

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

De los resultados arrojados por el proyecto se concluye que la mejor alternativa de solución es la tres la cual se constituye de las siguientes actividades:

Motocicleta y Panel.- La primera se utilizara para el servicio de cobranza y mensajería, mientras que la segunda servirá para la entrega de equipo vendido o reparado.

Técnico.- Serán las personas ideales para realizar las actividades de servicio que presta el negocio, además de que el salario que percibirán puede ser cubierto por la empresa sin dificultad.

Radio y Prensa.- Este tipo de publicidad en conjunto podrá abarcar la totalidad de los clientes potenciales que se tienen.

Nacional.- Serán utilizados los proveedores nacionales ya que estos cumplen con los requerimientos necesarios de la empresa en lo referente al equipo que se usa.

Fax.- En la actualidad es el medio de comunicación más eficiente en términos generales, además de que su costo es relativamente bajo.

Contado.- Es la política de crédito que más beneficio reditúa para el negocio, ya que con ella existe una entrada directa de dinero a caja, y a su vez no incurre en costos de financiamiento.

Crédito Bancario.- Este financiamiento es el que mejor se acopla a las necesidades de la compañía, aunque en la actualidad es difícil contraerlo además de el riesgo en que se incurre debido a la situación económica que vive el país.

Interna y Externa.- La combinación de estos dos tipos de capacitación, en conjunto nos dará los conocimientos necesarios que requerirá el personal, más aun si estas son continuas.

Comercial.- Esta ubicación es la mejor y servirá para que aumente la posibilidad de que más gente se entere de la existencia de la empresa.

Mediano.- Con un local con esta característica se tendrá el espacio suficiente para realizar la diferentes actividades en la empresa.

Pero , como ésta no se ha llevado a la práctica sus resultados ha obtener no se conocen con exactitud.

Estos resultados que estarán dados en términos de productividad y que son referentes al área de ventas, podrán ser plasmados en papel de diferentes formas de las cuales se pueden enumerar entre otras a: El numero de ventas /día, Numero de servicios realizados/día, Cantidad de cobros realizados/hora, Numero de solicitudes de venta/semana, Ventas/numero de solicitudes, Servicios realizados/numero de servicios solicitados, etc.

Las metodologías no son un proceso para realizarse una sola vez, y por lo tanto la de Hall no es la excepción. esto indica en otras palabras, que una vez realizada o aplicada una metodología en un proyecto dado esta servirá solo para la obtención de una solución, pero en ese momento y no para dejarse, como posible solución a futuro; esto ocasionado por los diferentes cambios que sufren las empresas, hoy en día.

Por lo tanto se recomienda el llevar acabo cualquier metodología ya sea de la línea dura o suave (Según el problema) para realizar algún proyecto e inmediatamente implementarlo. Esta metodología, funciona para cualquier tipo de empresa, pequeña, mediana o grande, en otras

palabras ésta funciona en cualquier empresa donde se presente algún problema que se encuentre dentro de los citados como sistemas duros, los cuales como se ven en el anexo 1, son los que le dan mayor importancia al proceso de solución de problemas, sin descartar las técnicas y modelos (Formulación de objetivos, generación de alternativas evaluación de diseño, etc.)

Es importante añadir que los beneficios que se obtienen con estos tipos de metodologías son muy elevados, dentro de los cuales podemos enumerar los siguientes: Reducción de costos, Elevación de ventas, Aumento de productividad, Mejoramiento del ambiente laboral, Mejoramiento de la calidad, entre otros, y como un punto medular en cualquier empresa, hace que todo el personal que labora en dicho negocio, se orienten hacia las mismas metas y los mismos objetivos que se plantea la empresa.

Con lo cual salen beneficiados todos, ya que esto hace que desaparezca de alguna forma, las posibles disparidades que pudiera tener algún departamento con otro, como ocurre en muchas empresas en la actualidad ya que nadie sabe lo que se persigue y por lo tanto cada quien busca de alguna manera u otra su superación y beneficio sin tomar en cuenta a nadie.