



UAB „PASVALIO KNYGOS“

Kodas 169167554 UAB „Pasvalio knygos“, Ramioji g. 3, LT-39145, Pasvalys, tel. (8 451) 51 953, el. p.
knygynas@pasvalys.lt. PVM mokėtojo kodas LT664010042600030262

2020 m. UAB „Pasvalio knygos“ veiklos ataskaita

Pasvalys
2021

TURINYS

Įmonės veiklos santrauka, įsteigimas ir rekvizitai	2
Strateginio plano paskirtis	4
Aplinkos analizė	4
Įmonės misija, vizija ir strategija	5
Strateginiai tikslai	6
Strateginis veiklos planas, jo įgyvendinimas	7
Strateginio veiklos plano įgyvendinimo, vertinimo ir tobulinimo principai	12
Priedai	13

Įmonės veiklos santrauka, įsteigimas ir rekvizitai

UAB „Pasvalio knygos“ įkurta 1995 m. liepos 3 dieną ir įregistruota Valstybės įmonės registrų centre. Duomenys apie įmonę kaupiami ir saugomi Valstybės įmonės Registrų centre Panevėžio filiale. Bendrovės pagrindinė veikla – mažmeninė prekyba knygomis ir kanceliarinėmis prekėmis. Veiklos tikslas – gauti pelną.

Įmonė turi savo antspaudą, kuriame įrašyti pagrindiniai duomenys apie įmonę (t. y.: adresas, telefono numeris, įmonės kodas, PVM mokėtojo kodas bei banko sąskaita). UAB „Pasvalio knygos“ yra įsikūrusi Pasvalio mieste, Ramioji g. 3. UAB „Pasvalio knygos“ įmonės kodas yra 169167554. Bendrovė yra PVM mokėtoja. PVM mokėtojo kodas yra LT691675515.

Pagrindiniai UAB „Pasvalio knygos“ valdymo organai yra:

- Vienintelis akcininkas Pasvalio rajono savivaldybė;
- Įmonės direktorė.

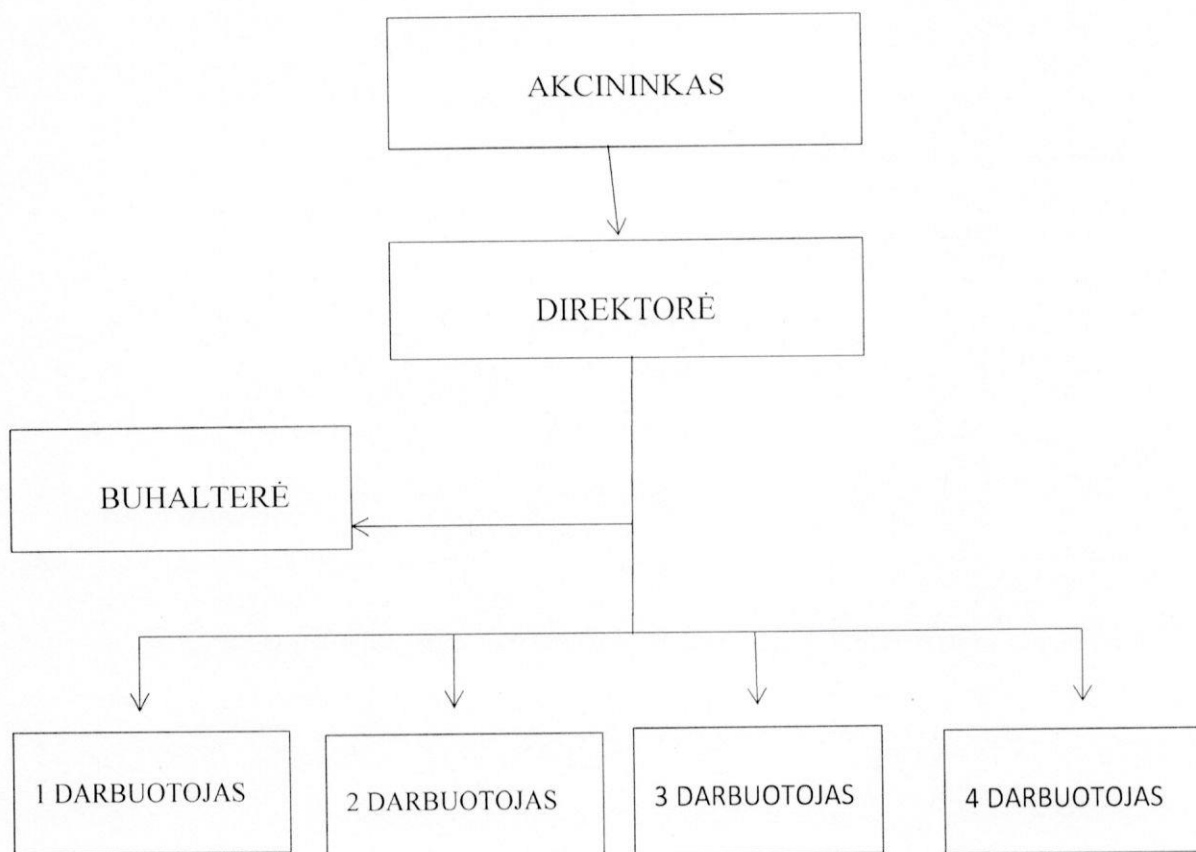
Bendrovės organizacinė struktūra:

