

Organizacja Pracy w Dziale Marketing & E-commerce

Ogólne ważne kwestie dot. organizacji pracy w Aura Herbals znajdziesz tutaj:

Organizacja Pracy w Aura Herbals

Poniżej znajdziesz informacje dot. działu marketingu.

1. Godziny pracy

- Joanna Patan Bidacha:
- Karina Wiśniowska 8:30 16:30 (praca zdalna we wt. i śr.)
- Dominika Leśnikowska: 7:00 15:00 (praca zdalna śr. i czw.)
- Nina Wawryszuk: 08:00 16:00 (zdalnie/ średnio 1x w miesiącu stacjonarnie)
- Paulina Niedzielska: 09:00-17:00
- Emilia Zaniewska: 7:00 14:30 (praca zdalna czw. i pt.)
- Mateusz Szynalewski: 08:00 16:00
- Monika Nurzyńska: 7:30 15:30 (praca zdalna śr. i czw.)
- Ada Renk: 7:30 15:30 (praca zdalna śr. i czw.)
- Kinga Warkusz: 7:30 15:30
- Katarzyna Karpińska: 8:00 16:00 (praca zdalna śr. i czw.)
- Klaudia Stolarczyk: 8:00 16:00 (praca zdalna w śr. i czw.)
- Sebastian Hoffman: 7:30 15:30 (praca zdalna śr. i czw.)

W przypadku chęci zmiany godzin pracy czy dni zdalnych skontaktuj się z bezpośrednim przełożonym.

2. Spotkanie zespołu

Wyróżniamy następujące rodzaje spotkań: weekly, monthly, kwartalne, roczne i 1on1.

a. Spotkania weekly

Informacje organizacyjne:

- Spotkania cotygodniowe.
- Czas trwania: max. 60 minut.
- Każda osoba na spotkaniu zabiera głos na max. 10 minut.

Agenda (per osoba):

- Podsumowanie osiągnięć z poprzedniego tygodnia
- Blokery i rozwiązywanie napotkanych wyzwań + pomoc zespołu w ich rozwiązaniu
- Priorytety i wyzwania na kolejny tydzień na czym się skupiamy, co będzie wykonywane

Spotkania są stacjonarne. W przypadku braku możliwości bycia stacjonarnie łączymy się zdalnie przez Google Meets.

Adres zarejestrowania firmy:



b. Spotkania monthly

Informacje organizacyjne:

- Spotkania miesięczne
- Poniedziałek godz. 11:00
- Czas trwania 60 minut
- Spotkanie prowadzone przez Dyrektora Marketingu, Marketing Managera, E-commerce Managera, B2B Marketing Managera, Product Managera.
- Podsumowanie poprzedniego miesiąca i przedstawienie focusu na kolejny miesiąc

Agenda:

- podsumowanie finansowe ogólne (Przychody + Marża + TOP produkty)
- podsumowanie finansowe e-commerce
- podsumowanie marketingowe (najważniejsze dane z GA4, SEO, performance)
- podsumowanie projektów, które były do wykonania w poprzednim miesiącu
- przedstawienie liczby pozyskanych Klientów B2B oraz jacy to Klienci
- status produktowy jakie produkty wdrożyliśmy, jakie zostaną wdrożone w najbliższym miesiącu itd. (product manager)
- plan działań na kolejny miesiąc na jakich projektach się skupiamy

c. Spotkania kwartalne 1on1

Na spotkaniach kwartalnych podsumowujemy realizację celów. Rozmawiamy czy założenia ustalone podczas rozmowy rocznej są realizowane. To moment na ewentualną zmianę celi i planów.

d. Spotkania roczne 1on1

Podczas rozmowy rocznej dzielimy się feedbackiem dot. pracownika, menedżera i organizacji. Rozmawiamy o obowiązkach i rozwoju w kolejnym roku. Nakreślamy wizję i cele kwartalne na cały rok.

e. Spotkania 1on1

Informacje organizacyjne:

- Spotkania 1 na 1 z kolega/koleżanką z pracy, przełożonym lub dyrektorem
- Przed rezerwacją terminu spotkania sprawdź kalendarz danej osoby, a następnie skonsultuj proponowany przez Ciebie termin
- Spotkanie powinno zawierać agendę, aby osoba mogła się do niego przygotować i by spotkanie zakończyło się sukcesem

Adres zarejestrowania firmy:



3. Spotkania projektowe

Podczas pracy nad projektami (np. Kampania Marketingowa) będą organizowane osobne spotkania, które będą angażowały tylko osoby aktywnie biorące udział w danym zadaniu. Taki kalendarz spotkań będzie powstawał wraz z powstaniem projektu.

