

Podsumowanie spotkania w dniu 10.04.2013r.

W spotkaniu uczestniczyli:

Katarzyna Obłaza – Właściciel Firmy

Marek Obłaza – Właściciel Firmy

Mirosław Zagaja – Kierownik Działu Handlowego

Paweł Młynarski – Koordynator Biura Obsługi Klienta

Poruszane tematy/Ustalenia:

1. Podsumowanie realizacji celów (stan na 31 marca 2013):

- realizacja Planu Sprzedaży: **Marża: 124%, Obrót: 123%**

- terminowość zamówień: **97,79 %**

- sprzedaż drukarek: 29 szt. (realizacja celu rocznego – **29%**)

Brak reklamacji w marcu 2013

2. Omówienie zestawienia pozyskania nowych Klientów w I kwartale 2013 (w załączeniu). Realizacja rocznego celu strategicznego dot. pozyskania nowych Klientów z potencjałem A,B – w **70%**.
Ustalenia: Rozpoznać potrzeby, rozwinąć i utrzymać pozyskanych Klientów z pot. A, B. Osoba odpowiedzialna: **Mirosław Zagaja**

3. Omówienie harmonogramu Dni Otwartych w Etisoft Gliwice (14-15 czerwca br.) Ustalenia: Do 30 kwietnia br. wytypowani przez Kierownika DH Klienci Firmy zostaną zaproszeni do udziału w Dniach Otwartych. (plan w załączeniu), lista zawierająca nazwiska osób zaproszonych zostanie przesłana do K.Obłaza. Osoba odpowiedzialna: **Mirosław Zagaja**

4. Omówienie zmian dot. wycen. Ustalenia: Osobą zajmującą się wycenami, oprócz M.Zagaja i M.Obłaza będzie Agnieszka Zagaja. Ustalenia: Przeszkolić i wdrożyć w wytyczne dot. wycen. Osoba odpowiedzialna: **Marek Obłaza**.

5. Omówienie problemu braku dostatecznej znajomości procedury dot. składania zamówień przez nowoprzyjętego pracownika. Ustalenia: Przeszkolić Bartłomieja Biskupskiego w ww. zakresie: Osoba odpowiedzialna: **Paweł Młynarski**

6. Wskazanie konieczności przeprowadzenia analizy ściągalności należności od nowych Klientów pozyskanych w I kwartale 2013 roku. Ustalenia: sporządzić zestawienie i analizę. Osoba odpowiedzialna: **Katarzyna Obłaza**

7. Omówienie problemu wzrastających kosztów przesyłek oraz dowozów towaru do Klientów. Ustalenia: Przeprowadzić analizę kosztów przesyłek/dowozów do poszczególnych Klientów w miesiącu marcu (w programie Excel, skrót klienta, sumaryczne koszty poniesione przez Firmę) oraz na bieżąco przysyłać informację do Opiekunów Klientów o braku jasnych uwag w programie Firma dot. kosztów przesyłek. Osoba odpowiedzialna: **Paweł Młynarski**. Wyniki analizy przesłać do Kierownika DH celem analizy opłacalności dostarczania na własny koszt towaru do poszczególnych Klientów. (stosunek uzyskanej marży na sprzedaży do poszczególnych Klientów do poniesionych przez Firmę kosztów dostaw). Osoba odpowiedzialna: **Mirosław Zagaja**
Wyniki analiz przedstawione zostaną na następnym zebraniu.

8. Przedstawienie planu Działań Marketingowych w roku 2013 Etisoft Gliwice. (w załączeniu)

Sporządziła: Katarzyna Obłaza