

Cibermarkets Cia. Ltda. - Informe de Gerencia 2010

A los socios o accionistas:

En mi calidad de Gerente General de Cibermarkets Cia. Ltda. me permito presentar el siguiente informe sobre las actividades y resultados del año 2010

En el 2010 se buscó enfocarse en el desarrollo de campañas online para clientes locales, especialmente para impulsar los primeros resultados obtenidos al final del 2009.

El mercado mostró varios factores interesantes a tomar en cuenta, como:

Desconocimiento Técnico

La gran mayoría de clientes y agencias con las que se contactó tenían un gran desconocimiento técnico de las herramientas existentes en Internet, así como de los costos y tiempos relacionados al desarrollo de campañas.

Esto presentaba al mismo tiempo una oportunidad y un problema, ya que si bien se podía destacar nuestro expertise en el área, el período en que un cliente potencial se sentía realmente preparado para optar por una campaña online podía ser demasiado largo, diluyendo la rentabilidad marginal que se puede lograr al brindar estos servicios.

Adicionalmente el no tener referencias de precios de mercado hacia que muchos prospectos soliciten servicios sin el presupuesto adecuado lo cuál finalmente resultaba en una mala experiencia de pre-venta

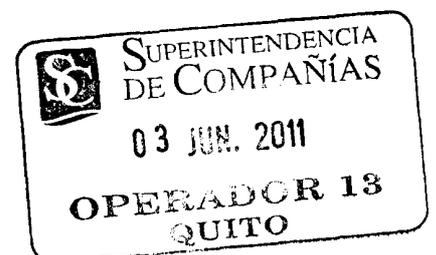
Interés Del Mercado

Si bien el proceso de venta se presenta más laborioso que lo esperado, el interés que presenta el mercado en general se demuestra creciente en todos los segmentos.

Esto es especialmente destacado en relación a la red social Facebook que por su acelerado crecimiento y facilidad de uso a despertado la atención de todos los segmentos de mercado. Esto a permitido que los servicios ofrecidos integren nuevos aspectos sociales y anuncios especializados en este nuevo entorno.

Proyecto Digitalios

En búsqueda de desarrollar un esquema que permita acceder a ingresos que generen mayor liquidez se desarrollo el sistema digitalios que apunta al segmento de diseñadores y freelancers en Ecuador.

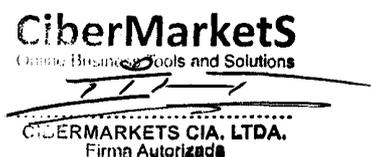


El sistema permite ofrecer servicios de generación de contactos potenciales y administración de postulantes a proyectos.

Los primeros resultados fueron positivos pero finalmente se decidió vender el desarrollo para obtener una mejor posición financiera.

Conclusiones

El año 2010 se enfocó en la consecución de nuevas cuentas locales para el desarrollo de campañas de marketing digital aprovechando los recursos desarrollados. Lamentablemente el mercado, aun cuando mantiene una actitud favorable hacia el Internet como herramienta de negocios, esta todavía descubriendo los pormenores del desarrollar campañas en Internet por lo cuál los procesos de toma de decisión son bastante dilatados e irregulares.



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

