

Referat fra markedsrådsmøte 8. januar 2020

Møtested: COMFORT HOTEL RUNWAY, GARDERMOEN

Deltakere: Roger Thorvaldsen, Kai Dysthe, Håvard Henriksen, Christian Mohn Nøklung, Asbjørn Lunde og Anne-Charlotte Braastad

Ikke tilstede: Leif Egil Grøtan

Agenda

- Gjennomgang møtereferat fra siste møte
- Budsjett 2020/21
- Program Årsmøte 2020
- Tilbakemeldinger spørreundersøkelse Årsmøter
- Destinasjon Årsmøte 2021
- Datoer for Regionsmøter , Markedsrådsmøter 2020
- Innspill saker til Årsmøte
- Beløp pr. mottatt forsikringssak
- Kampanjer
- Medlemssider
- Eventyrlig oppussing

Tilbakemeldinger på referat fra siste møte

Referatet ble godkjent.

**

Budsjettet

Budsjettet ble godkjent med følgende kommentarer:

2020/21 Posten lønnskostnader fordelingsnøkkel: Annech 90%, Tone 80%

For 2019/20 var dette på: Annech 90%, Tone 25% og Asbjørn 10%

Personalkost redusert fra kr. 200` to kr. 100`

Techweb økt fra kr. 600` til kr. 660` 60` er øremerket markedsmidler medlemmene

In4Mo forsikringskostnad: Til avstemning på årsmøte kr. 200,00 pr. sak – faktureres medlemmene hvert ½ år, første gang i forbindelse med medlemskontingent i oktober 2020

Forventet omsetning for Glassfagkjeden 2020/2021 er NOK 32 030 227. Dette krever høy lojalitet av medlemmene og vil bli tett fulgt opp av salgsteam og kjedekontor. Jo mer lojale medlemmene er i forhold til kjøp av glass hos Pilkington Norge, desto mer penger har kjeden å rutte med.

Årsmøte 2020

Vi gikk gjennom programmet for årsmøte 2020 – ingen endringer der. Alle dokumenter i forhold til Årsmøte og saker til avstemming er sendt ut 14. 01.2020

For å kartlegge medlemmenes ønsker for kommende Årsmøte sendte vi ut i desember en enkelt

spørreundersøkelse: her er resultatet av den

Av 37 bedrifter var det 21 bedrifter som svarte, men pga av at flere i samme bedrift svarte kom det inn 33 tilbakemeldinger: Tilbakemeldingene ble som forventet og vi forholder oss til dette. Med andre ord – Møter i Norge skal gå over to dager og inneholde både faglig og sosialt – fortrinnsvis fredag – søndag med årsmøte på lørdag etterfulgt av sosialt samvær. Reiser vi til utlandet er vi nødt til å legge inn en ekstra reisedag torsdag – søndag. Viktigst med faglig innhold, men lokasjon og sosialt samvær skåret også høyt også her – Årsmøte gjennomføres lørdag også på utenlandsreiser.

For Årsmøte 2021 har det kommet inn følgende forslag som skal stemmes over på Årsmøte

1. Østerrike – med besøk på Pilkington Mitterberghütten
2. Polen/ Krakow – med besøk på Pilkington IGP

Regionsmøter høsten 2020

Midt og Nord Norge – Uke 38 – lokasjon Trondheim

Vest Norge – Uke 43 – lokasjon Bergen

Øst Norge – Uke 46 – lokasjon Drammen

Kommer tilbake med eksakte datoer.

Markedsrådsmøter

Tlf. møte fungerte greit, men vi bør også treffes ble det konkludert med: 2 møter hvert år – 1. halvår (sommer) og 2 halvår (Vinter) – innkalling kommer.

Annech innkaller til tlf. møter – rundt 4 ganger i året evt. ved behov. Innkalling kommer med datoer.

