOL. 4. Se entrega muestra de nuestros productos a las personas que no encuentran las parejas. Son dos anchaetas por día. <p>LUX PROMOTORAS Accedan por pdv 15 día.</p>
6	7	8





<p>TRADE MARKETING TIENE PARA USTEDES...</p>	<p>BOMBA MANIA</p> 		
1	2	3	4
<p>OBJETIVO</p> <p>Incrementar Post De Venta 50% (Promedio- Quincena mensual en fines de semana)</p>	<p>Mecánica en el PDV</p> <p>Por la compra de DOS productos (Lavalaza, Fraganti, Suavizante Félpv) se explotará una bomba. Cada Bomba tiene en su interior un papel describiendo el premio (todas las bombas están premiadas). Como Premio aspiracional DOS bombas tendrán el premio mayor, la primera con una anchaeta Beisbol y la segunda con un Electro menor.</p> <p>FECHAS DEL EVENTO: Pendientes por definir con el Cliente.</p>	<p>Mecánica del Personal de Trade</p> <ul style="list-style-type: none"> Abordar al consumidor para contarle sobre la actividad Para mayor impacto deben hacer presencia en la actividad la mercadería del PDV y DOS impulsadoras acompañadas del Coordinador Cumplir con el presupuesto del DIA, mayor a 200 unidades en Clientes A1, A1A120 unidades, B1S1 unds. El consumidor debe mostrarse a la impulsadora la ficha de compra para participar. EN CADA PDV ACTIVADO DEBE TENER COMUNICACION DE LA ACTIVIDAD Y SI ES POSIBLE PENSIONES DE LA COMPAÑIA. 	<p>Mecánica del Personal de Trade</p> <ul style="list-style-type: none"> Personal Trade, debe estar pendiente de las exhibiciones adicionales que nos den en el PDV por la actividad. El personal Trade, debe reportarle al vendedor y coordinador pdv la falta de producto o alguna inconsistencia. Cada entrega de motivador y/o muestra se debe hacerle seguimiento en la planilla a los premios establecida por el departamento Trade.
5	6	7	8

Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.

Especialización en Mercadeo

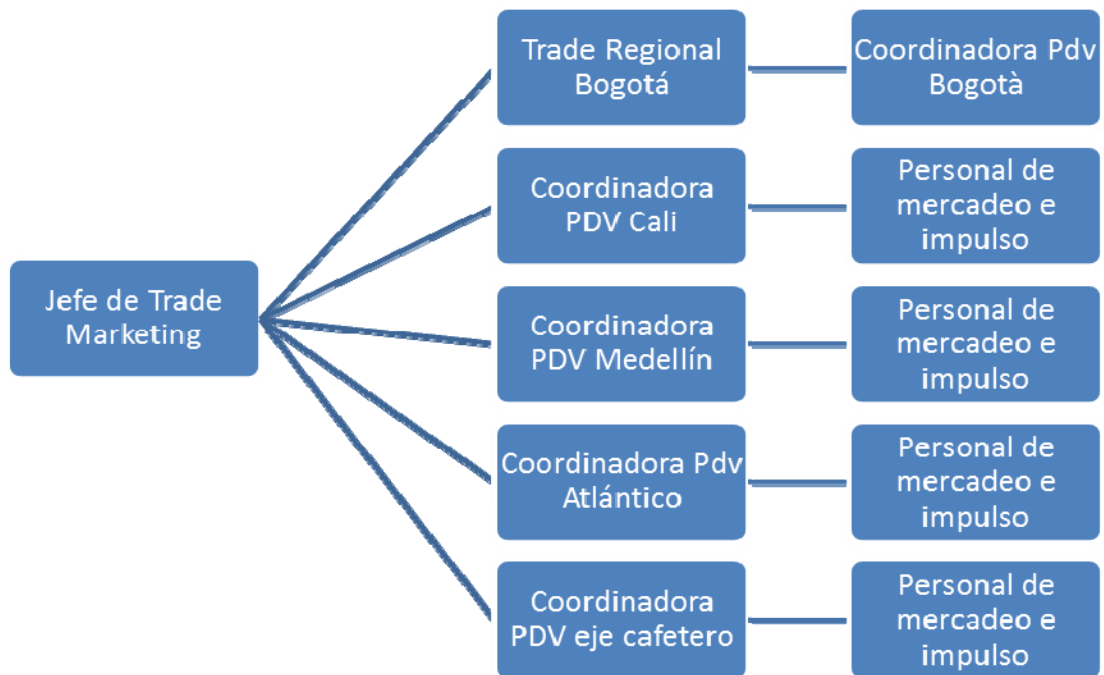
Anexo No. 3. Actividad Trade: “Tropa Navideña”

