

INFORME DE GERENCIA

GESTION DE LA EMPRESA EN EL AÑO 2007

Dando cumplimiento a la cláusula sexta de los Estatutos de la Compañía presento el informe de las actividades realizadas durante el Ejercicio Económico 2007.

1. OBJETIVOS PLANTEADOS.

Para cumplir con la misión y visión de la compañía, se plantean los siguientes objetivos para el año 2007:

- ✓ 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.
- ✓ Capacitar al recurso humano sobre temas como: servicios y productos, servicio al cliente, ventas, política de precios, procesos internos.
- ✓ Definir indicadores para evaluación de la gestión de la compañía.

2.- SITUACION ECONOMICA

Debido a la inestabilidad política que está pasando nuestro país y con la instalación de un nuevo gobierno las ventas de nuestros productos y

Servicios bajaron considerablemente por lo que nuestro capital de trabajo no se incremento hasta el primer semestre del año, con la búsqueda de nuevos clientes y aumentando nuestra publicidad se logro compensar la baja en las ventas que debido a la inestabilidad política de

INDEPENDENCIA DE CIAS
PRIMER SEMESTRE
2007
Patricio Yiteri

nuestro país no adquirirían con la misma frecuencia nuestros productos y servicios.

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 2007 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 realizó 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.- Dicho listado se clasificó en clientes tipos A, B, C, de acuerdo al tipo de empresa o institución, la cual nos ayudó para empezar a recolectar información sobre las personas encargadas de realizar las adquisiciones y las que toman las decisiones para realizar las compras tanto en el área Eléctrica como Informática.

4.4.- Se empezó a concertar citas con las personas claves de las Empresas con lo cual se logró 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 especialmente para el área de material eléctrico 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 2008.

Se debe retomar todos los objetivos planteados para el año 2007 y cumplirlos fielmente ya que en dicho año se tomo como objetivo principal el aumento de nuestra cartera de clientes y si nos dio resultados ya que para que una empresa salga adelante es importante cada año ir incrementando la cartera de clientes ya que la competencia es mucha y las empresas tienen varias opciones.

Atentamente



Tito LUIS ANIBAL GUAMAN
GERENTE GENERAL
SISJAT CIA LTDA.