

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE Q CONSULTORES - 2010

Generalidades: El año 2010 representa un año importante, el tema más destacado es que Q Consultores maneja el 100% de líneas de productos sin ninguna restricción, adicional a los temas de Planeación Estratégica, Mejoramiento de Procesos y Normas ISO, se consolidaron los productos nuevos como SOS Empresarial.

CLIENTES:

1. Se consiguen nuevos clientes, AEROMASTER AIRWAYS con nuestro producto estrella Planeación Estratégica bajo metodología BSC, donde se consolida la administración automatizada de la estrategia bajo un producto desarrollado en Excel avanzado.
2. En la empresa DIMACOR se fortalece el producto SOS empresarial con distintos temas de soporte.
3. Tuvimos clientes como ENVAPRESS en los que se implementaron varios productos en paralelo como: Cultura de Calidad, BPM y planeación estratégica BSC.
4. En el tema procesos un cliente representativo es PUNTONET, con quien se aplicó una nueva metodología de mejoramiento de procesos críticos y cultura de calidad, con excelentes resultados.
5. A finales del año se consigue un cliente importante SODETUR – PIZZA HUT se implementa la planeación estratégica bajo metodología BSC, tanto para el Grupo como para uno de sus negocios. Por el expertise demostrado en su implementación ya se ha manifestado aplicar la metodología en los otros negocios del grupo lo que implica nuevos contratos para el 2011.
6. Este año no se logró nuestra presencia en empresas públicas, para los cual se generarán estrategias para realizar acercamientos y lograr la participación.

PERSONAL: Se consolidaron en el equipo algunas personas en las 2 líneas de productos:

- En BPM: Fernando Avalos
- En Estrategia: Rodrigo Aguirre

ESPECIALIZACIÓN: Se obtienen clientes por diseño de productos automatizados

CONCLUSIÓN: El Año 2010 es buen año y cerramos con US\$ 70.501,14 en ventas.

Atentamente,

Econ. Mariela Cevallos MGCP
Gerente
Q Consultores

