



Výročná správa prevádzky RM JET, spol. s r.o.

Obsah:

- 1/ vyhodnotenie roka 2014
- 2/ situačná analýza
- 3/ ciele na rok 2015
 - Autocentrum (predaj, servis)
 - Autoškola
 - Detské dopravné ihrisko
- 4/ záverečné ustanovenia

1/ VYHODNOTENIE roka 2014.

V roku 2014 spoločnosť RMJET dosiahla záporný hospodársky výsledok -58.678 €, ktorý bol spôsobený hlavne výpadkom v predaji vozidiel Škoda aj Volvo.

A/ Autocentrum

Predaj ŠKODA – aj v tomto roku prišlo k poklesu predaja vozidiel ŠKODA čo spôsobilo značný výpadok finančných prostriedkov v rámci firmy.

rok	Počet predaných vozidiel	% pokles
2012	252 ks	
2013	225 ks	Pokles oproti roku 2012 = 10,71%
2014	176 ks	Pokles oproti roku 2012 = 30,15% (76 ks) Pokles oproti roku 2013 = 21,77% (49 ks)

Servis ŠKODA – servisné hodiny opätovne klesli a pokles tržieb v práci nebol nahradený servisnými hodinami u cudzích značiek, napr. Volvo. Potešujúci je nárast priemernej Nh na mechanika.

rok	Počet Nh	Výkony v Eur	Priemerná Nh na mechanika
2012	8710	222.067,-	25,50
2013	8350	212.724,-	25,47
2014	7693	197.557,-	25,68

Sklad ŠKODA – v tomto roku bol dosiahnutý mimoriadny úspech v plnení plánov od importéra a dosiahli sme plnenie plánov a následné bonusy vo výške 7.500,- Eur. Marža oproti roku 2013 bola navýšená o 7.500,- Eur v dôsledku úprav nákupnej politiky firmy.

ŠOD:

rok	plán	skutoč.	plnenie
2012	275 000	236 751	
2013	250 000	215 975	86,4%
2014	232 000	221 847	95,6%

ŠOP:

rok	plán	skutoč.	plnenie
2012	37 872	25 756	
2013	34 012	28 734	84,5%
2014	26 040	28 896	111%

Predaj VOLVO – v roku 2014 prišlo k úplnému prepadu v predaji vozidiel.

rok	Počet predaných vozidiel	% pokles
2012	21	
2013	20	Pokles oproti roku 2012 = 4,76%
2014	8	Pokles oproti roku 2013 = 60%

Servis VOLVO – v servisných službách mierny nárast oproti roku 2013, ktorý však nebol na úrovni vykrytia straty Nh v ŠKODA.

rok	Počet Nh	Výkony v Eur	Priemerná Nh na mechanika
2012	2127	89 080,-	41,88
2013	2199	90 048,-	40,95
2014	2210	92 342,-	41,78

Sklad VOLVO – sprísnením nákupných podmienok a úprava objednávkového systému sa zvýšila marža oproti roku 2013 o 12.700,- Eur.

B/ Autoškola

Autoškola zaznamenala rast v porovnaní s minulým rokom 2013 v počte prijatých záujemcov v AŠ zo 220 na 244 ľudí + 10 žiadateľov o realizáciu kondičných jazd, mimo záujemcov žiakov autoškoly, čo je približne o viac ako 11%. Z ekonomického hľadiska sa z roku 2014 do roku 2015 prenášajú pohľadávky iba u troch žiadateľov o VO. V porovnaní s minulým rokom sa v autoškole znížil počet žiakov, ktorí nespravili

skúšku, alebo nedokončili autoškolu. I naďalej môžeme pozitívne hodnotiť web stránky AŠ.

C/ Detské dopravné ihrisko (DDI)

Počet žiakov, kt. navštívili DDI v sezóne 2014 - 3915 z toho 3128 žiakov základných škôl a 787 detí z materských škôl.

Praktickému výcviku žiakov ZŠ bolo v školskom roku 2014 venovaných spolu 158 hodín. Dopravnej výchove žiakov ZŠ bolo v školskom roku 2014 venovaných spolu 79 hodín.

Spolu počet MŠ a ZŠ, kt. navštívili DDI je 54.

