

**UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA
FACULTADO DE COMERCIO EXTERIOR Y RELACIONES INTERNACIONALES**



Trabajo de Suficiencia Profesional

La inteligencia comercial para la mejora en ventas de las tiendas virtuales importadoras de prendas de vestir

Presentado por:

Geraldine Lopez Millones

Para optar por el Título Profesional en:

Gestión de Comercio Exterior y Negocios internacionales

LIMA – PERU

2019

Visualizador de documentos

Turnitin Informe de Originalidad

Procesado el: 05-Jul-2022 12:43 a. m. -05
 Identificador: 1866796668
 Número de palabras: 8847
 Entregado: 1

La inteligencia comercial para la mejora en v... Por Geraldine Lopez Millones

Índice de similitud	27%
---------------------	------------

Similitud según fuente	
Internet Sources:	27%
Publicaciones:	2%
Trabajos del estudiante:	19%

[excluir citas](#) [Excluir bibliografía](#) [excluir las coincidencias menores](#) modo:

ver informe en vista quickview (vista clásica) ▾ Change mode [imprimir](#) [actualizar](#) [descargar](#)

4% match (Internet desde 13-jul.-2020) https://es.slideshare.net/lanngold/comercio-electronico-54799453	✕
2% match (Internet desde 04-dic.-2018) https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/2711/AE_287.pdf?sequence=	✕
2% match (Internet desde 14-dic.-2021) https://circulante.com/finanzas-cadena-de-suministro/socios-intracomunitarios-de-la-cadena-de-suministro/	✕
2% match (Internet desde 12-mar.-2019) https://www.comprarmasfacil.com/comprar-all-express-peru/	✕
2% match (Internet desde 26-sept.-2021) https://globalnetorincial.blogspot.com/	✕
1% match (trabajos de los estudiantes desde 24-ene.-2022) Clase: Trabajos de Suficiencia Ejercicio: Trabajos de Suficiencia Nº del trabajo: 1747365281	✕
1% match (Internet desde 22-jul.-2016) http://docplayer.es	✕
1% match (Internet desde 14-may.-2019) http://adexescuela.edu.pe	✕
1% match (Internet desde 25-mar.-2020) https://es.scribd.com/document/383675274/International-Trade-Center	✕
1% match (Internet desde 30-jul.-2012) http://justmel.blog.rendez-vous.be	✕
1% match () Sánchez Abanto, Maritza Elizabeth, Salcedo Campos, Olga. "Inteligencia comercial orientada a la exportación de snack de arracacha al mercado de San Francisco - California 2017", Universidad Privada del Norte, 2017	✕
1% match (Internet desde 14-oct.-2020) https://gvodintrax.xyz/inversl%C3%B3n-online/ejemplos-de-estrategias-de-momentum.html	✕

RESUMEN

Mi trabajo de investigación tiene como título.

La inteligencia comercial para la mejora en ventas de las tiendas virtuales importadoras de prendas de vestir

El objetivo general y específico es mejorar las ventas de las tiendas virtuales importadoras mediante el uso de las herramientas de la información.

El Método utilizado

La metodología empleada es el método deductivo.

Los resultados encontrados son los sgtes:

El cliente escoge el producto que nos comprara luego; el cliente realiza el pedido (pago) luego; se hace la confirmación del tiempo de entrega del producto; luego se realiza la gestión del pedido a través de la web del proveedor luego; programa el recojo del producto importado; luego la recepción del pedido.

Las conclusiones de mi trabajo de investigación son las sgtes:

1. Se aplica el uso de la inteligencia comercial en la tienda virtual importadora de prendas de vestir on line importadora, Surgeon Med EIRL para la mejora en ventas.
2. La atención en la tienda virtual importadora de prendas de vestir Surgeon Med EIRL en Perú siempre está actualizando su plataforma virtual con imágenes de prendas de vestir de damas con buenos colores que generan un buen impacto de imagen en el cliente.
3. Si existe relación entre la inteligencia comercial y las tiendas virtuales importadoras de prendas de vestir.
4. Las ventas de la tienda virtual on line importadora de prendas de vestir Surgeon Med EIRL en Perú mediante el uso de las herramientas de inteligencia comercial mejora cada día la información captando buena cantidad de clientes a nivel Lima-Perú.

Palabras clave:

Comercio electrónico o comercio electrónico, Tienda virtual, B2B;, B2C, Investigación de Mercados, Negocios Internacionales,

ABSTRACT

SUMMARY

My research work is titled.

Commercial intelligence for the improvement in sales of virtual garment importing stores

The general and specific objective is to improve the sales of the virtual stores through the use of information tools.

The method used

The methodology used is the deductive method.

The results found are the following:

The client chooses the product that he will buy us later; the customer places the order (payment) later; the confirmation of the delivery time of the product is made; then the order management is carried out through the supplier's website later; picking the imported product; then the reception of the order.

The conclusions of my research work are the following:

The use of commercial intelligence is applied in the online store importing clothing online import, Surgeon Med EIRL in Peru for improvement in sales.

Attention in the Surgeon Med EIRL apparel import virtual store in Peru is always updating its virtual platform with images of ladies' garments with good colors that generate a good image impact on the client.

Yes, there is a relationship between commercial intelligence and virtual garment importing stores.

The sales of the online Surgeon Med EIRL clothing online store in Peru through the use of commercial intelligence tools improves the information every day by attracting a large number of customers at the Lima-Peru level.

Keywords:

Electronic commerce or E - commerce; Virtual Store, B2B, B2C, Market research, International business.