

Raport z weryfikacji klientów nieaktywnych w roku 2013 posiadających potencjał A, B, C.

W okresie styczeń – marzec 2014 dział handlowy przeprowadził weryfikację 61 klientów nieaktywnych posiadających potencjał rozwojowy A, B, C.

W powyższym okresie pracownicy działu handlowego przeprowadzili działania mające na celu ponowną współpracę z klientami, do podstawowych działań należało:

- ponowne rozpoznanie (38 przypadków)
- ponowne ofertowanie (16 przypadków)
- wizyta u klienta (1 przypadek)
- weryfikację potencjału (1 przypadek)
- Inne działania np. kontakt przypominający (9 przypadków)

Powyższe działania przyniosły efekty w postaci:

- w 29 firmach nadal trwają rozmowy, 2
- 25 firm utracono
- 7 klientów rokuje odzyskaniem do końca 2014 roku
- nie odzyskano żadnego z klientów

Sporządził Mirosław Zagaja

Kraków 08-03-2014