

Podsumowanie spotkania 7 lipca 2015r.

W spotkaniu uczestniczyli:
Katarzyna Oblaza – Właściciel Firmy
Marek Oblaza – Właściciel Firmy
Mirosław Zagaja – Kierownik Działu Handlowego
Paweł Młynarski – Koordynator Biura Obsługi Klienta

Poruszane tematy/Ustalenia:

1. Podsumowanie realizacji celów strategicznych (na dzień 30 czerwca br.):

Cel sprzedażowy	Realizacja okresowa celu	Wzrost w stos. do 2014r.	Opis celu 2015
Cel 2015 Marża	93,34%	8,55%	Wzrost marży o 19% w stos. do 2014 roku
Cel 2015 Obrót	94,81%	12,42%	Wzrost obrotu o 21% w stos. do 2014 roku
Cel jakościowy	Realizacja okresowa celu		Opis celu 2015
Terminowość zamówień	98,51%		Min. 97% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie

2. Podsumowanie realizacji Planu Sprzedaży (na dzień 30 czerwca br.):

Plan Sprzedaży	Realizacja okresowa
Plan Sprzedaży Marża	106,93%
Plan Sprzedaży Obrót	108,31%

Klienci pozyskani w czerwcu: 18

Drukarki sprzedane w czerwcu: 24 szt.

- Reklamacje w maju br. – 3 (zestawienie oraz wyniki monitoringu zgłoszeń jakościowych w I półroczu 2015 opracowane przez PM w załączeniu: Zestawienie korekty i reklamacje I półrocze 2015). Uzgodniono, że monitoring będzie prowadzony do końca lipca. Osoba odpowiedzialna: PM
- Omówiono wyniki monitoringu zamówień od nowych Klientów pod względem kompletności dostarczonych informacji i zgodności z aktualnie obowiązującymi wytycznymi. (wyniki opracowane przez PM w załączeniu: Raport zamówienia czerwiec 2015). Ustalono, że monitoring będzie prowadzony do końca lipca. Osoba odpowiedzialna: **PM**. Najczęstszym błędem przy przekazywaniu zamówień przez handlowców do BOK jest brak informacji o sprawdzeniu Klienta w Krajowym Rejestrze Długów. Wysłano przypomnienie do Handlowców o obowiązujących wytycznych.
- Omówiono przygotowane przez MO podsumowanie zakupów u czołowych dostawców towarów handlowych w I półroczu 2015.
- Omówiono przygotowany przez MZ raport z działań związanych z realizacją celów sprzedażowych (w załączeniu: Raport działania związane z realizacją celów)
- Omówiono przygotowany przez AZ raport z działań związanych z realizacją planów sprzedażowych (w załączeniu: Raport z działań związanych z realizacją planów sprzedażowych I półrocze)
- Ustalono, że dodana zostanie do programu Subiekt notatka „USTALENIA SERWISOWE” w której będą zamieszczane ustalenia dot. serwisowania urządzeń z danym Podmiotem. Bezpośredni przełożeni poinformują o działaniach z tym związanych pracowników Serwisu, DH i BOK.
- Omówiono warunki umowy bonusowej z firmą Bruk-Bet.

Sporządziła: Katarzyna Oblaza