Tlf. nr: 23 50 21 39 Kode: 683 553 7371

Kampanjer og medlemsider



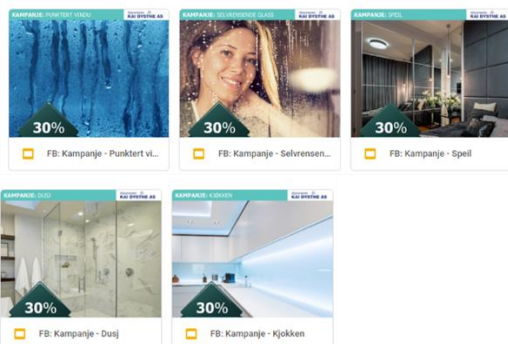
Facebook



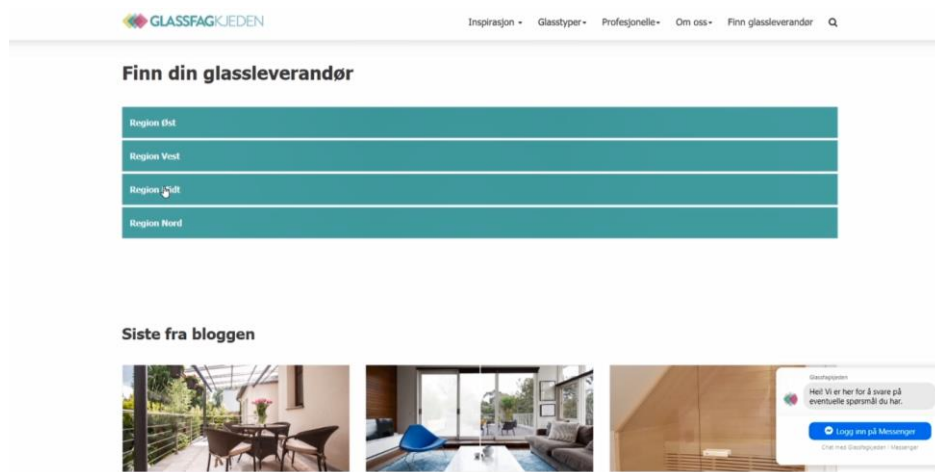
Print



Nettside

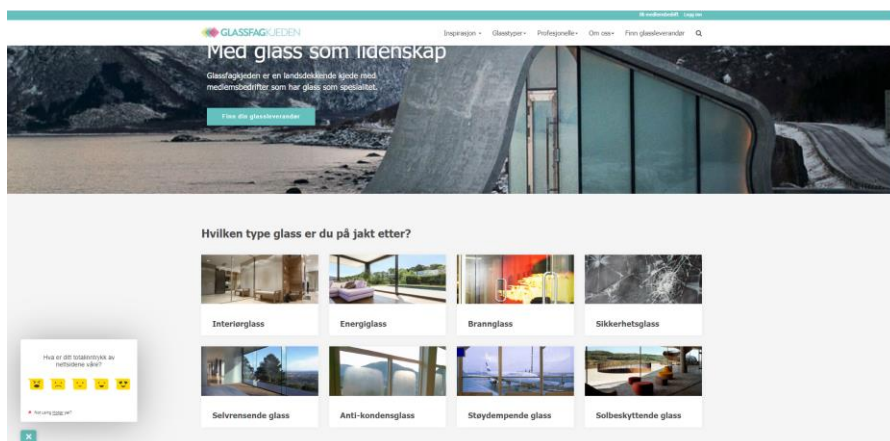


Techweb har utarbeidet kampanjemaler som kan benyttes av medlemmene. Disse ligger nå på medlemsnett og kan lastes ned derifra. Spørsmål rundt disse kan rettes til Fredrik på Techweb – E-mail: Fredrik@techweb.no



Alle medlemmene ligger nå på underliggende medlemsider på www.glassfagkjeden.no og disse generer godt med trafikk til medlemmene. Viktig å notere seg at ønsker kundene kontakt vil de fylle ut skjema på siden og glassmester mottar disse direkte. De går ikke lenger til post@glassfagkjeden.no

Vi har også en chatt bot som generer mye trafikk til medlemmene. Denne erstatter avtalen vi en gang hadde med Securitas. Det ligger også en liten **emoji** nede i venstre hjørne som kan signalisere om kundene er fornøyd eller ikke med sidene våre – be gjerne kundene gå inn å trykke på denne



MARKEDSFØRING



Vi har inngått kontrakt med Eventyrlig oppussing på TV3 hvor vi skal levere varer fra Pilkington Norge sitt sortiment til 4 programmer. Glassfagkjeden dekker varekost og transport til oppgitt adresse. Det kan forventes at glassmester blir spurt om å bidra med installasjon av glass, men da er det kun Glassfagkjeden som skal eksponeres og ingen andre logos. Vi forventer at glassmesterne her kan bidra med sine tjenester til en hyggelig pris dersom de blir spurt om å være med i et av programmene.

Hva får vi igjen:

- Logo eksponeres på produkt
- Logo synlig i rulletekst
- Tilgang til logo Eventyrlig oppussing
- 10 stillbilder fra episode, 2 knyttet til produkter vi har levert – disse kan vi benytte fritt
- Trailer til program

FORSIKING

I løpet av 2019 har antall tildelte forsikringsoppdrag til kjeden økt betraktelig.

I 2018 hadde vi totalt 1604 oppdrag. I 2019 har antall oppdrag økt til 2000.

Det forventes stadig mer av både medlemmer og kjedekontor at kvaliteten som legges inn i LM (In4Mo) er bra.

På bakgrunn av dette har nå Tone hovedansvaret for å følge opp medlemmene at de leverer de tjenestene og den kvaliteten som er forventet, derfor er Tone sin stilling nå økt til 80%

Prislistene til selskapene er i løpet av 2019 endret og alle rabattsatsene er nå fjernet og erstattet av nettopriser. Dette er helt i tråd med det som er forventet fra forsikringsselskapene og også sikkert lettere for alle å forholde seg til.

Noter at de nye prislistene ligger på medlemsnett og kan lastes ned derifra.

[illegible]

Nytt Møte – innkalling til tlf. møte kommer

ACB/ - januar 2020