

Quito, Octubre 15 del 2019

## SESAT

El año 2018 fue un año difícil para la empresa por la situación económica del país y ha llevado a tomar decisiones para controlar con el gasto como ha sido cerrar la sucursal de Guayaquil y recorte de personal en Quito.

El Ministerio de Trabajo actualizado su sistema del SUT para que los clientes puedan subir toda la información de Seguridad y Salud Ocupacional en su plataforma, de manera que sea una herramienta de control para quienes no han cumplido en las fechas realizar una visita y verificar in situ la administración del sistema de SSO.

El IESS este año realiza promoción de exámenes ocupacionales en sus instalaciones por lo que se convierte en un competidor más.

Las empresas como Ecuamerican, Biodilab, Veris, continúan con el servicio de exámenes ocupacionales in situ sin costo adicional por lo que tenemos un inconveniente en colocar nuestro producto a empresas de menos de 100 empleados.

### **Estrategias aplicadas ARP / VS**

Se diseñó paquetes de exámenes con excelentes costos para los clientes que no tienen presupuesto para realizar la vigilancia de la salud. Adicionalmente el call center nos ayudó a incrementar visitas y cotizaciones con sus teleoperadores.

El siguiente plan de ventas se enmarca en la estrategia actual planteada y aprobada por la Gerencia General y Presidencia Ejecutiva; que se basa en comercializar paquetes para empresas desde más de 10 empleados hasta 50 ya que en este nicho de mercado somos más competitivos.

### **Estrategia Comercial**

#### **1. Plan Comercial Referidor Técnicos - Médicos**

Realizar un plan comisional para los técnicos y médicos que trabajaron en nuestra organización y que actualmente puedan referirnos exámenes de vigilancia de la salud y esperamos visitar a 171 empresas

#### **2. Plan Comercial Referidor Rolando Constante**

El coach de ventas Rolando Constante tiene más de 150 empresas a las que brinda asesorías y charlas para incrementar las ventas, puede referirnos las empresas ya con citas asertivas con quienes toman la decisión.

#### **3. Plan Comercial Referidor Ing. Jorge Flores Ludeña**

Este técnico, actualmente es quien nos realiza las mediciones ergonómicas. El maneja alrededor de 75 empresas mensuales brindándoles asesoría únicamente en el área técnica, puede referirnos sus empresas para el área médica y vigilancia.

#### **4. Plan Brokers**

Se realizó presentaciones con los brokers con la siguiente propuesta:

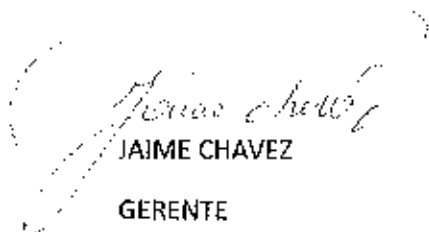
1. Ellos promocionen los productos de seguridad y salud ocupacional de la competencia, ofertando sin costo 3 charlas a los clientes prospectos como manera de apertura y que puedan probar el servicio
2. Ofrecer a cada bróker un paquete de exámenes básicos sin costo con una producción mínima que defina la Alta Gerencia.

#### **5.- PLAN INFORMATICO CON INTELIGENCIA DE DATOS**

Se ha vendido trabajando para poder manejar inteligencia de datos en las empresas que contratan SESAT y tenemos los reportes de los clientes, su morbilidad y exámenes realizados y esto se trabajo con la empresa Handytec

#### **Acciones para incrementar y mejorar la rentabilidad de la compañía:**

1. Cambiar los equipos comodato de Roche: se entregó a Andrea Pallares el contacto y la información de la empresa Gammamedical y Vibag.
2. Mejorar el precio de RX ya que no somos competitivos con el valor actual.
3. Mejorar los precios de prestadores a nivel nacional ya que no somos competitivos actualmente
4. Andrés Arteaga en Guayaquil puede realizó una sectorización del mercado cercano a nuestro punto médico y vender con un presupuesto definido, tiene perfil comercial, lo puede realizar.
5. Se trabajo con la La Cámara de Comercio de Quito, otorga a SESAT (empresa afiliada) y se 4 charlas gratuitas al año y utilizamos su servicio y su base de afiliados para comercializar nuestro producto.



JAIME CHAVEZ  
GERENTE