ETISOFT KRAKÓW s.c. ul. Rydlówka 20 30-363 Kraków tel.: 012 263 77 51 fax: 012 263 95 51 w. 21
e-mail: krakow@etisoft.com.pl www.etisoft.com.pl

Podsumowanie spotkania 08 stycznia 2014r.

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 grudnia 2013):**

1.1. Realizacja Planu Sprzedaży:
Marża: 105% (wzrost w stosunku do 2013 r. o 19,67%)
Cel roczny: Wzrost marży o 14% w stosunku do roku 2012
Obrót: 108% (wzrost w stosunku do 2013 r. o 26,49%)
Cel roczny: Wzrost obrotu o 17% w stosunku do roku 2012
1.2. Terminowość zamówień: **sumaryczna 96,89%. Cel osiągnięty w 102%.** Cel roczny: min. 95% zamówień zrealizowanych w terminie
1.3. Sprzedaż drukarek: **137szt. Cel osiągnięty w 137%** (Cel roczny: sprzedaż min. 100 szt. drukarek)
1.4. Pozyskanie Klientów z potencjałem A, B: **13. Cel osiągnięty w 130%.** Cel roczny: co najmniej 10 nowych Klientów z potencjałem A, B.

2. Omówienie raportów związanych z realizacją celów strategicznych przyjętych w roku 2013. Raporty w załączeniu.
3. Omówienie propozycji celów strategicznych na rok 2014.
   Omówienie Planu Sprzedaży na rok 2014. Ustalenia: Przyjęto Plan Sprzedaży:
   Plan Sprzedaży Marża: wzrost ok.16% w stosunku do roku 2013 = 2 440 000 PLN
   Plan Sprzedaży Obrót: wzrost ok.17% w stosunku do roku 2013 = 6 820 000 PLN
   Pozostałe cele strategiczne zostaną ustalone do 17 stycznia br.
4. Omówienie kategoryzacji Klientów. Zestawienie wyników kategoryzacji Klientów w załączeniu. Ustalenia: Opiekunowie Klientów dokonają analizy spadków Klientów, którzy w 2012 roku uzyskali kategorię A, B lub C, a po analizie wskaźników kategoryzacji w 2013 zanotowali spadek do niższych kategorii. Osoba odpowiedzialna: Mirosław Zagaja. Termin: do końca 1 kwartału 2014r.
5. Omówienie i analiza klientów nieaktywnych w roku 2013. Ustalenia: Opiekunowie Klientów dokonają weryfikacji klientów nieaktywnych w roku 2013, którzy posiadają potencjał A, B lub C. Osoba odpowiedzialna: Mirosław Zagaja. Termin: do końca 1 kwartału 2014r.
6. Omówienie konieczności zmian w procedurach. Ustalenia: Do 17 stycznia br. właściciele procedur zgłoszą potrzebę zmian do Pełnomocnika SZJ.
7. Omówienie konieczności wprowadzenia systemu monitorowania kosztów błędów magazynowych w roku 2014. Ustalenia: Do 31 stycznia br. zostanie zdefiniowany koszt błędu oraz przedstawiona zostanie propozycja systemu monitorowania. Osoba odpowiedzialna: Paweł Młynarski
8. Omówienie ocen rocznych pracowników DH. Ustalenia: Do 24 stycznia br. zostaną dokonane oceny pracowników. Osoba odpowiedzialna: Mirosław Zagaja
9. Omówienie postępów wdrożenia modułu Handel w CRM. Ustalenia: Pracownicy DH zostaną przeszkoleni oraz poinformowani o zmianach w zapisach w CRM. Zostanie opracowany nowy wzór Oferty. Osoba odpowiedzialna: Mirosław Zagaja.
10. Omówienie potrzeby zmian w systemie premiowym pracowników. Ustalenia: W 2014 roku nie zostaną wprowadzone zmiany oraz modyfikacje w systemie premiowym.
11. Omówienie zmian dot. Raportów pracowników DH. Ustalenia: Do 31 stycznia br. zostanie opracowany nowy wzór Raportu. Osoba odpowiedzialna: Katarzyna Obłaza
12. Podsumowanie realizacji planu szkoleń w 2013 roku. Ustalenia: do 24 stycznia br. zostanie przygotowane przez bezpośrednich przełożonych zapotrzebowanie na szkolenia w 2014 roku. Do 31 stycznia br. zostanie przygotowany Plan szkoleń.

Sporządziła: Katarzyna Obłaza