 <p>TRADE MARKETING TIENE MUCHAS SORPRESAS EN ESTA NAVIDAD Y EN ESTE FIN DE AÑO PARA TI</p>	 <p>Activaremos para estas fechas tan importantes los puntos de venta con una actividad alusiva a la época e impactante que genere una recordación de marca y rotación de los productos.</p>	<p>Objetivo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acelerar las ventas en los puntos de venta de los diferentes Canales. • Lograr una alta rotación de productos (lavaloza, Soplavientos, Sopa, pizza) para esta fecha. • Provocar oportunidad de recompra de los productos • Lograr una fidelización de compradores antiguos y potenciales 	<p>EN DONDE LO DESARROLLAREMOS?</p>
 <p>LUGAR Y FECHA</p> <ul style="list-style-type: none"> • CIUDADES: Bogotá, Medellín, Bucaramanga, Cali, Pereira, Cúcuta. • CANALES: Autoservicios y Grandes Superficies • TIPO: 12 • DURACION: 18 DÍAS • FECHAS: Desde el sábado 04 de Diciembre hasta el sábado de 18 Diciembre. 	<p>MECÁNICA</p>	<p>MECÁNICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • POR LA COMPRA DE \$7.000 RECIBES AYUDANTES DE COCINA Y MARACAS NAVIDEÑAS. • POR LA COMPRA DE \$10.000 RECIBES MARIPOSA NAVIDEÑA. <p>Al finalizar jornada, la tropa realizará la RIFA de DOS ANCHETAS</p>	<p>TÁCTICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cada Tropa diariamente trabajará 9 horas, visitando 2 puntos de venta diarios • Cada Tropa estará compuesta por 2 personas (1 Mujeres Mariposa y 1 Hombre MARIPOSA VENDEDOR) • Más de personal BEIBOL (MÁS QUE UN PRODUCTO) • La Tropa llegará a los puntos de venta haciendo ruido, con sus MARCHAS DE COLORES, y regando ARTICULOS NAVIDEÑOS (AYUDANTES DE COCINA, MARACAS, MARIPOSA MERA, ANCHO NAVIDEÑO) reconocidos con nuestros marcas, cantando canciones Navideñas y de Fin de año, ambientado por una música del mismo género.
<p>TÁCTICA</p>  <ul style="list-style-type: none"> • La tropa estará enter pendiente en la caja registradora a ver que comprador tiene producto de la competencia e intentar a llevar nuestros productos. 	<p>MUCHAS GRACIAS Y BENDICIONES</p>		

Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.

Anexo No. 4. Estructura del departamento Trade Marketing.



Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.

Especialización en Mercadeo

Anexo No. 5. Cotizaciones de Vestuario



Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.

Especialización en Mercadeo

Anexo No. 6. Implementación de la actividad Navideña la primera semana


TROPA NAVIDEÑA PRIMERA SEMANA

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD


- Ejecución de la actividad
- Impresión de las ventas (servicio de ventas TUNED)
- Responsabilidad de la meta
- Aplicar metas
- Mejorar la relación comercial

MECANIZA:


Por la compra de dos de estas marcas (XXXXXXX, XXX), obtendrá con tu ticket de compra a la TROPA NAVIDEÑA y recibe una HERMOSA MASCARÁ NAVIDEÑA además, tienes la oportunidad de ganar una ANONETA con nuestros productos.




