

INFORME DE GERENCIA 2018 ESASISTENCIA COMPAÑÍA DE ASISTENCIAS

Después de generar el primer negocio a través de un cliente de la Corporación, la compañía se dedicó a realizar las siguientes tareas:

1.- Consolidar los sistemas, por medio de los cuales se entregará el servicio, garantizando que el mismo sea automatizado y que evite la intervención manual en los procesos que tiene que cumplir la compañía para brindar el servicio.

2.- Ejecutar el plan de negocios, donde se incrementan la oferta de servicios, con más de una asistencia y poner a disposición de los canales de distribución los nuevos productos.

3.- Los productos que se obtuvieron fueron:

3.1.- Agrofono, asistencia por medio de la cual, se brindará asistencia técnica a los agricultores, especialmente de las provincias de Manabí y Esmeraldas.

3.2.- Asistencia médica telefónica, la cual dará una guía y una pauta a los padres de familia, en los casos que requieran conocer el criterio médico en situaciones en las cuales no se puede acudir inmediatamente donde el médico. El nombre que se dio al producto es Dra. Zoila Guía.

3.3. Tu pana Abogado, es el tercer producto que se desarrolló, que es una asistencia legal telefónica, en áreas más necesarias para el segmento de clientes que son nuestros potenciales clientes: Derecho de Familia, Derecho laboral, derecho tributario, tránsito y penal.

3.4.- Mario Telo Arreglo, es una asistencia que busca solucionar los inconvenientes cotidianos que podemos tener en nuestro hogar.

Con estos nuevos productos, lo que buscamos es tener las opciones necesarias para ser más eficientes con nuestros actuales canales de distribución. Además la estrategia es ser mucho más competitivo y

complementar los servicios de asistencia médica y de salud ocupacional.

Dentro de la estrategia de comercialización de productos de asistencia, se encuentra la opción de contar con un contac-center que pueda generar ventas telefónicas, para lo cual se desarrollo una esquema de trabajo, sin embargo, el mismo se estancó debido a que el país se generó una nueva normativa para la venta de estos servicios a través de la Junta Monetaria por lo que dicho canal ha sido puesto en receso, hasta que las instituciones financieras adecuen sus sistemas a los nuevos requerimientos de la norma.

Se continua en búsqueda de un aliado estratégico que pueda ser un generador de nuevos productos y de tecnología, de tal forma que podamos diferenciarnos de la competencia.

Los resultados financieros del año, estuvieron cercanos al objetivo que nos fijamos al inicio de año, sin embargo es fundamental reforzar la comercialización, por lo que al final del año, se ha seleccionado a una persona que se encargará de la venta de nuestros productos, de una forma especializada.

Cordialmente,



Wilson Peñafiel Revelo
GERENTE GENERAL