- Akcininkas;
- Direktorė;
- Buhalterė;
- Trys pardavėjos – konsultantės;
- Valytoja (aplinkos prižiūrėtoja).

Bendrovėje finansiniai metai trunka 12 mėnesių. Finansiniai metai prasideda sausio 1 d. ir baigiasi gruodžio 31 d. Apskaita tvarkoma ir apskaitos dokumentai surašomi naudojant Lietuvos Respublikos piniginį vienetą – eurą, o prireikus ir kitą užsienio valiutą. Apskaitos dokumentai surašomi ir apskaitos registrai sudaromi lietuvių kalba, o prireikus ir užsienio kalba.

UAB „Pasvalio knygos“ buhalterinę apskaitą tvarko buhalterė. Buhalterę į pareigas priima ir atleidžia įmonės direktorė. Buhalterė atsako už visų buhalterinių įrašų teisingumą.

Įmonės direktorė yra pavaldi bendrovės akcininkui. Pagrindinis bendrovės akcininkas yra Pasvalio rajono savivaldybė, todėl direktorė su jais bendrauja tiesiogiai ir sprendimus su įmonės veikla priima kartu. Įmonės buhalterė yra pavaldi direktorei kaip ir pardavėjos - konsultantės bei valytoja yra tiesiogiai pavaldžios įmonės direktorei. Kiekviena darbuotoja turi įmonės direktorės patvirtintus ir pasirašytus pareigybinius nuostatus, kurių turi laikytis darbo metu.



Strateginio plano paskirtis

UAB „Pasvalio knygos“ strateginis veiklos planas (toliau – Strateginis veiklos planas) yra skirtas žmogiškųjų, finansinių išteklių panaudojimui įvertinti bei suplanuoti, taip nustatant ir įgyvendinant įmonės strateginius veiklos tikslus bei juos atitinkamai įvertinti. Kartu tai ir įmonės vizijos plėtojimas ir realizavimas.

Strateginis veiklos planas sudaromas ateinantiems penkiems metams, numatant ilgalaikius tikslus, ir numatant trumpalaikius tikslus – vieniems metams. Planas gali būti tikslinamas ir keičiamas, atsiradus aplinkos pokyčiams, taip siekiant, jog rezultatas būtų realus, atitinkantis tos dienos realijas, taip pat, kad atitiktų įmonės poreikius ir padėtų siekti teigiamų rezultatų.

Strateginiame veiklos plane aptariama įmonės vizija, misija, tikslai, prioritetai, planuojami ištekliai.

Kai kurie tikslai bei jų įgyvendinimo būdai nėra aprašomi sąmoningai, siekiant konfidencialumo ir saugant įmonės veiklą nuo konkurentų neigiamų veiksmų.

Aplinkos analizė

Prekybai didelę įtaką daro aplinka: įmonės veiklos vieta, gyventojų (pirkėjų) pragyvenimo lygis bei nedarbas (ekonominė aplinka), demografiniai pokyčiai, švietimo įstaigų veikla, gyventojų užimtumas.