TROPA NAVIDEÑA



TROPA NAVIDEÑA




LOS NIÑOS ENCANTADOS QUEREMOS TOMARSE FOTOS CON LA MARIPOSA Y EL ANIMADOR NAVIDEÑO




TROPA NAVIDEÑA


Actividad realizada para estar acorde a las temporadas




TROPA NAVIDEÑA



TROPA NAVIDEÑA



TROPA NAVIDEÑA ÉXITO



VENTAS PRIMERA TROPA

FECHA	VENTAS	OBJETIVO	%	COMENTARIOS
2011-12-01	1000	1000	100%	...
2011-12-02	1200	1200	100%	...
2011-12-03	1500	1500	100%	...
2011-12-04	1800	1800	100%	...
2011-12-05	2000	2000	100%	...
2011-12-06	2200	2200	100%	...
2011-12-07	2500	2500	100%	...
2011-12-08	2800	2800	100%	...
2011-12-09	3000	3000	100%	...
2011-12-10	3200	3200	100%	...
2011-12-11	3500	3500	100%	...
2011-12-12	3800	3800	100%	...
2011-12-13	4000	4000	100%	...
2011-12-14	4200	4200	100%	...
2011-12-15	4500	4500	100%	...
2011-12-16	4800	4800	100%	...
2011-12-17	5000	5000	100%	...
2011-12-18	5200	5200	100%	...
2011-12-19	5500	5500	100%	...
2011-12-20	5800	5800	100%	...
2011-12-21	6000	6000	100%	...
2011-12-22	6200	6200	100%	...
2011-12-23	6500	6500	100%	...
2011-12-24	6800	6800	100%	...
2011-12-25	7000	7000	100%	...
2011-12-26	7200	7200	100%	...
2011-12-27	7500	7500	100%	...
2011-12-28	7800	7800	100%	...
2011-12-29	8000	8000	100%	...
2011-12-30	8200	8200	100%	...
2011-12-31	8500	8500	100%	...

VENTAS PRIMERA TROPA

FECHA	VENTAS	OBJETIVO	%	COMENTARIOS
2011-12-01	1000	1000	100%	...
2011-12-02	1200	1200	100%	...
2011-12-03	1500	1500	100%	...
2011-12-04	1800	1800	100%	...
2011-12-05	2000	2000	100%	...
2011-12-06	2200	2200	100%	...
2011-12-07	2500	2500	100%	...
2011-12-08	2800	2800	100%	...
2011-12-09	3000	3000	100%	...
2011-12-10	3200	3200	100%	...
2011-12-11	3500	3500	100%	...
2011-12-12	3800	3800	100%	...
2011-12-13	4000	4000	100%	...
2011-12-14	4200	4200	100%	...
2011-12-15	4500	4500	100%	...
2011-12-16	4800	4800	100%	...
2011-12-17	5000	5000	100%	...
2011-12-18	5200	5200	100%	...
2011-12-19	5500	5500	100%	...
2011-12-20	5800	5800	100%	...
2011-12-21	6000	6000	100%	...
2011-12-22	6200	6200	100%	...
2011-12-23	6500	6500	100%	...
2011-12-24	6800	6800	100%	...
2011-12-25	7000	7000	100%	...
2011-12-26	7200	7200	100%	...
2011-12-27	7500	7500	100%	...
2011-12-28	7800	7800	100%	...
2011-12-29	8000	8000	100%	...
2011-12-30	8200	8200	100%	...
2011-12-31	8500	8500	100%	...

VENTAS SEGUNDA TROPA

FECHA	VENTAS	OBJETIVO	%	COMENTARIOS
2011-12-01	1000	1000	100%	...
2011-12-02	1200	1200	100%	...
2011-12-03	1500	1500	100%	...
2011-12-04	1800	1800	100%	...
2011-12-05	2000	2000	100%	...
2011-12-06	2200	2200	100%	...
2011-12-07	2500	2500	100%	...
2011-12-08	2800	2800	100%	...
2011-12-09	3000	3000	100%	...
2011-12-10	3200	3200	100%	...
2011-12-11	3500	3500	100%	...
2011-12-12	3800	3800	100%	...
2011-12-13	4000	4000	100%	...
2011-12-14	4200	4200	100%	...
2011-12-15	4500	4500	100%	...
2011-12-16	4800	4800	100%	...
2011-12-17	5000	5000	100%	...
2011-12-18	5200	5200	100%	...
2011-12-19	5500	5500	100%	...
2011-12-20	5800	5800	100%	...
2011-12-21	6000	6000	100%	...
2011-12-22	6200	6200	100%	...
2011-12-23	6500	6500	100%	...
2011-12-24	6800	6800	100%	...
2011-12-25	7000	7000	100%	...
2011-12-26	7200	7200	100%	...
2011-12-27	7500	7500	100%	...
2011-12-28	7800	7800	100%	...
2011-12-29	8000	8000	100%	...
2011-12-30	8200	8200	100%	...
2011-12-31	8500	8500	100%	...

Caso de grado realizado por Yuliana Lobelo Ruiz para acceder al título de Especialista en Mercadeo. Este trabajo es propiedad de la Universidad Autónoma de Occidente.

Tutor: Sory Torres, Especialización del Tutor. Santiago de Cali – Colombia. FECHA: Septiembre de 2011.