

INFORME GERENCIAL PERIODO 2006

86470

**Estratech** CIA. LTDA.
Estrategias de Publicidad
del nuevo milenio

Con fecha 1 de Marzo del 2007 y contando con la presencia de todos los socios de la Empresa Estratech CIA. Ltda. y siendo las 16 horas P.M. 10 minutos se da inicio la reunión convocada por el Gerente General Sr. Giovanni Chacón y como secretaria Mercedes Falcony. Cuyo objetivo principal de la reunión es la lectura de los informes contables para la aprobación del balance del periodo 2006.

Toma la palabra el Gerente General a cargo Departamento Financiero determinó que es importante analizar la contabilidad de costos que nos dan pautas a visualizar costos x proyectos

- Es importante establecer estrategias para manejo de personal, perspectivas, análisis de funcionamiento del personal en horas extras.

■ Hay que evaluar el índice de rotación de personal de producción el mismo que puede determinar una pérdida o un beneficio.

■ Hay que analizar la rotación de proveedores, y solicita establecer personas fijas para la mano de obra que se necesita contratar.

A continuación de las recomendaciones se da el informe del balance en cual es entregado a cada uno de los socios, y además explicaca que siendo irregulares las ventas durante el año sin embargo se aprovecho los dos ultimos meses los cuales fueron mejores en ventas por lo que aprovecho y cumplio con los clientes a satisfaccion y esto establece que haya sido un periodo no con todo lo propuesto cumplido sin embargo hay una utilidad para la empresa.

Luego de varios minutos de su analisis se da por aprobado el mismo y se recalca en las recomendaciones antes mencionadas por el Sr., Carlos Chacón para que estas sean cumplidas.

Luego se tubo la intervención del Gerente en Ventas Sr. Diego Vizuite, quien dio a conocer toda su gestión durante todo el año 2006 los mismos que se da a conocer, los puntos mas sobresaliente como son:

- CLIENTES VISITADOS
- CARTERA DE CLIENTES
- ANALISIS DE COMPONENTES
- SITUACION DE ESTRATECH EN EL MERCADO

Es importante destacar que las ventas son el eje para que una empresa salga adelante o se estanque por tanto se analizó puntos importantes en relación a las ventas que nos permiten visualizar de mejor manera la situación actual de la empresa, así mismo se coincidió que uno de los factores para perder clientes consiste en las fallas ocasionadas por el departamento de producción que incide en el no satisfacer 100% al cliente pero para lo cual hay que analizar detalladamente los factores que la ocasionan.

Cuando analizados como nos ven los clientes pudimos observar que nos miran :

- Buenos Rotulistas pero con precios altos en relación a la competencia.

Uno de los objetivos que se plantea el departamento de ventas, es :

- Incrementar nuestros clientes, mediante Tele mercadeo, base de datos, por ende asignación a cada ejecutivo el mismo que se encargaría de realizar citas.
- Ofrecer un servicio 100% eficaz que satisfaga al cliente.
- Ser más interactivo y entusiasmarle al cliente.
- Implantar shourum en planta : ,
- Promoción de ventas de forma, regular para :
Bajar stock, tener liquides, ser más competitivos.
- Publicación Estratech en las páginas amarillas.

Otros métodos para conseguir nuevos clientes pueden ser :

A través de medios de comunicación, revistas, recomendaciones , construcciones.

- Poner adhesivos, rótulos de Estratech, procurar dar la mayor cantidad de información de nuestra empresa, así como las pancartas en las camionetas, con simbología y teléfonos de la empresa.
- Publireportaje, internet, televisión, Vallas de Estratech.

En conclusión la imagen puede ser un punto clave para incrementar nuestras ventas.



Estratech CIA. LTDA.
Estrategias de Publicidad
del nuevo milenio

Otra forma de vender son las visitas, mientras más visitas se hagan a los clientes, o a un mismo cliente los resultados pueden ser más satisfactorios.

Luego de dar un tiempo de 5 minutos para la lectura al presente informe de Gerencia se da por terminada la reunion-

Atentamente,

Giovany Chacón
Gerente General