

INFORME DE GERENCIA

Dirigido a los Socios y Accionistas:

El Ecuador durante el año 2011, generó amplios recursos dejando un resultado discreto. El gobierno refuerza la idea de fortalecer la estructura centralista, teoría preponderante en la filosofía de la Revolución Ciudadana. Esto lleva a una estrategia de beneficio para la actividad pública antes que promover la empresa privada como fuente de producción, crecimiento y bienestar.

Durante el año 2011, Servinforma S.A. Firmo importantes acuerdos comerciales para la generación de servicios de diversión telefónica. Estos acuerdos permitirán que la empresa emprenda el año 2012 con este nuevo proyecto, el cual ha generado muchas expectativas y crecimientos e los países vecinos. Es importante destacar que este proceso ya que para el año 2012 se espera mucha incertidumbre por la situación económica mundial, la cual ya ha dado mucho de qué hablar este año que ha sido muy difícil pero confiamos que saldremos adelante por lo cual presentamos el plan comercial con el cual trabajaremos en el año 2012 que se muestra a continuación.

PLAN COMERCIAL PARA SERVIFORMA S.A. PARA EL AÑO 2012.

OBJETIVO.

Generar ingresos mayores a los obtenidos en este año 2011.

PROYECTO.

Franquicia "FONO CLUB ECUADOR"

Que es una red social telefónica que tiene como objetivo el poder hacer amigos, relacionarse de mejor manera etc., hoy por hoy ya conocida en nuestro País.

Llego al Ecuador hace un año aproximadamente, y ya se tiene la red social telefónica con más de 1000 miembros activos.

ESTRATEGIAS

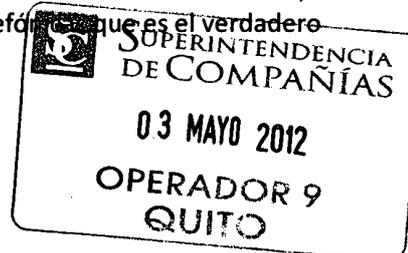
En base a todo el plan Publicitario desarrollado en el año 2011, simplemente manejar menores presupuestos en este rubro, para solo hacer un plan de recordación a nuestros ya clientes.

Aprovechar de las redes sociales tipo Facebook y you tube , para la captación de mas miembros, ya que este tipo de productos crecen con lo que se conoce en Publicidad y Mercadeo como el Boca a Boca.

Desarrollar alianzas con varios medios de comunicación, TV, radio, principalmente, ya que ahora si se conoce el producto y servicio y es mucho más fácil realizar estos convenios tipo canjes, que se usan en el medio.

Crear dos programas uno para TV y otro para radio exclusivamente de FONO CLUB ECUADOR, esto consideramos subirá el incremento de miembros y de llamadas telefónicas que es el verdadero negocio en este tipo de servicios.

CONCLUSIONES.



El servicio ya no es nuevo, ya lo conocen eso permitirá crecer en número de miembros y por ende el número de llamados que a la final son lo que generan la rentabilidad del proyecto.

Con menores inversiones publicitarias vía alianzas etc. Mejorar la rentabilidad del proyecto.


LOMBEYDA VACA EDGAR EDUARDO
Gerente

