

Podsumowanie udziału każdego uczestnika

Adam Jakubczak Adam przewodniczył spotkaniu, inicjując dyskusje na temat wyników sprzedaży, finansów, marketingu i kwestii technicznych. Delegował zadania, podejmował decyzje strategiczne i nadzorował realizację celów, w tym zarządzanie nowymi projektami i reagowanie na wyzwania rynkowe.

Rafał Szelc Rafał przedstawił pozytywne wyniki sprzedaży za III kwartał, przekraczające cele i wskazujące na wzrost przychodów. Wspierał marketing danymi, omawiał strategie pozyskiwania klientów oraz zgłaszał problemy z danymi CRM. Planował też działania związane z targami i możliwościami partnerskimi.

Anna Kowalska Anna odpowiadała za planowanie i realizację kampanii marketingowych, w tym dla nowego produktu i treści wideo. Pracowała nad usprawnieniami dla partnerów dystrybucyjnych. Aktywnie analizowała działania konkurencji i komunikację z klientami.

Magda Zawadzka Magda nadzorowała aspekty finansowe, analizując budżety, koszty operacyjne i prognozy. Uczestniczyła w planowaniu finansowym nowych inicjatyw, takich jak zatrudnienie i inwestycje w R&D. Szukała obszarów do optymalizacji kosztów i przygotowywała dane do audytów.

Tomasz Nowak Tomasz dostarczał techniczny wgląd, oceniając zdolność systemów do obsługi zwiększonego popytu i reagując na problemy. Zajmował się utrzymaniem infrastruktury, bezpieczeństwem danych i rozwojem produktów, proponując audyty. Aktywnie wspierał inne działy w kwestiach technologicznych.

Punkty kluczowe

- Analiza doskonałych wyników sprzedaży za III kwartał.
- Ocena gotowości technicznej systemów na zwiększony popyt i rozwiązanie problemów z danymi CRM.
- Planowanie strategii marketingowej, w tym nowych kampanii i budżetu na reklamę cyfrową.
- Zarządzanie finansami, optymalizacja kosztów i budżetowanie nowych inicjatyw.
- Omówienie strategii reakcji na konkurencję oraz potencjalnych partnerstw biznesowych.

Podsumowanie spotkania

Spotkanie skupiło się na przeglądzie pozytywnych wyników sprzedaży za III kwartał i planowaniu dalszych działań. Omówiono bieżące wyzwania (techniczne, konkurencja) oraz strategiczne plany na przyszłość. Zespół ustalił konkretne zadania, aby utrzymać wzrost i poprawić efektywność operacyjną.

Zadania do wykonania

Adam Jakubczak - Zaplanować spotkanie ws. audytu technicznego stron docelowych. - Wysłać zaproszenie na spotkanie ws. projektu Innovate Corp. - Przejrzeć i podpisać umowę z nowym dostawcą (od Rafała) dziś. - Wysłać dokumenty do przeglądu cyklu ocen pracowniczych (przyszły tydzień). - Zaplanować spotkanie ws. nowej możliwości partnerskiej (przyszły tydzień). - Monitorować postępy ws. zagrożenia bezpieczeństwa.

Rafał Szelc - Dostarczyć Annie dane sprzedażowe (do końca dnia). - Przekazać Magdzie brakujące paragony (dziś). - Powiadomić menedżerów kont o konserwacji serwerów. - Pozyskać od Global Solutions dokument wymagań (ten tydzień). - Wysłać umowę z nowym dostawcą do Adama i Magdy. - Zaplanować spotkanie ws. nowej możliwości partnerskiej (przyszły tydzień).

Anna Kowalska - Wysłać propozycję budżetu marketingowego (dziś). - Ustawić panele analityczne dla debriefingu po uruchomieniu nowego produktu. - Zaplanować spotkanie z Tomaszem i Magdą ws. propozycji treści wideo (początek przyszłego tygodnia). - Pracować z Rafałem i Magdą nad szczegółami programu pilotażowego darmowego okresu próbnego konkurencji. - Przygotować projekt e-maila o konserwacji serwerów i wysłać do Adama.

Magda Zawadzka - Sfinalizować budżet na zatrudnienie młodszego specjalisty i wysłać do HR (dziś). - Przygotować wstępny kosztorys budżetu dla Innovate Corp (na podstawie opinii Tomasza). - Znaleźć obszary optymalizacji kosztów pod inwestycje R&D i przedstawić raport (przyszły tydzień). - Wysłać arkusz analizy kosztów opcji na coroczne spotkanie firmowe.

- Przejrzeć propozycję budżetu na serię samouczków wideo produktu. - Przeprowadzić modelowanie wpływu cen konkurencji na udział w rynku. - Ponownie negocjować warunki odnowienia umów z dostawcami.

Tomasz Nowak - Przygotować raport wykonalności technicznej dla Innovate Corp. - Priorytetowo zająć się problemami z integracją danych CRM. - Wdrożyć poprawkę drobnego błędu UI w nowej aplikacji (ASAP). - Przygotować plan rozwiązania problemu niespójności danych użytkowników i przedstawić (przyszły tydzień). - Dostarczyć Rafałowi listę nowych funkcji produktu na targi. - Zbadać system zgłoszeń wsparcia klienta ws. wąskich gardeł czasu odpowiedzi. - Przygotować porównanie techniczne platformy z konkurencją.