Počet škôl kt. navštívili DDI :Trnava 11, Okolie 22

Počet MŠ, kt. navštívili DDI: Trnava 7, Okolie 14

Počas letných prázdnin navštívili DDI tábory:

Vista

Kalokagatia

Denný tábor K. Mahra

Denný tábor obce Ružindol

Denný tábor obce Jaslovské Bohunice

Vallis – jazykový tábor

Your Choice – jazkový tábor

Tábor občianskeho združenia

Počet detí v táboroch = 234

Akcie na DDI

1.6 2014 MDD

28.9.2014 Deň bezpečnosti

V tejto sezóne boli obsadené všetky termíny, niektoré dvojtermínovo. Najvyššie tržba bola v mesiaci jún - 7115,10, a najnižšia v mesiaci október 1915 eur. Vecné vyhodnotenie činností DDI

Počet hodín venovaných praktickému výcviku.

Praktickému výcviku žiakov ZŠ bolo v školskom roku 2014 venovaných spolu 158 hodín.

Počet hodín venovaných dopravnej výchove.

Dopravnej výchove žiakov ZŠ bolo v školskom roku 2014 venovaných spolu 79 hodín.

Počet škôl, celkový počet žiakov, ktorí/í sa v priebehu roka zúčastnili na praktickom výcviku.

DDI navštívilo v šk. roku 2014 spolu 26 základných škôl, a 3128 žiakov.

Problémy a prípadné nedostatky, ktoré sa v oblasti praktického výcviku a dopravnej výchovy žiakov na DDI vyskytli:

Nevyskytli sa žiadne problémy.

Celková úroveň výcviku:

Celkovú úroveň výcviku hodnotíme veľmi dobre, o čom svedčí, že ZŠ si objednávajú termíny na ďalšiu sezónu 2015. S výcvikom sú spokojní pedagogický pracovníci ale i žiaci.

2/ SITUAČNÁ ANALÝZA (SWOT)

Slabé stránky – marketingový plán z predchádzajúcich období sa orientoval na inzerciu, tlačoviny, prezentácie v nákupných centrách a pod., ktoré sa po vyhodnotení ukázali ako málo efektívne. Orientácia týmto smerom bude utlmená. Prioritou budú webové a Fb prezentácie, ponuky a intenzívna práca s nimi.

Po skúsenostiach, prieskumoch a konzultáciách s marketingovými odborníkmi je odporúčaná zmena webovej prezentácie RM JET v jednom celku. Porovnaním s konkurenciou pôsobí RM JET ako firma, ktorá „robí všetko“ a profilácia na automobilový priemysel je tu minimálna. Je nutné doriešiť zámer na značku a predostrieť zákazníkom jasný odkaz, že sme tí, ktorí rozumejú vozidlám a venujeme sa im, že sme spôsobilí práve my na servisovanie a predaj vozidiel.

Na Fb stránkach stále nedosahujeme dostatočnú návštevnosť a v dôsledku toho aj zdieľanosť príspevkov je minimálna čím sa stráca účinok.

Predaj VOLVO sa prepadol do minimálnych čísel. Tento výpadok je nutné nahradiť inými aktivitami, ktoré vykryjú rozdiely v tržbách. Absencia funkcie marketingového pracovníka môže mať za následok nedostatočné vykonávanie akčných úloh v oblasti práce so zákazníkmi na internetových portáloch, webe, Fb a pod.. Marketingový zámer je však na tomto človeku závislý.

Silné stránky – zastabilizovaný personál v Autocentre má nastavené kvalifikačné cesty u každého pracovníka. Postupne sa upravuje zastupiteľnosť pracovníkov, ktorá by mala byť ukončená do konca roku 2015.

Bol naštartovaný proces tréningu „priameho a rýchleho predaja zákazníkovi“, testovanie pracovníkov priamo v praxi a mystery nákupy so spätnou väzbou. Taktiež bol prevedený prieskum u konkurencie na spoznanie silných stránok ostatných dealerov pri predaji vozidla.

Pripravený rebranding prinesie zvýšenú vizuálnu prezentáciu firmy RM JET a zatraktívnenie polohy Autocentra.

