



giving tree books
una librería para niños

ECUADEKALIT S.A.

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA ECUADEKALIT S.A. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2014

27 de marzo de 2015

Señores Socios de:
ECUADEKALIT S.A.

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración de ECUADEKALIT S.A. durante el ejercicio económico del 2014.

1. ACTIVIDAD COMERCIAL DE ECUADEKALIT S.A

Durante el año 2014 hemos podido lograr los objetivos comerciales mensuales anotando la mejoría de las vías de tránsito por Cumbayá. Tuvimos eventos especiales en junio para el Día del Niño y en noviembre para el noveno aniversario del almacén. Este año pudimos arrendar el local al lado que estaba temporalmente desocupado para tener un espacio más adecuado y a la vez, solo dedicado a la venta de libros que por su tiempo en inventario, necesitaban ser liquidados. Además de estos dos eventos grandes y anuales, también se sigue ofreciendo un servicio gratuito a la comunidad todos los viernes en la tarde en forma de la Hora de Cuentos. Ahora un miembro del personal está dedicado a organizar e invitar a los lectores a participar en dicho programa, hemos sentido un incremento en la asistencia a este espacio especialmente dedicado a la lectura de cuentos para niños del edad de dos a ocho años, y ocasionalmente se ofrece manualidades relacionadas a los cuentos leídos. Para los días festivos también, como Navidad, Halloween y el Día de la Madre se ha realizado programas y actividades especiales para los niños. La librería está reconocida por estas actividades, las mismas que han sido constantes desde su inicio en 2005, siempre programada para las 17h00 los días viernes.

2. MERCADEO DE LA EMPRESA

El enfoque principal del año 2014 ha sido la emisión de mini-boletines, en vez de la versión grande, enviándolas a los clientes para promover productos nuevos y publicitar eventos a realizar. Ha sido probado que esta estrategia tiene su efecto ya que el mismo envío de los boletines por correo electrónico es una ayuda memoria para los clientes de que tenemos productos que les interesan ya sea para los fines educativos de sus hijos o para los regalos que pueden requerir. Hemos utilizado los medios sociales más y más, y en particular la página comercial de Facebook donde podemos anunciar con rapidez eventos por realizar, libros u otros productos nuevos, y además compartir páginas de otros artículos de interés relacionado con la lectura u otros temas afines.

3. PERSONAL DE ECUADEKALIT S.A.

El personal exitosamente cumplió con sus objetivos de ventas y continúan con sus reuniones regulares para profundizarse más en técnicas de ventas, mejoramiento en el servicio a los clientes y mejor conocimiento de los productos que vendan. Se continúa con cuatro vendedoras más un empleado que sirve para hacer la limpieza y otras actividades similares que se requiere en la librería.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecida.

Atentamente,



Kathryn Caney
GERENTE GENERAL