

## **NOTAS ESTADOS FINANCIEROS 2019**

### **SAINCOTEL S.A**

---

**SAINCONTEL S.A.**, es una sociedad Anónima fue constituida el 27 de Noviembre del 2018. Su domicilio principal está en la : Provincia: MANABÍ Cantón: PORTOVIEJO Parroquia: PORTOVIEJO. La principal actividad de la Compañía es:

- *Actividades de telecomunicaciones*
- *Reventa de servicios de telecomunicaciones (suministro de servicios telefónicos y de internet en instalaciones*
- *Venta al por menor de equipos de telecomunicaciones: celulares, tubos electrónicos, etcétera. incluye partes y piezas en establecimientos especializados.*
- *Venta al por mayor y menor de venta al por mayor de teléfonos y equipos de comunicación.*

Las actividades económicas no se ha llevado en su totalidad ya que nos encontramos haciendo estudio de mercado de nuestra compañía para empezaren nuestras actividades.

En cuanto a los activos corrientes, comprende el efectivo.

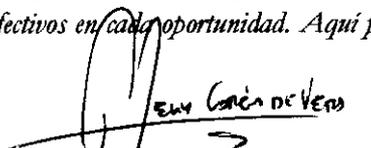
En cuanto al patrimonio, está constituido por el capital suscrito que se constituyó la compañía de \$ 1.000,00.

#### **Incrementando Políticas de Ventas:**

- a. *Mejorando el servicio al cliente: Tratando al cliente con mayor amabilidad, atenderlo con mayor rapidez, brindarle un trato personalizado, etc.*
- b. *Promocionando los productos: Ofreciendo a nuestros clientes las variedades de productos y también optamos por brindar a nuestros clientes servicios adicionales; por ejemplo, podemos incluir el servicio de instalación, el servicio de mantenimiento, podemos otorgarles garantías, etc.*
- c. *Aumentar las promociones de ventas: Al aumentar las promociones de ventas incrementamos las ventas ya que con ellas incentivamos al consumidor a comprarnos. Por ejemplo, brindando ofertas especiales.*

#### **Estrategias para alcanzar los Ingresos:**

- Capacitando a los vendedores: La fuerza de ventas se la está capacitando en área comercial
- Estudia tu mercado: Observando qué está haciendo la competencia como para detectar qué tipo de productos y servicios son los más demandados. Visitas a los clientes: Se está realizando visitas a los clientes, constando que estén satisfechos con el producto o servicio que adquirieron.
- Estableciendo metas de ventas Estableciendo metas en las ventas a los vendedores. Cada vez que cumplan sus metas sus comisiones aumentan. Ofreciendo estos incentivos a los vendedores se los motiven a vender cada día más.
- Capacitando a la fuerza de ventas, para que aprendan técnicas y estrategias de ventas que les permitan ser más efectivos en cada oportunidad. Aquí podemos encontrar grandes logros sobre ventas.

  
Ing. CPA, Nelly García Pinargote  
**CONTADORA**