Spôsobilosť a vybavenie servisu je na úrovni kvalitatívnej i kvantitatívnej pripravená na nové aktivity.

Kredit Autoškoly je vysoký a veľmi dobre vnímaný medzi ľuďmi a pozične už dlhodobo podporuje aktivity RM JET.

DDI má všetky predpoklady na komerčné príjmy, ktoré treba začať realizovať.

3/ CIELE na rok 2015

Cieľom firmy sú:

- kladné hospodárske výsledky
- Investície do budúcnosti na rozvoj firmy
- spoločenský status v rámci konkurenčného prostredia

Ciele vo vzťahu k zákazníkom:

- zvýšiť dopyt po našich službách (kvalitou, ponukou služieb, spoľahlivosťou)

- spokojný zákazník = verný zákazník
- aktívna práca so zákazníkmi prostredníctvom fb, web, súťaže, benefity

Ciele vo vzťahu k zamestnancom:

- vytvoriť priateľský, lojálny a kvalifikovaný kolektív ľudí
- motivovať ku kvalitným výkonom (motivačný program)
- poskytnúť celoživotné vzdelávanie

A/ Autocentrum

Predaj ŠKODA:

- zvýšiť predaj vozidiel na ročný cieľ 240 ks (min.)
- akvizície nových zákazníkov
- aktívny predaj skladových vozidiel prostredníctvom web
- prepojiť predaj vozidla so servisnými poradcami
- aktívne využiť „zážitkový stav“ zákazníka pri odovzdávaní vozidla na ďalšie marketingové ciele

Servis ŠKODA:

- zvýšiť kvalitu poskytovaných služieb, resp. aktívnejšie komunikovať silné stránky servisu RM JET
- udržať nákupné pravidlá a systémy nákupov so zvýhodnenými podmienkami na požadovanej úrovni šetriaceho režimu
- zvýšiť objem servisných prác na tržby 225 000,- Eur
- dosiahnuť odbery ŠOD a ŠOP na úrovni 100% plnenia na cieľ daný importérom
- rozšíriť servisné služby na iné značky
- realizovať NORA program na podporu zvýšenia predaja ŠOD a ŠOP
- zrealizovať požičovňu príslušenstva
- zrealizovať požičovňu vozidiel

Predaj VOLVO:

- predaj vozidiel zvýšiť min. na 10 ks
- naďalej aktívne realizovať predaje ŠOD a ŠOP na vozidlá VOLVO
- pripraviť možnosti predaja jazdených vozidiel VOLVO

Servis VOLVO:

- zvýšiť objem servisných prác na tržby 100.000,- Eur (10% nárast)
- zvýšiť kvalitu poskytovaných služieb a podchytať nových zákazníkov aj so starším vozovým parkom

B/ Autoškola

- Zvýšenie počtu záujemcov o autoškolu na 300 osôb
- pokračovať v spolupráci s DDI a v účasti na propagačných akciách firmy RM JET
- minimálne zachovať a zvýšiť kvalitu poskytovaných služieb
- udržať si trend v počte záujemcov na jeden kurz 20 – 24 osôb
- zvýšiť záujem o kurzy motocyklov, lepšou propagáciou motocyklov
- vytvoriť video propagáciu firmy RM JET pre autoškolu
- zmena foto na web stránke autoškoly
- zakúpenie rádioprijímača do učebne autoškoly
- zabezpečenie modernizácie vybavenia autoškoly – nákup nových stolov do učebne AŠ
- propagácia autoškoly pred vopred určenými strednými školami na verejnom priestranstve pomocou motorového vozidla autoškoly s oznamom o najbližšom otvorení kurzu

- občasné uverejnenie reklamného inzerátu AŠ v niektorom periodiku
- dotácia a nákup zariadenia k digitalizácii autoškoly (GPS) podľa novely zákona + zariadení s tým spätých.

C/ DDI

- zabezpečiť obsadenosť DDI na 100% ZŠ a MŠ počas školského roka
- aktívnejšie pracovať s prenájomom reklamných plôch
- spolupráca s iným záujmovými združeniami na podporu DDI
- dobudovať komplex DDI na rôznorodejšie využívanie DDI
- aktívnejšie pracovať s ponukami DDI na rôzne akcie