UAB „Pasvalio knygos“ veiklos vieta – Ramioji g. 3 Pasvalys. Strategiškai ši vieta turi palankių ir neigiamų faktorių. Palankūs – žinoma vieta vietos gyventojams ir gana lengvai pasiekiamas, patogus, atvykus automobiliu, šalia yra net trys mokyklos, tai mokslo metų laikotarpiu turi įtakos didesniems pardavimams. Neigiami – vieta sunkiai atrandama miesto svečiui, nepaisant to, jog yra netoli miesto centro. Tad mažai tikėtina, kad į knygyną užsuks atsitiktinis praeivis.

Ekonominė aplinka – tai gyventojų perkamoji galia ir ją įtakojo veiksniai (pajamos, santaupos, kainos, kredito sąlygos, nedarbas, pajamų ir išlaidų struktūra). Galima sakyti, jog labai stipriai veikia ir tiesiogiai įtakoja pardavimus gyventojų pragyvenimo lygis bei nedarbas, o šiuo metu ir pandemine situacija.

Atkreipiant dėmesį į 2019-2021 m. Pasvalio rajono savivaldybės strateginio veiklos plano vieną iš tikslų, mažinti nedarbą, reikia minėti, jog šio tikslo įgyvendinimas turės didelės įtakos ir UAB „Pasvalio knygos“ teigiamai veiklai.

Demografija. Jos įtaka verslui yra didelė ir labai svarbi, gyventojų skaičiaus kitimo tendencijos, gyventojų pasiskirstymas pagal amžių, pokyčiai šeimose, išsilavinimo lygis ir pan. Mažėjantis gyventojų skaičius – tai mažėjantis klientų skaičius, mažėjanti perkamoji galia.

Remiantis Lietuvos statistikos departamento duomenimis, gyventojų skaičius Lietuvoje kasmet mažėja dėl įvairių veiksnių: neigiamo gyventojų gimstamumo, mirtingumo, emigracijos..

Natūrali gyventojų kaita Lietuvoje yra neigiama. 2020 m. suminis gimstamumo indeksas buvo 1,60.¹

Lietuvoje taip pat vyksta gyventojų senėjimo procesai. Per pastarąjį dešimtmetį Lietuvoje žymiai sumažėjo mokyklinio amžiaus vaikų ir jaunuolių, augo vyresnio amžiaus gyventojų skaičius. Demografiniai pokyčiai kartu su emigracijos mastais turi tiesioginės įtakos švietimui. Peržiūrimas švietimo įstaigų tinklas, kuris šiuo metu yra jau nebeatitinkantis sumažėjusio mokinių ir studentų skaičiaus. Tai lemia ir mažesnę mokyklinės literatūros poreikį.

Statistikos departamento duomenimis nedarbo lygis šalyje, išaugęs per ekonominę krizę, kasmet mažėjo, tačiau pandemija COVID-19 lėmė nedarbo lygio pakilimą. 2020 metais jis buvo apie 8,5 proc. Atitinkamai kasmet didėja užimtumo lygis, paskutiniaisiais metais nukritęs tik per 0,5 proc. Tad galima daryti išvadą, jog ši visuotinė padėtis turės įtakos rajono situacijai, o taip pat ir įmonės UAB „Pasvalio knygos“ veiklai.²

Įmonės misija, vizija ir strategija

UAB „Pasvalio knygos“ misija – skatinti pažinimo ir skaitymo poreikį, auginti kultūrinį gyvenimą, teikti pažinimo džiaugsmą ir skaitymo malonumą.

UAB „Pasvalio knygos“ vizija – esame lyderiai Pasvalio rajone, pasiūlydami platų ir klientų poreikius atitinkanti asortimentą.

- Esame aktyvus švietimo sistemos dalyviai. Plečiame vadovėlių tiekimą į rajono bei miesto mokyklas. Bendradarbiaujame su švietimo ir ugdymo įstaigomis. Mokomosios literatūros platinimo plėtra.

