

Podsumowanie spotkania 24 listopada 2017r.

W spotkaniu uczestniczyli:

Katarzyna Oblaza – Właściciel Firmy (KO)

Marek Oblaza – Właściciel Firmy (MO)

Mirosław Zagaja – Kierownik Działu Handlowego (MZ)

Paweł Młynarski – Koordynator Biura Obsługi Klienta (PM)

Poruszane tematy/Ustalenia:

1. Podsumowanie realizacji celów strategicznych (na dzień 31 października br.):

Cel sprzedażowy	Realizacja okresowa celu	Wzrost w stos. do adekwatnego okresu 2016r.	Opis celu 2017
Plan Sprzedaży Marża	102,87%	11,79%	Wzrost marży o 10% w stos. do 2016 roku
Plan Sprzedaży Obrót	102,53%	13,87%	Wzrost obrotu o 12% w stos. do 2016 roku
Cel jakościowy	Realizacja okresowa celu		Opis celu 2017
Terminowość zamówień	99,30%		Min. 99% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie

2. W miesiącu październiku 2017:

Ilość nowych Klientów: 15

Ilość sprzedanych drukarek: 11 szt.

Ilość reklamacji: 0

- Omówiono Podsumowanie badania satysfakcji Klientów 2017 (KO). Zalecenia. Pozyskać referencje od kluczowych Klientów firmy. Osoba odpowiedzialna: **MZ**. Termin do 31 grudnia 2017
- Przedstawiono raport z audytu wewnętrznego (KO). Omówiono działania zapobiegawcze i korygujące dot. wskazanych w raporcie spostrzeżeń.
- Ustalono, że SZJ zostanie dostosowany do wymagań normy ISO 9001:2015 od 1 lutego 2018r.
- Ustalono, że przy następnej inwentaryzacji zostanie sporządzona lista towarów do wyprzedaży lub utylizacji. Osoba odpowiedzialna PM. Termin do 31 stycznia 2018 r.
- Ustalono, że Plan Sprzedaży oraz cele strategiczne na rok 2018 zostaną ustalone do 22 grudnia br.
- Podsumowano zakupy w okresie 1-10'2017 od dostawców towarów handlowych, porównano obrót w stosunku do lat poprzednich oraz udział % poszczególnych dostawców (MO)
- Podsumowano koszty związane z wyposażeniem nowego pomieszczenia magazynowego.

Sporządziła: Katarzyna Oblaza