

## Po restrukturyzacji czas na mocne działania rynkowe

Ubiegły rok był dla SN Promet rokiem trudnych decyzji związanych z restrukturyzacją zatrudnienia oraz całej strony kosztowej. W bieżącym roku głównym zadaniem będzie przede wszystkim utrzymanie sprzedaży na poziomie z 2009 r. Naszym celem w tym roku jest niewielki wzrost i cały wysiłek kierujemy na osiągnięcie zaplanowanych wielkości.

Pod koniec 2009 r. SN Promet zmieniła strukturę działu sprzedaży, zastąpiła przedstawicieli zewnętrznych, działających na zlecenie, własnymi doradcami technicznymi. W roku 2010 planujemy zatrudnienie kolejnych dwóch osób mających promować nasze wyroby na północy kraju. Zadaniem naszych przedstawicieli jest docieranie do klientów końcowych, biur projektów, a także opieka nad siecią dystrybucji.

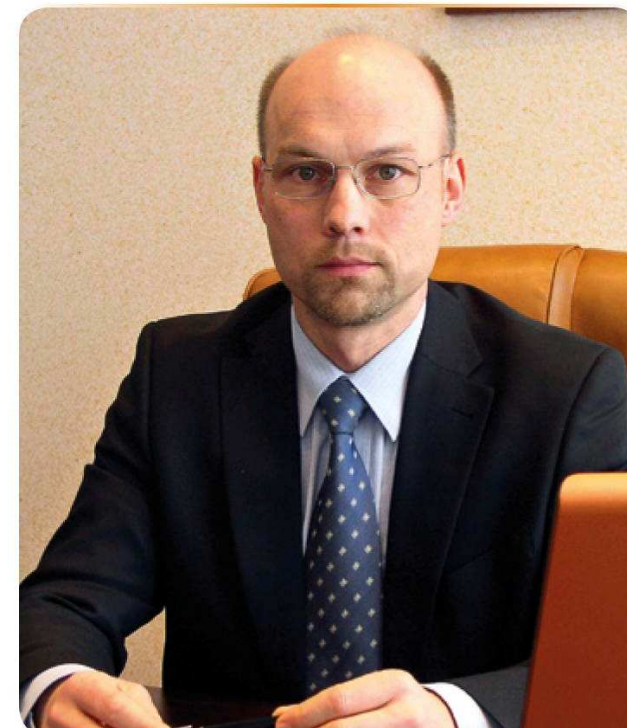
Zamierzamy również wprowadzić do sprzedaży grupy nowych wyrobów. Kończymy właśnie prace konstrukcyjne nad nową serią przycisków, cią-

gle modyfikujemy nasze produkty tak, aby nadążać za zmieniającymi się ciągle potrzebami naszych klientów, a nawet je wyprzedzać.

W tym roku po raz pierwszy braliśmy udział w targach elektrotechnicznych w Stambule. Od niedawna mamy w Turcji partnera, który bardzo dynamicznie rozpoczął działania w kierunku promocji naszych wyrobów na tym rynku. Początek współpracy jest bardzo obiecujący.

Planujemy również udział w imprezach targowych w Kijowie i Sankt Petersburgu. Wspólnie z naszymi partnerami z Ukrainy i Rosji przygotowujemy ekspozycję i działania marketingowe poprzedzające targi.

Rozpoczęliśmy prace nad platformą informacyjno-transakcyjną, która umożliwi naszym klientom dostęp do informacji o stanach magazynowych naszych produktów, a także pozwoli na składanie zamówień przez przeglądarkę internetową. Dzięki temu rozwiązaniu możemy usprawnić komunika-



**Krzysztof Mysiak**  
dyrektor ds. handlu i rozwoju SN Promet

cję z dystrybutorami i zaoszczędzić czas zarówno swój, jak i naszych odbiorców.