

Podsumowanie spotkania 08 maja 2014r.

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 strategicznych (stan na 30 kwietnia 2014):

- 1.1. Plan Sprzedaży Obrót: **94,59%** Planu okresowego; **27,90%** Planu rocznego
- 1.2. Plan Sprzedaży Marża: **100,66%** Planu okresowego; **29,69%** Planu rocznego
- 1.3. Sprzedaż drukarek: **12 szt. w kwietniu; 50 szt. sumarycznie; 41,66%** Planu rocznego
- 1.4. Plan Sprzedaży grupa Klientów kat. A: **23,99%** Planu rocznego
- 1.5. Terminowość zamówień: **98,28% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie w kwietniu; 96,50% sumarycznie**

2. Brak reklamacji od Klientów w miesiącu kwietniu 2014r.

3. Omówienie i analiza raportów z błędów magazynowych w kwietniu 2014 (PM). Definicja „błędu magazynowego”: błędy wynikające z błędnej wysyłki towaru pod względem ilościowym czy rodzaju materiału (koszty wysyłki/dowozu oraz błędy wykazane podczas inwentaryzacji (wartość brakującego towaru, koszty wysyłki/dowozu błędnie wydane towaru). Ustalenia: Do końca roku błędy magazynowe będą monitorowane w przedstawiony sposób. Osoba odpowiedzialna: **Paweł Młynarski**

4. Omówienie planowanych szkoleń dla pracowników Działu Handlowego.

5. Omówienie procesu wycen i aktualizacji cen u Dostawców. Ustalenia: Marek Obłaza zgłosi do firmy Orion problem zbyt długiego okresu oczekiwania na wycenę/aktualizację.

6. Przedstawienie zaostżenia reguł przy przyjmowaniu i realizacji zamówień dla dłużników firmy.

7. Przedstawienie tematyki i planu konferencji dla Klientów (Zakopane, 26-28 września 2014)

Sporządziła: Katarzyna Obłaza