

## Podsumowanie spotkania 12 stycznia 2021r.

W spotkaniu uczestniczyli:

Katarzyna Obłaza – Właściciel Firmy (KO)

Marek Obłaza – Właściciel Firmy (MO)

Mirosław Zagaja – Kierownik Działu Handlowego (MZ)

Paweł Młynarski – Koordynator Biura Obsługi Klienta (PM)

### Poruszane tematy/Ustalenia:

1. Podsumowanie realizacji celów strategicznych (na dzień 31 grudnia 2020r.):

| Cel sprzedażowy             | Realizacja okresowa celu | Wzrost/ spadek w stos. do adekwatnego okresu 2019r. | Opis celu 2020                                                    |
|-----------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Plan Sprzedaży <b>Marża</b> | <b>90,13%</b>            | <b>0,45%</b>                                        | Wzrost marży o <b>11%</b> w stos. do 2019 roku                    |
| Plan Sprzedaży <b>Obrót</b> | <b>90,17%</b>            | <b>0,56%</b>                                        | Wzrost obrotu o <b>11%</b> w stos. do 2019 roku                   |
| Cel jakościowy              | Realizacja okresowa celu |                                                     | Opis celu 2019                                                    |
| Terminowość zamówień        | <b>99,17%</b>            |                                                     | Min. <b>99%</b> zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie |

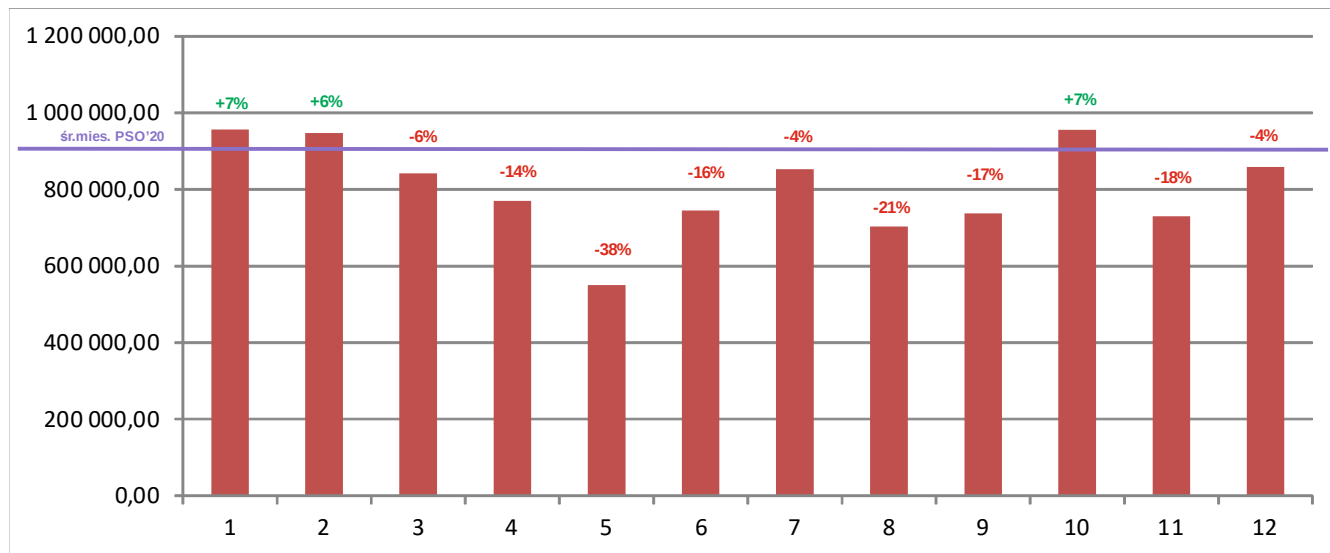
2. W miesiącu grudniu 2020r.:

Ilość nowych Klientów: 3

Ilość sprzedanych drukarek: 7 szt.

Ilość reklamacji: 0

3. Omówiono wyniki sprzedażowe w okresie I-XII 2020 r.



Wykres obrotów w poszczególnych miesiącach 2020r. w stosunku do średniej miesięcznej PSO'20

- Podsumowano realizację celów strategicznych sprzedażowych na rok 2020 (raport MZ – w załączeniu)
- Podsumowano działania związane z realizacją celów sprzedażowych (raport MZ – w załączeniu)
- Podsumowano działania związane z realizacją celów jakościowych (raport PM - w załączeniu).
- Podsumowano realizację planu szkoleń (podsumowanie i zestawienie szkoleń i warsztatów z realizowanych w 2020 roku (KO) – w załączeniu).
- Podsumowano kategoryzację Klientów 2020 (MO)



— SYSTEMY ZNAKOWANIA I AUTOMATYCZNEJ IDENTYFIKACJI —

ETISOFT KRAKÓW s.c. ul. Rydlówka 20 30-363 Kraków tel.: +48 12 263 77 51 fax: +48 12 263 95 51 w. 21  
e-mail: [krakow@etisoft.com.pl](mailto:krakow@etisoft.com.pl) [www.etisoft.com.pl](http://www.etisoft.com.pl)

9. Zatwierdzono cele strategiczne na rok 2021.
  - PSO 2021 = PSO 2020 (wzrost kwoty obrotu o **10,96%** w stosunku do wyników 2020 roku)
  - PSM 2021 = PSM 2020 (wzrost kwoty marży o **10,95%** w stosunku do wyników w 2020 roku)
  - Min. 99% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie,
10. Ustalono plan działań związanych z realizacją celów strategicznych przyjętych na rok 2021.
11. Omówiono założenia do planu szkoleń na rok 2021

*Sporządziła: Katarzyna Oblaza*