



PRITARTA
Pasvalio rajono savivaldybės
tarybos 2020 m. gegužės 27 d.
sprendimu Nr. T1-104

UAB „PASVALIO KNYGOS“

Ramioji g. 3, LT-39145, Pasvalys,
Tel. (8451) 51 953, el.p. knygynas@pasvalys.lt.

UAB „PASVALIO KNYGOS“ METINĖ VEIKLOS ATASKAITA

1. Bendra informacija apie įmonę:

Bendrovės pavadinimas – UAB „PASVALIO KNYGOS“

Buveinės adresas – Ramioji g. 3, LT-39145, Pasvalys

Telefonas – (8451) 51 953

Elektroninis paštas – knygynas@pasvalys.lt.

Įregistravimo data – 1995 m. liepos mėn. 3 d.

Įmonės registro numeris – 1169167554

PVM mokėtojo kodas - LT691675515

Įmonės direktorė – Inga Krapavickienė

Įmonės buhalterė - Skirmantė Miliškevičienė.

Įmonės pagrindinė veikla – mažmeninė prekyba knygomis, kanceliarinėmis prekėmis biurui ir mokyklai, stalo žaidimais, žaislais, galanterija, namų dekoru prekėmis. Šalia veikiančios veiklos - siuntų taškas „DPD pickup“, kur gaunamos ir siunčiamos siuntos į visas Europos sąjungos šalis.

2. Metiniai tikslai.

- **1 tikslas** – siekti pelno, kasmet mažinti nuostolį ir kelti pardavimus (po 4-10 % per metus).
- **2 tikslas** – kelti ir tobulinti kliento aptarnavimo lygį, kelti darbuotojų kvalifikaciją.
- **3 tikslas** – kultūrinis aktyvumas, organizuoti įvairius renginius, edukacines programas, parodas.

- **4 tikslas** – socialinių puslapių aktyvumo augimas, didėjantis pasiekiamumas, greitas ir informatyvus atsakymas į užklausas bei sklandus prekės pardavimas nuotoliniu būdu.

- **5 tikslas** – kasmetinis įmonės bendrojo pelningumo augimas.

3. Metinių tikslų įgyvendinimas ir analizė

- **1 tikslas** – siekti pelno, kasmet mažinti nuostoli ir kelti pardavimus (po 4-10 % per metus).

<i>I tikslas - siekti pelno, kasmet mažinti nuostoli ir kelti pardavimus (po 4-10 % per metus)</i>							
PRIEMONĖS	TERMINAS					Finansavimas	Vertinimas/ Rizikos
	2019 m.	2020 m.	2021 m.	2022 m.	2023 m.		
Pardavimų kėlimas. Peržiūrimos būtinos ir nebūtinos išlaidos. Sezoniškumo laikymasis. Naujų veiklų įvedimas.	x	x	x	x	x	Įmonės lėšos. Akcininkų indėliai.	Rizikos – įstatymų pasikeitimai valstybinių mastu savivaldybių įmonėms.
	Per 2019m. pardavimus pakelti 4-6 proc.						

Per 2019 m. pardavimai buvo pakelti 10,88 proc. lyginant su 2018 metais. Kas mėnesį buvo peržiūrimos išlaidos, pateikiamos pardavimų ataskaitos tiekėjams. Kiekvieną mėnesį atliekama parduotų prekių analizė bei klientų poreikių analizė.

Didelis dėmesys skirtas sezoninėms prekėms. Pvz., lyginant 2018 m. ir 2019 m. rugsėjo mėnesį parduotų kanceliarinių prekių kiekį, matomas skirtumas. 2019 m. rugsėji parduota 31,99 proc. kanceliarinių prekių daugiau nei 2018 m.

- **2 tikslas** – kelti ir tobulinti kliento aptarnavimo lygį, kelti darbuotojų kvalifikaciją.

<i>• 2 tikslas – kelti ir tobulinti kliento aptarnavimo lygį, kelti darbuotojų kvalifikaciją.</i>			
PRIEMONĖS	TERMINAS	Finansavimas	Vertinimas/ Rizikos
	2019 m.		

Klientų aptarnavimo standarto peržiūra, analizė bei mokymai. Dirbant vadovautis klientų aptarnavimo standartu.	x	Įmonės lėšos.	Vertinanti aptarnavimą klientų apklausa (pildoma anketa).
--	---	---------------	---

Nuolat augantis klientų pasitenkinimas rodo, jog šis tikslas yra įgyvendintas. Vis daugiau sulaukiama grįžtamojo ryšio, padėkų. Apklausos socialinėse platformose bei gyvai, klientų apsilankiusių knygyne, yra teigiamos. Darbuotojai išklausė mokymus, kuriuose pasikartojo bei įtvirtino „Aptarnavimo standartą“, kad ir toliau galėtų jo tinkamai laikytis, bei vadovautis dirbant.

