

Podsumowanie spotkania 11 stycznia 2016r.

W spotkaniu uczestniczyli:
Katarzyna Oblaza – Właściciel Firmy
Marek Oblaza – Właściciel Firmy
Mirosław Zagaja – Kierownik Działu Handlowego
Paweł Młynarski – Koordynator Biura Obsługi Klienta

Poruszane tematy/Ustalenia:

1. Podsumowanie realizacji celów strategicznych (na dzień 31 grudnia br.):

Cel sprzedażowy	Realizacja okresowa celu	Wzrost w stos. do 2014r.	Opis celu 2015
Cel 2015 Marża	90,25%	7,66%	Wzrost marży o 19% w stos. do 2014 roku
Cel 2015 Obrót	93,28%	13,37%	Wzrost obrotu o 21% w stos. do 2014 roku
Cel jakościowy	Realizacja okresowa celu		Opis celu 2015
Terminowość zamówień	98,79%		Min. 97% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie

2. Podsumowanie realizacji Planu Sprzedaży (na dzień 31 grudnia br.):

Plan Sprzedaży	Realizacja okresowa
Plan Sprzedaży Marża	95,12%
Plan Sprzedaży Obrót	98,04%

3. W miesiącu grudniu:
Ilość nowych Klientów: 14
Ilość sprzedanych drukarek: 15 szt.
Ilość reklamacji: 3

4. Omówiono wzrost obrotów i marży w 2015 z uzyskanej ze sprzedaży części i usług serwisowych (MO)
Wzrosty procentowe w latach:

	Obrót	Marża
2013-2012	27,84%	40,22%
2014-2013	26,10%	10,63%
2015-2014	31,04%	29,34%

- Ustalono, że ocena roczna pracy handlowców zostanie wykonana w terminie do 13 stycznia br. (MZ)
- Podsumowano realizację szkoleń w 2015 roku (KO) – raport w załączeniu
- Ustalono, że podsumowanie modernizacji sprzętu oraz zakupów programów zostanie wykonane do 13 stycznia br. (MO)
- Omówienie Kategoryzacji Klientów 2015 – porównanie 2014-2015 w załączeniu
- Ustalono, że podsumowanie raportów z realizacji celów strategicznych oraz działań związanych z realizacją celów zostaną przedłożone do 13 stycznia br. (MZ, KO, PM)

10. Omówiono zestawienie kosztów przesyłek kurierskich w 2015 roku. Ustalono, że informacje (notatki-ustalenia) dot. współpracy z Klientem dot. warunków dostaw są obowiązujące przez rok od wprowadzenia, w związku z czym wszystkie aktualnie obowiązujące ustalenia zostaną przez Opiekunów Klientów zweryfikowane co do aktualności. (MZ, PM)
Ustalono konieczność monitorowania wskaźnika rocznego kosztów przesyłek do marży (KO)
11. Omówiono zmiany w dokumencie określającym obowiązujące w Dziale Handlowym stanowiska oraz składniki wynagrodzenia. Zmiany będą obowiązywały od 1 lutego 2016 (KO)
12. Omówiono Plan Sprzedaży na rok 2016. Zatwierdzono cele strategiczne sprzedażowe: wzrost obrotu w 2016 o 10% oraz wzrost marży o 10% w stosunku do osiągniętych w 2015 roku
13. Ustalono cel strategiczny jakościowy na rok 2016 – terminowość realizacji zamówień min. 98% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie.
14. Ustalono cel strategiczny jakościowy na rok 2016 – 100% pozytywnych opinii Kluczowych Klientów o jakości współpracy z Etisoft Kraków.
15. Ustalono, że zostanie zmieniony etap współpracy w CRM dla Klientów nieaktywnych w 2015 roku (290 Klientów) (KO) – do 13 stycznia br.

Sporządziła: Katarzyna Oblaza