

PALN ESTRATEGICO

- **Seguir dando énfasis y enfocarnos más en las líneas de repuestos escogidas**
- **Difundir los conocimientos con capacitación adecuada en el manejo del sistema y visualización de catálogos electrónicos.**
- **Mediante publicidad dar a conocer a los clientes de nuestro nuevo producto MAZDA Y GENERAL.**
- **Hacer seguimiento a las visitas que se realizó el año pasado a los clientes de las diferentes zonas del país.**
- **Incentivar a clientes potenciales.**

OBJETIVOS PLANTEADOS PARA EL 2007

Señores Accionistas de Mansuera s.a.

Los objetivos que se plantearon a principios del año 2006 fueron los siguientes:

- 1. Promocionar repuestos de poca rotación.**
- 2. Alcanzar metas de ventas, costos, gastos y utilidad.**
- 3. Fusionarnos con CasaBaca s.a. para mejorar las estrategias de ventas y ser la mejor opción en compra de repuestos originales a los mejores precios y con un servicio de calidad, donde el cliente siempre es lo primero.**

1.- PROMOCIONAR REPUESTOS DE POCA ROTACIÓN.

- **En relación al año anterior se ha seguido manteniendo el mismo esquema para conseguir bajar el stock de los repuestos que no han tenido movimiento, consiguiendo excelentes resultados así como en el año 2005.**

2.- ALCANZAR METAS DE VENTAS, COSTOS GASTOS Y UTILIDAD LIQUIDA.

- **Conseguir que los clientes sigan siendo fieles a la empresa en especial con las mecánicas a las cuales se mantiene ahora una cultura de cero descuentos. Y mejorar la relación con promociones de acuerdo al monto de compra.**
- **En cuanto a gastos seguir con la campaña especial de concientizar al colaborador a minimizar los gastos, utilizando solo lo necesario, rehusando el papel, etc.**
- **En cuanto a metas de ventas tenemos:**
- **ESTRATEGIAS:**
 - **Trabajo en equipo.**
 - **Implementar sistema de accesorios.**
 - **Dejar poco a poco el mercado de otras marcas en no original.**
 - **Mejorar la relación con GM.**
 - **Publicidad.**
 - **Tener información rápida y confiable sobre repuestos.**
- **TACTICA.**
 - **Sinergia entre Vehículos Servicio y Repuestos.**
 - **Tener en la web la disponibilidad de accesorios.**
 - **Tener acceso al sistema de Toyocosta.**

- **Enfocarnos en marcas originales.**
- **Conseguir la distribución de GM.**
- **Dar a conocer las agencias con los medios de comunicación, radio, prensa y hojas volantes.**
- **Usar T-OPEN.**

3.- FUSION CON CASABACA Y CASABACA SERVICIO.

- **Como ustedes saben como grupo se decidió fusionar las tres compañías, el proceso fue complicado pero al final logramos la fusión, esto quiere decir que ya no existen como compañías ni Mansuera S.A. ni Casabaca Servicio.**
- **Cabe recalcar que el nombre de Mansuera S.A. quedó registrado para que nadie lo utilice y que Casabaca S.A. pueda seguir utilizándolo como nombre comercial en las agencias que se comercializa otras marcas.**



**LUIS BACA SAMANIEGO
GERENTE GENERAL**