

Raport z realizacji celów sprzedażowych na 2022 rok

1. Realizacja celów sprzedażowych

1.1. Cel: wzrost kwoty obrotu o **10%** w stosunku do kwoty obrotu w roku 2021

Wyniki:

2021	2022
Obrót PLN	Obrót PLN
9 785 581,46	11 245 255,58

Wzrost Obrotu
14,92%

Plan roczny PLN	10 750 000,00
Realizacja	104,61%

1.2. Cel: wzrost kwoty marży o **10%** w stosunku do kwoty marży w roku 2021, przy zachowaniu poziomu procentowego marży: **33,30%**

Wyniki:

2021	2022
Marża PLN	Marża PLN
3 254 592,78	3 691 497,98

Wzrost Marży
13,45%

Plan roczny PLN	3 580 000,00
Realizacja	103,11%

Sumaryczna marża procentowa.

Marża % 2017	Marża % 2018	Marża % 2019	Marża % 2020	Marża % 2021	Marża % 2022	Spadek % 2022/2021
33,83%	32,80%	32,30%	32,27%	33,26%	32,83%	0,43%

2. Działania związane z realizacją celów sprzedażowych

2.1 Rozwój kluczowych klientów firmy (z kategorią A)

Założenia: Wzrost kwoty obrotów o co najmniej **10%** w stosunku do kwoty obrotów z roku poprzedniego, przy zachowaniu podobnego poziomu procentowego marży, jak w roku 2021

Wyniki: Wzrost kwoty obrotów kluczowych klientów w roku 2022 w stosunku do roku 2021 wyniósł: **6,73%**

2021		2022	
Obrót	Marża	Obrót	Marża
6 371 676,82	2 049 269,41	6 800 667,53	2 175 079,80

Wzrost kwoty obrotu	Wzrost kwoty Marży
6,73%	6,14%

Poziom procentowy marży **spadł o 0,18%** i wyniósł: **31,98%**

Zestawienie wyników sprzedaży 2021/2022 do klientów kat. A w załączniku nr 1

Działania: W I kwartale 2023 Opiekunowie kluczowych klientów, dokonają analizy przyczyn spadków sprzedaży.

2.2. Pozyskanie nowych klientów firmy (z potencjałem A, B)

Założenia: Pozyskanie co najmniej **10** nowych klientów z potencjałem A, B

Wyniki: W roku 2022 pozyskano 43 nowych klientów z tego **4** z potencjałem A, B

LPPMOHITO pot. A uzyskał kat. D

BORGWARMOB pot. A uzyskał kat. A

KOELNER pot. A uzyskał kat. D

BMZPOLAND pot. B uzyskał kat. B

(OMEGASP oraz INGREMIO2 – nowe podmioty gospodarcze powstałe z przekształcenia kluczowych klientów firmy)

+ 2 klientów nieaktywnych, którzy dokonali zakupu w 2022r. uzyskało kat. B (ZOZSANOK, CAPEK)

2.3. Monitorowanie i analiza wdrożeń

Założenia: Co najmniej 50% wdrożeń zamkniętych pozytywnie (zakończonych sprzedażą)

Wyniki:

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ilość wdrożeń zamkniętych pozytywnie w roku:	47%	48%	47%	51%	50%	48%	51%	43%
Ilość wdrożeń zamkniętych negatywnie w roku:	53%	52%	53%	49%	50%	52%	49%	57%

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Różnica 2021/2022
Ilość wdrożeń dodanych w danym roku:	1507	1072	884	792	886	834	483	411	-72
Ilość wdrożeń zamkniętych pozytywnie w danym roku:	755	531	445	426	434	417	266	203	-63
Ilość wdrożeń zamkniętych negatywnie w danym roku:	864	582	499	433	431	449	259	263	+4

Wdrożenia zamknięte w 2022		
Przyczyna zamknięcia negatywnego	udział %	ilość
Za wysoka cena	26%	69
Inny	23%	60
MOQ za duże	1%	3
Niski potencjał	8%	21
Pośrednik	4%	11
Rezygnacja	38%	99

Sporządziła:

Katarzyna Obłaza

2023-01-09