¹ Gyventojai: demografinė padėtis, kalbos ir religijos, https://eacea.ec.europa.eu/national-policies/eurydice/content/population-demographic-situation-languages-and-religions-44_lt

² Gyventojai: demografinė padėtis, kalbos ir religijos, https://eacea.ec.europa.eu/national-policies/eurydice/content/population-demographic-situation-languages-and-religions-44_lt

- Mūsų knygynas turi aukščiausią bei nuolat tobulėjantį klientų aptarnavimo lygį, patenkinantį klientų poreikius.

- Esame patraukliausias darbdavys.

- Nuolat atliekame gyventojų poreikių analizę ir jos įgyvendinimą.

UAB „Pasvalio knygos“ strategija – siekti pelno, užtikrinti pakankamą kiekį mokomosios literatūros.

Didinti informacijos sklaidą siekiant visuomenės švietimo bei ginant viešą interesą.

Vertybės

- Komandinis darbas;

- Lojalumas;

- Profesionalumas ir kokybė;

- Išvalga, tobulėjimas ir kaita;

- Sąžiningumas ir asmeninė atsakomybė.

Strateginiai 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.

Strateginis veiklos planas, jo įgyvendinimas

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

<i>1 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 2020 metus pardavimai padidėjo 3,19 proc.					

Priemonių patikslinimas. Pardavimai keliami (proc.) kasmet, atsižvelgiant į ekonominę situaciją, esant būtinybei gali būti koreguojami (didinami arba mažinami).

Peržiūrimos išlaidos kas mėnesį ir kas ketvirtį, kai ruošama ataskaita akcininkams, jei yra poreikis ir dažniau. Stebima ir reguliuojama, nereikalingų išlaidų atsisakoma.

Sezoniškumo laikymasis. Remiantis klientų poreikių analize užsakomos tam tikram sezonui reikalingos prekės (pvz. kuprinės, pieštukinės, sporto krepšiai – rudens sezonui; žieminiai dovanų variantai – prieškalėdiniam laikotarpiui).

Rodikliui labai didelės įtakos turėjo pandemija, atėmusi 3 mėnesius tiesioginės prekybos. Tuo laikotarpiu nebuvo gaunamos ir papildomos pajamos iš nuomos.

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

2 tikslas – kelti ir tobulinti kliento aptarnavimo lygį, kelti darbuotojų kvalifikaciją.				
PRIEMONĖS	TERMINAS		Finansavimas	Vertinimas/ Rizikos
	2019 m.	2020 m.		
Klientų aptarnavimo standarto peržiūra, analizė bei mokymai. Dirbant vadovautis klientų aptarnavimo standartu.	x	x	Įmonės lėšos.	Vertinanti aptarnavimą klientų apklausa (pildoma anketa).

Tikslas 2021 m., esant būtinybei (neigiami apklausos įvertinimai, pasikeitęs kolektyvas, noras palaikyti gerą lygį) gali būti kartojamas ir kitais metais.

2020 m. atlikta apklausa apie knygyną, jo darbo kokybę bei asortimentą. internetinėje svetainėje apklausa.lt. Taip pat reguliariai atliekamos apklausos socialinio puslapio facebook @pasvalioknygnas profilyje.

Keli klientų atsakymai iš apklausų ir rezultatai pridedami prieduose Nr. 1, Nr. 2, Nr. 3, Nr. 4.

- **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.	3 edukacinės pamokėlės, 1 nuotolinė pamokala.				Įmonės lėšos. Akcininkų indėliai. Kūrybinės susitikimų erdvės įrengimas gali kainuoti apie 6000 Eur.	Rizika – akcininkams neskyrus lėšų, prarandama galimybė įrengti kūrybinę susitikimų erdvę.
---	---	---	--	--	--	--	--

Dėl 2020 metais pasikeitusios situacijos visame pasaulyje ir galiojančio karantino neturėjome galimybės surengti tradicinės parodos „Ant palangės“. Kol kas pastebima tendencija, jog ir 2021 m. tokios galimybės gali nebūti. Kompensuojant tai, buvo reguliaria spausdinamos naujienos bei knygyno rekomendacijos miesto spaudoje. Įvyko viena nuotolinė edukacinė pamoka „Kaip knyga atkeliauja į knygyną“. Ši praktika rodo, jog esant poreikiui būtų galima tęsti tokias pamokas.

