

Podsumowanie spotkania 07 października 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 września 2014):

- 1.1. Plan Sprzedaży Obrót: **90,33%** Planu okresowego; **65,04%** Planu rocznego
- 1.2. Plan Sprzedaży Marża: **94,72%** Planu okresowego; **68,20%** Planu rocznego
- 1.3. Sprzedaż drukarek: **6 szt. we wrześniu; 146 szt. sumarycznie; 121%** Planu rocznego
- 1.4. Plan Sprzedaży grupa Klientów kat. A: **55,31%** Planu rocznego
- 1.5. Terminowość zamówień: **99,30% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie we wrześniu; 97,22% sumarycznie**

2. Wpłynęły 2 reklamacje we wrześniu'14

3. Omówienie Konkursu jesiennego (X-XI'14) dla handlowców. Koordynator konkursu: **Katarzyna Obłaza**

4. Omówienie badania satysfakcji Klienta. Wytypowano 30 Kluczowych Klientów firmy, spełniających co najmniej jedno z kryteriów: kategoria A lub potencjał A, którzy zostaną objęci badaniem satysfakcji Klienta. Wysyłką ankiet oraz zamieszczeniem wypełnionych ankiet w CRM zajmą się pracownicy BOK. Podsumowanie badania satysfakcji Klienta do 30 listopada'14. Osoba odpowiedzialna: **Katarzyna Obłaza**

5. Ustalono, że zostanie przeprowadzona analiza zamówień na towary, które można zamawiać u dostawców w wyższych nakładach lub zmienić technologię produkcji, celem uzyskania cen projektowych lub dodatkowych upustów. Termin: do 31 października. Osoby odpowiedzialne: **Mirosław Zagaja, Marek Obłaza**

Sporządziła: Katarzyna Obłaza