

Informe de Gerencia 2009

En mi calidad de Gerente General de Cibermarkets Cia. Ltda. me permito presentar el siguiente informe sobre las actividades y resultados del año 2009.

FORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Empezando con tareas desde enero del 2009 se cumplieron los trámites para la formación de Cibermarkets Cia. Ltda. la cuál quedo constituida en Marzo y registrada en el SRI con fecha de inicio de actividades al 19 de marzo del 2009 con RUC 1792188458001.

Luego de esto se procedieron a realizar los trámites de emisión de facturas y demás documentos comerciales iniciándose el registro de actividades económicas a mayo del 2009.

A la fecha Cibermarkets Cia. Ltda. ha obtenido toda la documentación requerida para manejarse como empresa constituida en el país.

DESARROLLO DE PPCMATIC

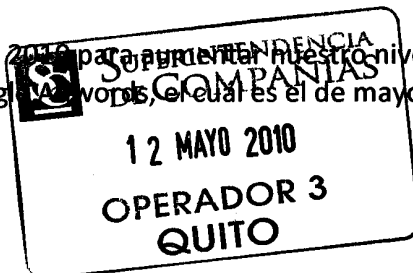
PPCMatic fue el primer desarrollo tecnológico de la empresa. Este software permite la creación de campañas en el sistema internacional de publicidad Google Adwords de forma mucho más efectiva y rápida.

Si bien el objetivo inicial de PPCmatic era ser comercializado bajo el esquema de licencias, vimos que el mercado local nos permitía aprovecharlo mejor como una herramienta interna para el desarrollo de campañas online competitivas, por lo cual el impulso de comercialización de esta herramienta se suspendió.

PPCMatic ha demostrado ser un factor claramente diferenciador el momento de realizar campañas para clientes locales, permitiéndonos en el 2009 cumplir con exigencias de generación de tráfico muy altas como las que manejamos para Trident en su campaña "Se Viene el día T"

Gracias a este sistema tenemos la capacidad de generar miles de visitas segmentadas hacia cualquier sitio web desde prácticamente el primer día. Un trabajo que normalmente toma semanas lo podemos realizar en minutos.

Esta herramienta se seguirá desarrollando en el 2010 para aumentar nuestro nivel de competitividad en el manejo de campañas Google Adwords, la cual es el de mayor alcance global y locamente.



DESARROLLO DE MINIUWEB

Miniuweb se desarrollo como un sistema que nos permita desarrollar fácilmente tiendas electrónicas de productos digitales, que utilicen herramientas de marketing online, como anuncios flotantes, promoción viral y ofertas a clientes.

Miniweb fue promocionado tanto en el mercado local como regional, obteniendo ventas modestas debidas principalmente a la dificultad de la región para realizar pagos vía Internet.

Si bien los resultados fueron positivos, otras líneas merecían mayor atención debido a su rentabilidad, por lo cual el sistema MiniWeb aún se mantiene a la venta pero sin un impulso de promoción destacable.

CONFERENCIA SOBRE NEGOCIOS ONLINE EN ECUADOR

En vista del interés detectado en el mercado local sobre información respecto a Internet como herramienta de negocios se desarrolló una primera conferencia al respecto con excelentes resultados.

Realizamos una campaña online utilizando las herramientas desarrolladas y logramos vender todos los cupos disponibles.

Esta conferencia también nos permitió darnos a conocer en el medio local como profesionales en el tema de marketing electrónico lo que nos permitió obtener contactos y cuentas locales.

Esta experiencia también demostró la efectividad que pueden tener campañas desarrolladas en Internet con nuestras herramientas.

DESARROLLO DE SISTEMA DE EDUCACION VIRTUAL

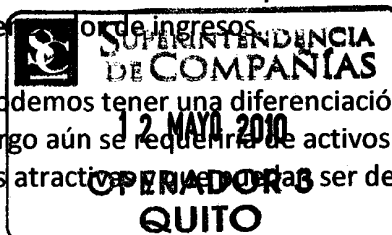
En base a los resultados obtenidos en la conferencia se desarrollo un sistema que permita replicarla directamente a través de Internet.

Este sistema permitió tener nuevos clientes locales y un margen de utilidad interesante (27%). Sin embargo fue suspendido para enfocar los recursos de la empresa en el manejo de campañas para Agencias las cuáles nos requerían de una mayor disponibilidad de trabajo y nos generan una mayor volumen de ingresos.

SERVICIOS DE CAMPAÑAS VIA AGENCIAS DE PUBLICIDAD Y MEDIOS

EL brindar servicios de generación de tráfico y desarrollo de herramientas promocionales en web a agencias se convirtió en el 2009 en el mayor generador de ingresos.

Gracias a los desarrollos realizados a inicios de año podemos tener una diferenciación principalmente en la generación de tráfico. Sin embargo aún se requieren de activos digitales que nos permitan ofrecer campañas visualmente más atractivas y poder ser desarrolladas en un menor tiempo y costo.



En el 2010 buscamos desarrollar nuevos sistemas que permitan crear servicios altamente diferenciados para Agencias ampliando nuestro alcance a herramientas sociales como Facebook, Twitter y otras.

DESARROLLO DE SISTEMA SOCIAL APPS

Social Apps es un conjunto de pequeños sistemas que permiten características sociales en sitios enfocados a campañas de branding

Este sistema se desarrolló para manejar las campañas de Chiclets y Trident. Estas herramientas ya constituyen parte del portafolio de servicios digitales que podemos ofrecer en el 2010.

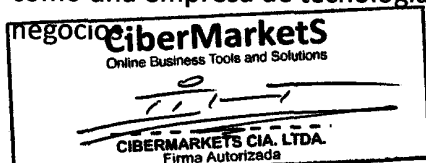
CONCLUSIONES

El primer año de labores estuvo lleno de desarrollos y aprendizaje, lo cual nos ha servido para mantener una base de propiedades, tanto intelectuales como digitales, que permiten tener cada vez una mayor perspectiva del alcance de negocios que podemos manejar.

El acercamiento a Agencias nos permitió aprovechar y rentabilizar los recursos que tenemos y en el 2010 buscamos ingresar aún más en este segmento.

Los sistemas de promoción y comercio electrónico también deben ser aprovechados tomando en cuenta los resultados y conclusiones obtenidas en el año 2009 para implantar esquemas de ingreso alternativo que nos permitan no solo tener ventas adicionales sino continuar en el desarrollo de herramientas y conocimientos que nos den una mayor diferenciación con clientes de volumen.

El 2010 se ve como un año muy prometedor en el cual nuestro objetivo principal es afianzarnos como una empresa de tecnología enfocada en el uso de Internet como herramienta de



Ing. Jorge Iván Hernández
Gerente General
Cibermarkets Cia. Ltda.