Priklausomai nuo einamųjų metų renginių rezultato bus nustatomi ateinančių metų tikslai (juos keliant arba paliekant tokius pačius). Pastabėjus nuostolingų renginių tikimybę, ji kuo skubiau sprendžiama ir taisoma.

Akcininkams skyrus lėšų (apie 6000,- Eur) yra galimybė įrengti kūrybinę susitikimų, renginių erdvę dabartinėse sandėlio patalpose. Patalpų įrengimo atveju turėtų būti peržiūrimas renginių aktyvumas (didinamas).

• **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	x	x	x	x	x	Finansai nėra reikalingi.	Rizikos veiksnys - socialinių tinklapių panaikinimas.

išnaudojimas. Marketingo akcijos. Naujos produkcijos pristatymas. Greitas reagavimas į kliento užklausą. Kliento poreikių analizė.	5 proc. padidėjimas , lyginant su 2018 m.	2020 metais 8 proc. padidėjima s, lyginant su 2019 m.					
---	--	--	--	--	--	--	--

Priklausomai nuo einamųjų metų socialinių tinklų aktyvumo rezultatų bus nustatomi ateinančių metų tikslai (juos keliant arba paliekant tokius pačius). Socialiniai tinklai – galimybė gauti nemokamą reklamą, pritraukti klientų (pirkėjų) didesnę kiekį, populiarinti įmonę bei jos veiklą, aptarnauti klientą nuotoliniu būdu, jam nesilankant parduotuvėje (knygyne) (pvz.: klientai, gyvenantys užsienyje, sergantys ir neturintys galimybes atvykti).

Karantino metu buvo vykdomi pardavimai facebook pagalba. Puslapyje užsakytos siuntos Pasvalio mieste buvo pristatomos arba atsiimamos vietoje, į kitus miestus siunčiamos per paštomatus.

• **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. Akcinių parama - apsiperkant UAB	x	x	x	x	x	Įmonės lėšos.	Rizikos veiksnys - šalies ekonominės situacijos kritimas.
	1 proc. (padidėjimas lyginant	0,7 proc. (padidėjimas lyginant					

"Pasvalio knygos", priklausančiame knygyne. Tiekėjų paieška. Asortimento plėtra.	su 2018 m.)	su 2019 m.)					
--	----------------	----------------	--	--	--	--	--

Per 2020 m. įmonė bendrąjį pelningumą pakėlė 0,7 proc. Kilimui įtakos turi pandeminė situacija. Atsižvelgiant į praėjusių metų praktiką, tikslas būtų išlaikyti tą patį lygį 2021 m., ir esant galimybei jį kelti.

Bendrasis pelningumas turi būti keliamas kasmet, kad įmonė sėkmingai galėtų siekti pelno ir mažintų esamą nuostolį.

Bendrasis pelningumas – nuo 2015 m. UAB „Pasvalio knygos“ bendrasis pelningumas augo. Todėl yra svarbu, kad šio rodiklio augimas būtų pastebimas ir toliau.

Bendrojo pelningumo padidėjimas rodo, kad įmonėje yra teisingai pasirinkta kainų politika.

Grynojo pelningumo rodiklis parodo įmonės finansinės veiklos galutinius rezultatus. Grynojo pelningumo rodiklis atskleidžia, kiek grynojo pelno tenka vienam pardavimo eurui. Kuo didesnė rodiklio reikšmė, tuo didesnis įmonės pelningumas. Mūsų tikslas kiekvienais metais mažinti nuostolį. Tai ir yra daroma. Jei 2017 m. Grynojo pelningumo rodiklis procentais buvo -0,08, tai jau 2018 metais jis sumažėjo iki -0,03.

Penkių metų UAB „Pasvalio knygos“ bendrasis pelningumas procentais rodo augimą (pridedama diagrama Nr.1), kurį norisi ir toliau kelti, taip siekiant įmonės išvedimo iš nuostolingos į pelningai dirbančią.

Diagrama Nr. 1
Bendrasis pelningumas procentais



Priemonės. Pardavimų kėlimas, papildomos prekės pardavimas, remiantis „Klientų aptarnavimo standarte“ aprašytais žingsniais. 2019 m. iškeltas tikslas - Nenaudojamų patalpų (~34 kv.m.) realizavimas, įvykdytas. 2020 metų lapkričio mėn. patalpos išnuomos, ten bus vykdoma edukacinė veikla, kuri turėtų prisidėti prie pirkėjų srauto didėjimo knygyne.

