

Podsumowanie spotkania 09 czerwca 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 31 maja 2014):

- 1.1. Plan Sprzedaży Obrót: **91,27%** Planu okresowego; **34,27%** Planu rocznego
- 1.2. Plan Sprzedaży Marża: **96,44%** Planu okresowego; **36,17%** Planu rocznego
- 1.3. Sprzedaż drukarek: **19 szt. w maju; 69 szt. sumarycznie; 57,50%** Planu rocznego
- 1.4. Plan Sprzedaży grupa Klientów kat. A: **28.87%** Planu rocznego
- 1.5. Terminowość zamówień: **96,11% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie w maju; 96,43% sumarycznie**

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

3. Przedstawienie procesu wycen i aktualizacji cen u Dostawców (MO).

4. Omówienie wyniku realizacji celu Plan Sprzedaży do Klientów z kat. A. Ustalenia: **Mirosław Zagaja** przygotuje na następne spotkanie półroczną analizę sprzedaży do Klientów z kat. A, (wzrosty i spadki obrotów, przyczyny spadków), omówi również działania handlowe Opiekunów poszczególnych Klientów, którzy zanotowali znaczne spadki obrotów.

5. Omówienie procesu akceptacji Karty Wzoru Klienta. Ustalenia: **Paweł Młynarski** przygotuje zestawienie dodanych w ciągu ostatnich 3 miesięcy Kart Wzoru z wyszczególnieniem problematyki występującej w poszczególnych przypadkach. Na następnym spotkaniu przeanalizujemy przygotowane zestawienie.

6. Omówienie planu szkoleń wewnętrznych. Ustalenia: Bezpośredni przełożeni do 5 dnia każdego miesiąca będą przygotowywać plan szkoleń wewnętrznych na dany miesiąc (CRM).

7. Omówienie problemu wyjazdów serwisowych do Klienta. Ustalenia: Każdy wyjazd serwisowy musi być zaakceptowany przez Marka Obłazę lub w zastępstwie przez Mirosława Zagaję.

Sporządziła: Katarzyna Obłaza