

Podsumowanie spotkania 5 stycznia 2022r.

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 2021r.):

Cel sprzedażowy	Realizacja okresowa celu	Wzrost/ spadek w stos. do adekwatnego okresu 2020r.	Opis celu 2021
Plan Sprzedaży Marża	94,23%	+4,55%	Wzrost marży o 11% w stos. do 2020 roku
Plan Sprzedaży Obrót	91,45%	+1,42%	Wzrost obrotu o 11% w stos. do 2020 roku
Cel jakościowy	Realizacja okresowa celu		Opis celu 2021
Terminowość zamówień	99,49%		Min. 99% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie

Wskaźnik przeterminowanych należności powyżej 7 dni, w stosunku do należności ogółem: **9%**

2. W miesiącu grudniu 2021r.:

Ilość nowych Klientów: 4

Ilość sprzedanych drukarek: 11 szt.

Ilość reklamacji: 0

3. Omówiono wyniki sprzedażowe z grudnia 2021 r.

4. Ustalono, że **do 14 stycznia 2022** r. zostaną przygotowane nw. dokumenty:

- Podsumowanie działań związanych z realizacją celów jakościowych w 2021 r. – os. odp.: **PM**
- Raport z realizacji celów sprzedażowych w 2021 r. – os. odp.: **MZ**
- Oceny efektywności szkoleń zrealizowanych w 2021 r. oraz przedstawione zapotrzebowanie na szkolenia pracowników w 2021 rok. – os. odp. **MO, KO, MZ, PM**
- Kategoryzacja Klientów za rok 2021 – os. odp.: **MO**

5. Ustalono, że **do 21 stycznia 2022** r. zostaną przygotowane nw. dokumenty:

- Plan Szkoleń pracowników na rok 2022. – os. odp. **KO**
- Podsumowanie roku 2021. Cele strategiczne na rok 2022 – os. odp.: **KO**

6. Ustalono Cele Strategiczne sprzedażowe **na I kwartał roku 2022**
 - 1) **Wzrost kwoty obrotów o 10%** w stosunku do kwoty obrotu osiągniętej w adekwatnym okresie roku 2021 (tj. ¼ PSO 2021)
 - 2) **Wzrost kwoty marży o 10%** w stosunku do kwoty marży osiągniętej w adekwatnym okresie roku 2021 (tj. ¼ PSM 2021)
7. Ustalono Cel strategiczny jakościowy na rok 2022:
 - 1) Minimum **99%** zamówień od klientów zrealizowanych w zadeklarowanym terminie.
8. Wstępnie ustalono działania związane z realizacją Planu Sprzedaży i Celów Strategicznych w roku 2022

Sporządziła: Katarzyna Obłaza