

Quito, 14 de Abril 2011

Informe de Gerencia

2009: Inicio de Operaciones

Visionkyoto Cia Ltda fue constituida en Junio de 2009.

Desde su inicio de operaciones la empresa se enfocó en su proyecto principal que es Amigui; una marca de tiendas dedicada a la compra y venta al detal de ropa, zapatos y accesorios pre-estrenados.

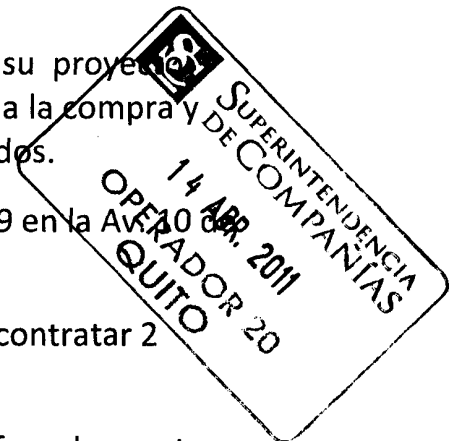
El primer local Amigui se abrió a fines de agosto del 2009 en la Avenida Agosto N24-160 y Av. Colón

Visionkyoto Cia Ltda generó trabajo inmediatamente al contratar 2 colaboradoras que mantiene hasta el día de hoy.

La inversión principal que realizó la empresa durante la fase de apertura del local fue la compra de un sistema de computación y el hardware respectivo diseñado para la operación de un almacén de ropa a la empresa Carrera & Estrada. El sistema incluye la facilidad para la creación de productos (con código de barra), la facturación, el manejo de inventarios, entre otros.

Durante los primeros meses de operación del 2009 Visionkyoto probó el modelo de negocio que los socios habían planificado alcanzando a tener ventas mensuales promedio de 4000 USD con un costo de venta entre el 20 y 30%.

En un comienzo, el abastecimiento de la ropa pre-estrenada dependió de los amigos y conocidos de los socios a quienes se les compró la mercadería al peso. La alta rotación en el primer local obligó a la empresa a iniciar un proceso de profesionalización del área de compras para lo que realizó una lista de precios por prenda y por estado que resultó mejor para los proveedores. Esto ha sido positivo porque cada uno de ellos ha recomendado a nuevos proveedores la empresa.



Las ventas de Amigui en los primeros meses del 2009 estuvieron marcadas por la novedad de la apertura del local en la zona. Solo a partir de noviembre del 2009 se determinaron los factores que influyen en la demanda en el local y se tomaron medidas para controlarlos.

2010: Nuevos Retos

Para el 2010 Visionkyoto emprendió un nuevo reto que fue abrir la segunda tienda de la cadena en una zona de alto tráfico como es el centro de la ciudad de Quito.

Visionkyoto generó más trabajo al contratar a dos empleados adicionales para que se ocupen de las ventas en el nuevo punto.

También tuvo que adquirir equipos y sistema para operar incluyendo más computadoras, impresoras de facturas, scanners, etc.

Debido a el alto flujo de clientela que recibe ambos puntos de venta la cadena se ha visto en la necesidad de diversificar sus productos incluyendo un porcentaje cada vez más alto de mercadería nueva proveniente de saldos de fábricas o almacenes.

2011: Consolidad la red y nuevos negocios.

Durante el 2011 la compañía se concentrará en consolidar ambos puntos de venta al tiempo que se aprovecharan las fortalezas de la compañía para desarrollar varios negocios adicionales entre los que se destacan:

- Venta de ropa al por mayor a nivel de ciudades pequeñas y provincias.
- Producción de mercadería para cadenas nacionales (supermercados y farmacias).

