

Podsumowanie spotkania w dniu 06.11.2013r.

W spotkaniu uczestniczyli:

Katarzyna Obłaza – Właściciel Firmy

Marek Obłaza – Właściciel Firmy

Mirosław Zagaja – Kierownik Działu Handlowego

Paweł Młynarski – Koordynator Biura Obsługi Klienta

Poruszane tematy/Ustalenia:

1. Podsumowanie realizacji celów (stan na 30 września 2013):

a) realizacja Planu Sprzedaży:

Marża: 106,80% (Cel roczny: Wzrost marży o 14% w stosunku do roku 2012)

Obrót: 110,40% (Cel roczny: Wzrost obrotu o 17% w stosunku do roku 2012)

b) terminowość zamówień: **mies. 95,99%, sumaryczna 96,58% (Cel roczny: min. 95% zamówień zrealizowanych w terminie)**

c) sprzedaż drukarek: **114szt. (Cel roczny: sprzedaż min. 100 szt. drukarek)**

2. Omówienie postępów w pracach nad wdrożeniem SUBIEKTA. Ustalenia: Opiekunowie Klientów aktywnych w 2013 roku przygotowują aktualne ustalenia cenowe dot. towarów regularnie odbieranych przez Klienta, wg wzoru przygotowanego przez Marka Obłazę. Osoba odpowiedzialna: **Mirosław Zagaja**. Termin realizacji **do 6 grudnia br.**

3. Przedstawienie propozycji upominków świątecznych dla Klientów. Ustalenia: Do **15 listopada br.** zostanie przygotowana lista Klientów Firmy (CRM – upominki świąteczne 2013), u których planowane są spotkania w okresie Świąt. Osoba odpowiedzialna: **Mirosław Zagaja**

4. Omówienie planów zmian dot. kryteriów kategoryzacji Klientów. Ustalenia: Zmianie ulegają:

- miesiąc, w którym następuje określenie Kategorii (styczeń),

- okres, który jest brany pod uwagę do określenia Kategorii Klienta (pełen rok kalendarzowy)

- kryteria kategoryzacji,

5. Omówienie pozyskanych referencji w roku 2013. Ustalenia: Do **31 grudnia br.** Opiekunowie Klienta uzyskają listy referencyjne od Kluczowych Klientów Firmy. Osoba odpowiedzialna: **Mirosław Zagaja**

Sporządziła: Katarzyna Obłaza