- **3 tikslas** – kultūrinis aktyvumas, organizuoti įvairius renginius, edukacines programas, parodas.

3 tikslas – kultūrinis aktyvumas, organizuoti įvairius renginius, edukacines programas, parodas.							
PRIEMONĖS	TERMINAS					Finansavimas	Vertinimas/Rizikos
	2019 m.	2020 m.	2021 m.	2022 m.	2023 m.		
Organizuoti renginius, parodas, edukacines pamokėles, kūrybines veiklas.	x	x	x	x	x	Įmonės lėšos. Akcininkų indėliai.	Rizikos veiksnys - nesusirenkantys lankytojai į renginius. Nuostolingas renginys.
Kūrybinės susitikimų erdvės įrengimas, sudarant galimybę plėsti kultūrinę veiklą.	3 parodos, 2-3 susitikimai, 5 edukacinės pamokėlės.					Įmonės lėšos. Akcininkų indėliai. Kūrybinės susitikimų erdvės įrengimas gali kainuoti apie 6000 Eur	Rizika – akcininkams neskyrus lėšų, prarandama galimybė įrengti kūrybinę susitikimų erdvę.

Per 2019 m. buvo surengtos dvi keramikos parodos, bei viena popieriaus darbų „origami“ paroda. Kūrybinei veiklai kol kas nėra patalpų, tad leidžiant oro sąlygoms, galima jas atlikti kieme. Pvz. po parodos mamų dienai atidarymo vaikai paišė su kreidelėmis.

Knygos pristatymas. Išvažiuojamoji prekyba. Prekiauta Panevėžyje, prekybos centre „Vasaris“.

Surengtos šešios edukacinės pamokėlės „Kaip į knygyną atkeliauja knyga“. Aptarta kūrybinės susitikimų erdvės vizija. Erdvė galėtų būti įrengta dabartinėse sandėlio patalpose. Išspręsta klausimas, kur patogiai tikslingai būtų perkeliamos sandėliuojamos prekės.

• **4 tikslas** – socialinių puslapių aktyvumo augimas, didėjantis pasiekiamumas, greitas ir informatyvus atsakymas į užklausas bei sklandus prekės pardavimas nuotoliniu būdu.

• 4 tikslas – socialinių puslapių aktyvumo augimas, didėjantis pasiekiamumas, greitas ir informatyvus atsakymas į užklausas bei sklandus prekės pardavimas nuotoliniu būdu.

PRIEMONĖS	TERMINAS					Finansavimas	Vertinimas/Rizikos
	2019 m.	2020 m.	2021 m.	2022 m.	2023 m.		
Aktyvių postų kūrimas. Nemokamos reklamos išnaudojimas. Marketingo akcijos. Naujos produkcijos pristatymas. Greitas reagavimas į kliento užklausą. Kliento poreikių analizė.	x	x	x	x	x	Finansai nėra reikalingi.	Rizikos veiksnys - socialinių tinklapių panaikinimas.
	5 proc. padidėjimas, lyginant su 2018 m.						

Kartas nuo karto rašomi „aktyvieji“ postai, kur klientai gali diskutuoti apie perskaitytas knygas, rekomenduoti ką įsigyti ir t.t., taip kuriama „gyvoji“ reklama.

Atsakymo greitis į užklausas socialiniame tinkle yra apie 30 min., įskaitant ir savaitgalius bei nedarbo dienas, atsakymo laikas ilgėja.

Kiekvieną savaitę yra peržiūrima socialinio tinklo ataskaita, kiek ir kokie postai buvo labiausiai pasekti, kiek buvo įrašo paspaudimų, kiek reakcijų.

Lyginant 2018 m. ir 2019 m. galime pastebėti, jog 2018 m. gruodžio 31 d. socialinio tinklo puslapis „Pasvalio Knygynas“ patinka 1693 lankytojams, tiek pat jų yra paspaudė funkciją „sekti“. 2019 m. gruodžio 31 d. puslapis turi 1923 lankytojus – sekėjus. Augimas - 13,59 proc.

Reikia atkreipti dėmesį, jog visi lankytojai yra atsitiktiniu ir natūraliu būdu surinkti, nėra mokamų lankytojų.