Bendradarbiavimas su mokyklomis bei darželiais. Palaikomas platinimas ir tiekimas mokykloms, su kuriomis pradėta bendradarbiauti 2018 m. Ieškoma naujų mokyklų-klienčių. Šis kriterijus tiesiogiai priklauso nuo leidyklų tuo metu pasirinktos darbo strategijos.

Naujų klientų, perkančių kanceliarines prekes, paieška. Skatinti akcininkus apsipirkti UAB „Pasvalio knygos“ priklausančiame knygyne.

Naujų tiekėjų paieška, kurie siūlytų patrauklų ir naują asortimentą.

Strateginio veiklos plano įgyvendinimo, vertinimo ir tobulinimo principai

Strateginio plano įgyvendinimo ir priežiūros procesą sudaro: UAB „Pasvalio knygos“ penkių metų strateginio veiklos plano parengimas ir įgyvendinimas, metinių rezultatų peržiūra bei strateginio veiklos plano tikslinimas priklausomai nuo turimų rezultatų.

Tiksmai peržiūrimi kas pusmetį. Įvertinama ir jei reikia daromi pakeitimai bei tikslinimai. Esant poreikiui gali būti tikrinami ir dažniau.

Įmonės finansinė padėtis peržiūrima kas ketvirtį, kai yra ruošiama ataskaita, kuri skirta įmonės akcininkams.

Strateginis veiklos planas peržiūrimas, vertinamas ir tikslinamas kas metus.

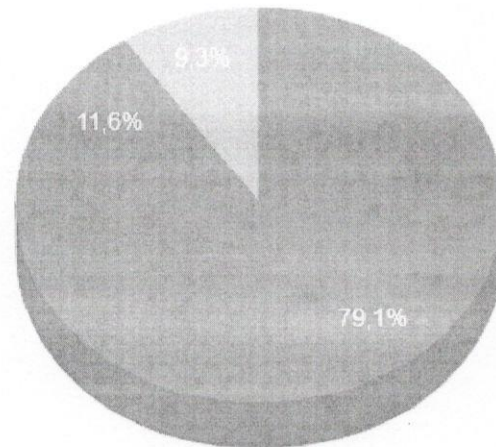
Ne vėliau, kaip 2023 m. viduryje turi būti pradėtas naujo strateginio plano rengimo procesas, kurio metu, atsižvelgiant į praeinančio laikotarpio strateginiame plane numatytų darbų įgyvendinimo rezultatus, atliekama situacijos, aplinkos analizė bei pradedamas naujo strateginio plano rengimo procesas.

Priedai

Priedas Nr. 1

Ar sekate Pasvalio knygyną Facebook'e?

- TAIP
- NE
- KARTAIS ĮLENDU PAŽIŪRĖTI.



Kokia jūsų nuomonė apie Pasvalio knygyną?

labai gera

Puiki

Neįdomi

Malonus aptarnavimas, visuomet padės viską rasti ir patars jei neiisirenkate

Labai atsigavęs po atsinaujinimo! Bravo!

Knygyne jauku, daug naujų knygų.

Jaunas ir gaivus, palyginus su ankstesniuoju 😊

Puiki, labai jauku. Kai grįžtu į gimtinę-einu apsipirkti į knygyną.

Nuostabi vieta su pačiu geriausiu aptarnavimu!!!

Turtingas asortimentas, malonus aptarnavimas

1 2 3 4 »

Priedas Nr. 2

Kokia jūsų nuomonė apie Pasvalio knygyną?

Nuoširdžiai gera užėjus 😊

Esu labai patenkinta knygynu. Ypač įsitikinau Jūsų geru, atsakingu darbu karantino metu. Tuo labai žaviuosibir džiaugiuosi.

Malonūs darbuotojai, platus pasirinkimas, visada sulauksi patarimų, o jei kokios prekės nėra galima užsisakyti

Didelis prekių pasirinkimas, malonios pardavejos

Labai norėčiau, kad Pasvalys visada turėtų šį knygyną.

