

INFORME DE GERENCIA

Estimados Señores Directores

Por la presente quiero informarles sobre las actividades de Celmedia Ecuador durante el ejercicio 2013.

Desde mediados de este año y apoyados en la apertura de la oficina en Guayaquil hemos logrado establecernos claramente en 3 áreas de negocio importantes:

Televisión interactiva:

- Mecánicas de votación en 2 realitys: "Ecuador tiene talento" y "Yo me Llamo" con generaciones en cada Gala de aproximadamente 80.000 SMS
- Suscripciones, actualmente con una base de 100.000 inscritos aproximadamente
- Virtual Placement: Equipo en GAMA TV Utilizado para enriquecimiento de contenido (fútbol) y un virtual de la marca 220 V. Ingreso del primer mes 12.500 USD y desde el segundo con un modelo de revenue share de 70 - 30 de la venta.

Vale mencionar que estos productos se han implementado en los 3 canales mas grandes de Ecuador y las relaciones establecidas dan cabida a ampliar los productos interactivos con estos clientes. Estamos terminando negociación con uno de ellos para colocar el segundo equipo de virtual.

Marketing Digital

- Producto de gran demanda ya que actualmente se manejan mas de 16 cuentas de comunity manager, desarrollo de portales web, aplicaciones web, etc.

Importante mencionar que ha pesar de la demanda de estos servicios no estaba siendo una área rentable por un mal manejo de costos y estructura, gracias a una acertada revisión de la casa matriz este último mes se empezaron a realizar correcciones y negociaciones en el precio de los servicios.

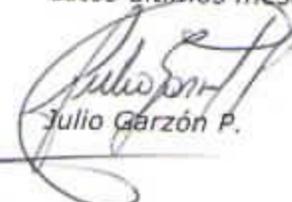
En esta área estamos realizando muchas visitas con el fin de posicionarse como ofertante de soluciones publicitarias y promocionales que incluyen la integración de soluciones tecnológicas móviles y uso de las nuevas posibilidades que ofrecen la redes sociales.

APP, Juegos y BTL

Durante el año se han desarrollados productos como "Maquina pone apodos", "Motocross CONFITECA" "Energy Button 220v" campañas en las que los clientes encontraron en Celmedia un proveedor de soluciones completas, ya que se presento ofertas con herramientas en redes sociales, minisites, entrega de premios e inclusive aplicaciones móviles.

Estamos en el cierre de una solución promocional con PACIFICARD una tarjeta importante en el mercado ecuatoriano que incluye una APP móvil, un minisite, sms PUSH. Proyecto valorado en 25.000 USD.

Tenemos propuestas presentadas y con muy buena recepción para la realización de BTL en centros comerciales así como virtuales en cines, que esperamos en estos últimos meses del año se definan.


Julio Garzón P.