

ACTA DE SUSTENTACIÓN PÚBLICA DE TÍTULO PROFESIONAL

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

En la universidad de Arequipa, siendo las 09:00 am horas del día 22 del mes de septiembre del año 2021, se reunió el Jurado integrado por los señores docentes:

1. Presidente: **Jafel Granados Garcia**
2. Secretario: **José Gálax Céspedes Elguera**
3. Vocal: **Efraín Enrique Chávez Arostegui**

Para recibir las previas orales del Título Profesional del Bachiller:

Diego Alejandro Carrillo Medina

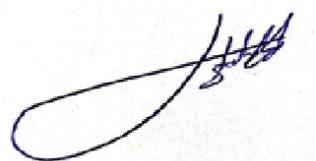
Mediante la modalidad de **Sustentación de Tesis no Presencial** la misma que tiene la siguiente denominación:

Plan de Marketing para captar y fidelizar clientes en la Notaria Escarza-Mariano Melgar, Arequipa-2021

Concluida la exposición y defensa por parte del/de la Bachiller, el Jurado procedió a deliberar sobre los aspectos pertinentes a la sustentación pública. Realizada la votación se obtuvo el siguiente resultado:

APROBADO POR UNANIMIDAD

Siendo las 10:25 horas del mismo día concluyó el acto, en fe de lo cual firman:



Presidente



Secretario



Vocal



Titulando

Observaciones:

- Colocar los títulos de las tablas y gráficas en afirmativo.
- Agregar en palabras clave: notaria, estrategia de marketing
- Mejorar la presentación y componentes de las tablas: 23, 24, 25, 26 y 27
- Colocar únicamente la bibliografía consultada en la investigación
- Agregar las tablas que permitan la coherencia entre la tabla 22 de resumen, con las desarrolladas antes de esta; revisar la coherencia de la información, sea en likert, frecuencia absoluta o porcentual.
- Revisar la cadena de valor propuesto, identificar los principales procesos en la generación de valor para la empresa, eliminando recursos como: personal, o equipos electrónicos.
- El flujo de caja debe incluir solamente ingresos y gastos marginales que se derivan de la propuesta, para evaluar efectivamente la conveniencia de la misma desde el punto de vista económico financiero.
- Mejorar el desarrollo de la propuesta: redacción (ser específicos desde el inicio; la propuesta está centrada en mejorar la fidelización), agregar objetivos, desarrollar las acciones importantes, e incluir una evaluación de todo el proceso.