Labai gera

Labai labai gera 👍

Šaunus kolektyvas.

Gražu, jauku, malonūs darbuotojai.

Puiki

« 1 2 3 4 »

Kas skatina lankytis knygyne?

Vaikų poreikiams mokyklai.

Randu tą, ko kitur Pasvakyje nėra.

Knygos yra neatsiejama mano gyvenimo dalis

Vaikučių noras pirkti knygutes

Pomėgis skaityti

Knygu skaitymas

Platus asortamentas, galimybė greitu metu užsakyti norimas, bet nesamas, knygas ir, žinoma, gauti jau užsakytas knygas. Didelis plusas ir už itin malonų, nesuvaidintą, šiltą komunikavimą su klientais.

Vaikai.

Maža dukrytė.

Knygų įvairovė

« 1 2 3 4 »

Priedas Nr. 3

Kokia jūsų nuomonė apie Pasvalio knygyną?

Man ten taip nerealu :)

Aktyvus, energingas ir skleidžia gera energija!

Labai jauku, gražu, super malonus bendravimas ir aptarnavimas dr

Puikūs pokyčiai, daug pasirinkimo, originalios prekės, labai profesionalus ir malonus aptarnavimas.

Puikus šiuolaikiškas, su maloniomis pardavėjomis

Atsinaujinęs ir jaukus

Labai jaukus, jei užsuku, tai niekada neišeinu tuščiomis :)

Knygų (net ir naujausių) pasirinkimas nedidelis, nuolaidos taikomos tik pačioms seniausiomis, nepopuliariausioms knygoms.

Gera, kad miestas turi knygyną ir gali vietoje pasižiūrėti, pačiupinėti knygas

Patys geriausi tik atsilepimai. Puikus aptarnavimas, draugiški, labai daug pasirinkimo.

« 1 2 3 4 »

Kas skatina lankytis knygyne?

Arti namų, daugiau knygynų Pasvalyje nėra.

Įvairių, įdomesnių prekių pasiūla, kokybiškas aptarnavimas

Man patinka ten

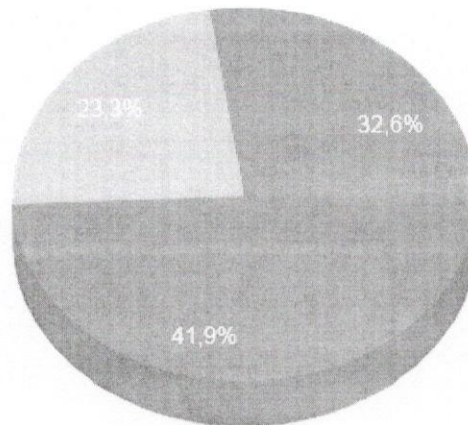
Puiki atmosfera, didelis asortimento pasitinkimas ir taikomos nuolaidos.

« 1 2 3 4 »

Priedas Nr. 4

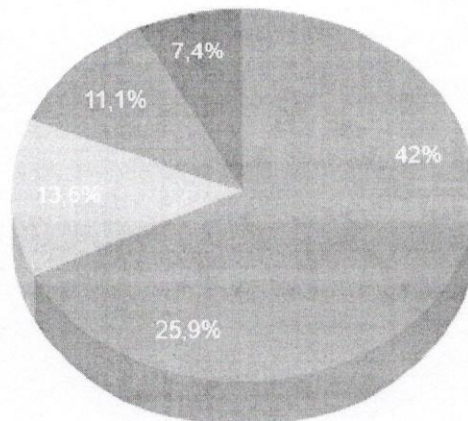
Kas knygyne jums svarbiausia?

- Aptarnavimas
- Prekių pasirinkimas
- Gera aura
- Neatsakė į klausimą



Kokios prekės jums patinka Pasvalio knygyne?

- KNYGOS
- RAŠTINĖS
- DEKORO (žvakės, namų kvapai ir tt.)
- KUPRINĖS
- Kitas variantas



žaidimai

Žiūrint, koks poreikis

Viskas

Dėlionės, žaidimai

edukacinės pratybėlės

žaislų ir kitų edukacinių priemonių vaikams pasirinkimas