

## Wywiad z Janem Księgarskim

*Analitik:* Dzień dobry, Panie prezesie. Skontaktował się Pan z naszą firmą w sprawie wdrożenia rozwiązania typu *business intelligence*. Bardzo się cieszę, że możemy się spotkać i porozmawiać o Pana potrzebach. Czy mógłby Pan opowiedzieć, jak działa Pana sieć księgarni – „Księgarni Księgarskiego”?

*Jan Księgarski:* Od razu na wstępie, zaznaczam, że nie lubię tego całego informatycznego bełkotu więc proszę go nie używać w dyskusji ze mną. A owszem mnie również jest bardzo miło i mam nadzieję, że nasza współpraca okaże się owocna. Ale do rzeczy, bo niestety nie mogę poświęcić Pani zbyt dużo czasu. Tak jak już Pani wie jestem właścicielem sieci księgarni z tradycjami. Mam księgarnie w różnych miejscach Polski. Ja sam prowadzę księgarnię na Starym Mieście w Gdańsku. Moi synowie i wnukowie zaś (ależ to są obiboki, niby młodzi a pracować to im się w ogóle nie chce) prowadzą księgarnie w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu itd. Oczywiście zna Pani „Księgarnie Księgarskiego”, prawda? Chcę zachować kameralny charakter moich księgarni. Rozumie Pani, przychodzą klienci, siadają w wygodnych fotelach i zaczynają przeglądać książki, które im oferujemy. Często zdarzają się również tacy, którzy całymi godzinami czytają interesujące ich pozycje.

*Analitik:* Przepraszam Panie Prezesie, czy księgarnie prowadzą również sprzedaż internetową?

*Jan Księgarski:* Ależ skąd, przecież przed chwilą wspomniałem, że nasze księgarnie są ukierunkowane na tradycyjnego czytelnika. „Księgarnie Księgarskiego” są księgarniami z duszą... a nie komercyjną organizacją, która myśli tylko o zyskach.

*Analitik:* Czyli, w czym problem?

*Jan Księgarski:* No więc, niestety społeczeństwo się degeneruje i rozumie Pani, ludzie czytają coraz mniej, a jak już czytają to raczej banalne historyjki aniżeli prawdziwą literaturę.

*Analitik:* Rozumiem, że „Księgarnie Księgarskiego” mają coraz mniej klientów, a tym samym mniejsze zyski i chciałby Pan, abyśmy dostarczyli rozwiązanie, które umożliwi Panu analizowanie, jakie książki Pan sprzedaje, z czego czerpie Pan zyski i na kogo ukierunkować reklamę, aby zwiększyć popularność Pana księgarni?

*Jan Księgarski:* Hmm... Tak, właściwie tak.

*Analitik:* W takim razie proszę mi powiedzieć, co uznałby Pan za sukces i o ile chciałby Pan zwiększyć sprzedaż w ramach najbliższego roku.

*Jan Księgarski:* Oczywiście o 100%.

*Analitik:* Tak rozumiem, ale kiedy uznałby Pan, że jest lepiej? Czy możemy ustalić, że wzrost liczby sprzedanych książek o 5% względem roku poprzedniego jest sukcesem?

*Jan Księgarski:* Powiedzmy.

*Analitik:* Dziękuję. A czy mogę również założyć, że sukcesem będzie miesięczny wzrost liczby sprzedanych egzemplarzy książek o 0,5% i na tym samym poziomie powinny wzrosnąć miesięczne zyski.

*Jan Księgarski:* No dobrze, niech Pani tak przyjmie. Czy coś jeszcze potrzebuje Pani wiedzieć. Bo mam wrażenie, że nie tylko chcecie, abym Wam płacił, ale również abym za was szukał rozwiązania.

*Analitik:* Proszę, Panie Prezesie, jeszcze tylko kilka pytań. Czy mógłby Pan powiedzieć jakie główne, czynności – zadania są realizowane w Pana księgarniach, oczywiście poza sprzedażą książek.

*Jan Księgarski:* No – księgarnie są sprzątane.

*Analitik:* Tak, tak, ale rozumiem, że nie chce Pan analizować miesięcznego zużycia materiałów czystościowych i pracy ekipy sprzątającej.

*Jan Księgarski:* Nawet jeśli chciałbym, to na pewno w tym celu nie potrzebuję systemu informatycznego (właściwie to może i by się przydał), ale są czasami problemy z dostawami od różnych wydawców. Często nie mam pewnych książek w księgarniach, bo ktoś czegoś nie

dopatrzył przy realizacji zamówienia – wie Pani jacy teraz ludzie są nieodpowiedzialni. Kiedyś to było zupełnie inaczej...

*Analitik:* W takim razie postaramy się dostarczyć Panu rozwiązanie, który umożliwi analizowanie zarówno informacji o samej sprzedaży książek, jak i dostawach realizowanych przez wydawców.

*Jan Księgarski:* Przypomniało mi się jeszcze. Ci moi nieszczęśni potomkowie, pracownicy i cała ta zgraja u mnie zatrudniona (po prostu hieny który rozszarpałyby starszego człowieka, gdyby tylko mogły). Chciałbym móc sprawdzać jakość ich pracy. Ta dzisiejsza młodzież...

*Analitik:* Oczywiście, proszę powiedzieć, co w ich pracy Pana szczególnie niepokoi?

*Jan Księgarski:* Przede wszystkim nie wiem, czy wszyscy uczciwie pracują. Chciałbym zobaczyć ile książek sprzedają. Również mam wrażenie, że często odradzają kupującym pewną literaturę i zachęcają do innej. Mam podejrzenia, że jeden z moich wnuków to wszystkim wciska kryminały (sam ma na ich punkcie zupełnego hopla).

*Analitik:* Wspominał Pan jeszcze, w naszej rozmowie telefonicznej, że korzysta Pan w swojej sieci księgarni z systemu „RachMistrz” do wystawiania rachunków.

*Jan Księgarski:* Tak, a co Pani myśli, że jak człowiek ma tradycje, to jakiś zacofany.

*Analitik:* Ależ skąd, Panie Prezesie. Najmocniej przepraszam musiał Pan mnie źle zrozumieć.

*Jan Księgarski:* Nic się nie stało.

*Analitik:* A skąd bierze Pan informacje o pracownikach i poszczególnych księgarniach.

*Jan Księgarski:* Ach, jestem bardzo dokładny i zawsze wszystko notuję w moim specjalnie przygotowanym arkuszu EXCEL. Mam nadzieję, że wie pani co to takiego? To bardzo zaawansowana technologia informatyczna.

*Analitik:* Tak, troszkę słyszałam na ten temat. No to teraz już ostatnie pytanie. Jaki narzut ma Pan na książki?

*Jan Księgarski:* Co za brak dyskrecji.

*Analitik:* Przykro mi, ale niestety o pewnych sprawach musimy wiedzieć, aby zaproponować Panu dobre rozwiązanie.

*Jan Księgarski:* Hmm... 7%. To chyba niezbyt dużo.

*Analitik:* Dziękuję bardzo, to już wszystko. Czy moglibyśmy jeszcze skontaktować się z Pana pracownikami w celu dokładniejszego przeanalizowania procesu składania i realizacji zamówień oraz procesu sprzedaży.

*Jan Księgarski:* Jeśli Pani musi, ale od nich to nic się Pani nie dowie.

*Analitik:* Jeszcze raz Panu dziękuję i mam nadzieję, że już zobaczy Pan korzyści z naszej współpracy.

*Jan Księgarski:* Do widzenia Pani.