4. Krótkie sprawy do konsultacji

Bardzo krótkie sprawy można załatwić przez Slacka. Jeżeli druga osoba ma czas i wyraża zgodę, można też podejść/poprosić o podejście i osobiście załatwić temat. Patrz komunikacja 1 na 1 w Organizacja Pracy w Aura Herbals.

5. Liderzy obszarów i ich odpowiedzialność

Adrian Tkaczyk: wizja, strategia, kierunek rozwoju, wyznaczanie celów w skali makro, ostateczne decyzje. Pomoc w rozwiązywaniu problemów, w określeniu kierunku itd. Konsultacja kluczowych kwestii z liderami obszarów.

Joanna Patan: Marketing i Komunikacja - odpowiada za realizację działań marketingowych i określanie kierunku komunikacji marketingowej, współtworzenie strategii marketingowej. Budowanie rozpoznawalności i świadomości marki Aura Herbals wśród potencjalnych konsumentów.

<u>Emilia Zaniewska</u>: E-commerce i BOK - odpowiada za cały obszar e-commerce, w tym obsługi klienta. Sklep internetowy, marketplace, porównywarki cenowe, programy afiliacyjne, kampanie Google Ads. Decyduje o rozwoju e-commercu, w tym wprowadzanie nowych produktów i kategorii.

<u>Ada Renk</u>: Marketing B2B - odpowiada za realizację działań marketingowych w obszarze B2B, współpracę marketingową z klientami B2B, utrzymanie spójnej komunikacji w zewnętrznych kanałach komunikacji B2B oraz pozyskiwanie wartościowych leadów dla działu sprzedaży.

<u>Sebastian Hoffman</u>: IT i Web developer - dba o bezpieczeństwo technologiczne organizacji, pozostałe aspekty z szerokiego zakresu IT oraz wszelkie działania związane z Web Developer.

<u>Katarzyna Karpińska</u>: Identyfikacja wizualna i materiały graficzne - przy współpracy z Marketing Managerem wyznacza Key Visual materiałów marketingowych i drukowanych oraz dba o spójność identyfikacji wizualnej marki.

6. Urlopy po targach

Za udział w targach całodniowych przysługują dodatkowe dni urlopu. Ilość dni przyznawana jest przez bezpośredniego przełożonego. Przed targami należy się skontaktować z przełożonym w celu ustalenia ilości dni. Urlop taki można wykorzystać zaraz dzień po targach lub w dowolnym późniejszym momencie. Jednak urlop za targi musi zostać wykorzystany w pierwszej kolejności, przy najbliższej okazji. We wniosku urlopowym w UWAGACH należy wpisać "ZA TARGI".



7. Rejestracja czasu pracy - zawieszone

Do rejestracji czasu pracy wykorzystujemy narzędzie <u>Clockify</u>. To narzędzie nie ma na celu kontroli tego czy i ile pracujecie. Chcemy poznać jakie obszary Was najbardziej angażują i ewentualnie wyciągnąć odpowiednie wnioski, by nakierować Waszą pracę na odpowiednie obszary, byście się zajmowali tym, co powinniście, chcecie i lubicie, tak by rozwijać się zgodnie ze swoim stanowiskiem (np. by mniej poświęcać czasu zadaniom produktowym, którym nie powinniśmy poświęcać tyle czasu).

Prośba o potraktowanie tego bardzo poważnie, głównie jeżeli chodzi o wpisywany czas. Nie obawiajcie się jednak, że przypiszecie jakieś zadanie do złego projektu czy tagu. To normalnie, że przypiszemy coś, nie do tego projektu, obszaru. Ważne, żeby sumiennie z tego narzędzia korzystać, a wprowadzać poprawki będziemy mogli wprowadzać na bieżąco.

Pamiętajcie, że to narzędzie nie ma Wam zabierać czasu. Na jego uzupełnianie powinniśmy poświęcać max. kilkanaście minut dziennie.

Więcej informacji znajdziecie w pliku Clockify - Manual