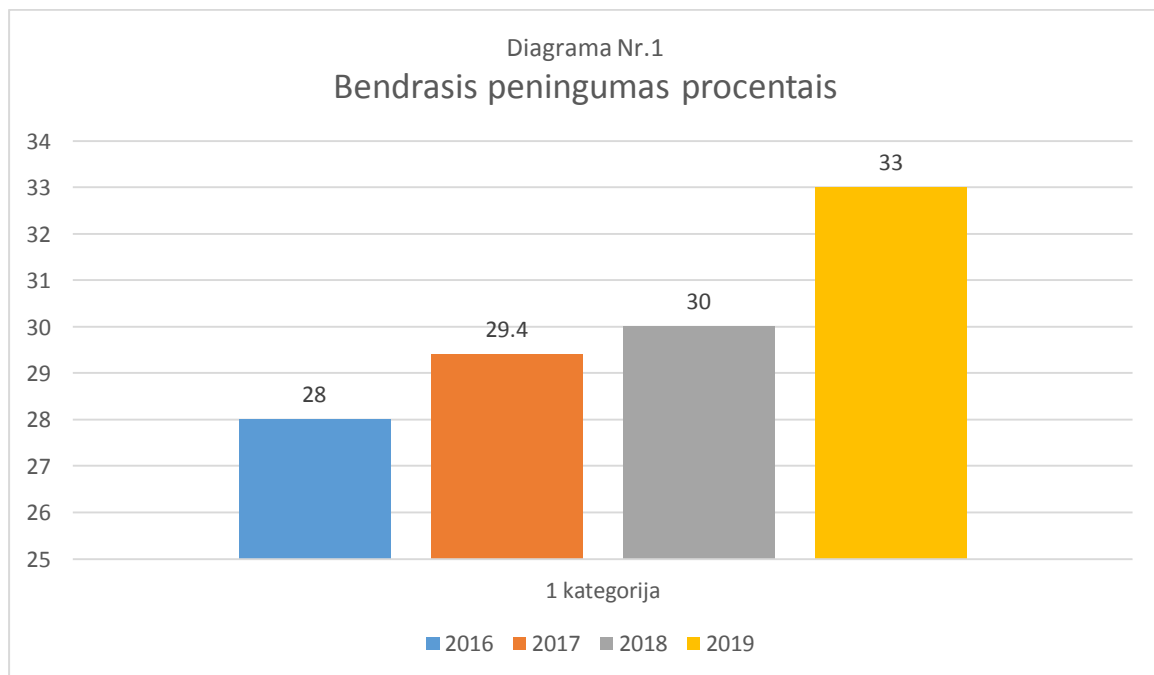
Augant pasiekiamumui, lankytojų skaičiui, tiesiogiai keliamas ir pardavimų lygis, daugėja internetinių užsakymų, kai užsakomos prekės „facebook“ platformoje.

• **5 tikslas** – kasmetinis įmonės bendrojo pelningumo augimas.

• 5 tikslas – kasmetinis įmonės bendrojo pelningumo augimas.

PRIEMONĖS	TERMINAS					Finansavimas	Vertinimas/Rizikos
	2019 m.	2020 m.	2021 m.	2022 m.	2023 m.		
Kelti pardavimus. Papildomos prekės pardavimas. Bendradarbiavimas su mokyklomis, vadovėlių užsakymas. Naujų klientų paieška. Akcininkų parama - apsiperkant UAB "Pasvalio knygos", priklausančiame knygyne. Tiekėjų paieška. Asortimento plėtra.	x	x	x	x	x	Įmonės lėšos.	Rizikos veiksnys - šalies ekonominės situacijos kritimas.
	1 proc. (padidėjimas lyginant su 2018 m.)						

2019 m. bendrasis įmonės pelningumas yra 33 proc. Per 2019 m. įmonė bendrąjį pelningumą pakėlė 3 proc. Kasmet kylantis bendrasis įmonės pelningumas leidžia įmonei sėkmingai mažinti esamą nuostolį. Nuo 2018 m metų nuostolis sumažintas 30 proc.



Įmonė sudarė sutartis su penkiais naujais tiekėjais. Praplėtė asortimentą ne tik su naujais tiekėjais, bet ir su esamais.

Buvo paskelbtas konkursas dėl nenaudojamų patalpų nuomos. Nuomininkai neatsirado, netenkino patalpų sąlygos, joms reikalingas remontas.

Vadovėlių prekyba 2019 m. nebuvo galima dėl pasikeitusios leidyklų darbo strategijos, todėl imtasi kitų pardavimų augimą skatinančių veiksnių.

Bendrai apžvelgiant 2019 m. jie buvo gana sėkmingi, nuostolis ženkliai sumažintas (iki 1418,- Eur, 2018 m. buvo 4140 Eur), jei kiti metai pasiektų pašius rezultatus, būtų galima tikėtis pelno.

Direktorė

Inga Krapavickienė