

INFORME DE GERENCIA

GESTION DE LA EMPRESA EN EL AÑO 2006

Dando cumplimiento a la cláusula sexta de los Estatutos de la Compañía presento el informe de las actividades realizadas durante el Ejercicio Económico 2006.

1. OBJETIVOS PLANTEADOS.

Para cumplir con la misión y visión de la compañía, se plantean los siguientes objetivos para el año 2006:

- ✓ Identificar las necesidades y cartera de nuevos potenciales clientes.
- ✓ Definir cartera de los servicios y productos en función de los requerimientos de los clientes y las ventajas competitivas que ofrece SISJAT a sus clientes.
- ✓ Realizar análisis interno de la compañía.
- ✓ Definir estrategias para expansión de la compañía.
- ✓ Establecer plan de expansión de la compañía.
- ✓ Establecer políticas de precios de: servicios, productos y materiales y suministros.
- ✓ Capacitar al recurso humano sobre temas como: servicios y productos, servicio al cliente, ventas, política de precios, procesos internos.
- ✓ Comercializar servicios y productos.
- ✓ Establecer y documentar los procesos internos de la compañía.
- ✓ Establecer requerimientos de herramientas.
- ✓ Definir indicadores para evaluación de la gestión de la compañía.

2.- SITUACION ECONOMICA

Debido a la inestabilidad política que esta pasando nuestro país las ventas de nuestros productos y servicios bajaron considerablemente por lo que nuestro capital de trabajo no se incremento mas bien logramos mantenerlo con la búsqueda de nuevos clientes y aumentando nuestra publicidad con lo que se logro compensar la baja en las ventas de un cliente potencial el cual era una institución publica ya que debido a la inestabilidad política de nuestro país no adquirió ninguno de nuestros productos.

3.- ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Con respecto a la organización de la empresa esta no ha cambiado se sigue manteniendo un Departamento Administrativo, Ventas y Técnico con sus respectivas actividades y obligaciones.

4.- POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

De acuerdo a los objetivos planteados para el año 2006 la compañía se puso como objetivo principal aumentar nuestra cartera de clientes.

Para lo cual se empezó a organizar una estrategia de ventas en la cual se realizo las siguientes actividades.

4.1.- Capacitar al personal en ventas y atención al cliente con relación a los productos y servicios que oferta la compañía tanto en el área Eléctrica e Informática.

4.2.- Tener un listado de posibles clientes potenciales a nivel del Valle de los Chillos ya que nosotros nos encontramos ubicados en dicho sector.

4.3.- Se empezó a concertar citas con las personas claves de las Empresas con lo cual se logro los siguientes aspectos importantes

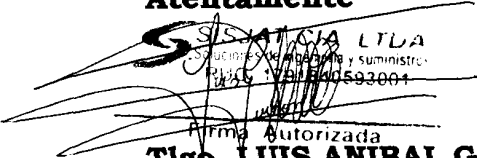
- Recolectar información sobre las necesidades y requerimiento de las mismas,
- Dar ha conocer a nuestra compañía basándonos en nuestra Visión, Misión y Valores.
- Dar ha conocer nuestros productos y servicios tanto en el área Eléctrica e Informática.

Todo este trabajo realizado nos dio como resultado el aumento de nuestra cartera de clientes y se logro Fidel izar en un 70 por ciento ha ciertos clientes clasificados en la clase A de nuestra base de datos dándoles un buen servicio, rápido y oportuno con el fin de satisfacer sus requerimientos y necesidades.

5. OBJETIVOS PLANTEADOS PARA EL AÑO 2007.

Se debe retomar todos los objetivos planteados para el año 2006 y cumplirlos fielmente pero principalmente el objetivo de aumentar nuestra cartera de clientes ya que estamos en proceso de crecimiento.

Atentamente



SISJAT CIA. LTDA.
SOLUCIONES DE INGENIERÍA Y SUMINISTROS
RUC: 10593004

Firma Autorizada
Tlgo. LUIS ANIBAL GUAMAN
GERENTE GENERAL
SISJAT CIA LTDA.