

Podsumowanie spotkania 12 września 2018r.

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 sierpnia 2018r.):

Cel sprzedażowy	Realizacja okresowa celu	Wzrost w stos. do adekwatnego okresu 2017r.	Opis celu 2018
Plan Sprzedaży Marża	95,17%	7,59%	Wzrost marży o 10% w stos. do 2017 roku
Plan Sprzedaży Obrót	97,19%	9,78%	Wzrost obrotu o 10% w stos. do 2017 roku
Cel jakościowy	Realizacja okresowa celu		Opis celu 2018
Terminowość zamówień	99,53%		Min. 99% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie

2. W miesiącu sierpniu 2018:

Ilość nowych Klientów: 18

Ilość sprzedanych drukarek: 8 szt.

Ilość reklamacji: 0

- Omówiono program Dni Otwartych dla klientów, organizowanych w dniach 12-13 października w Gliwicach. Zaktualizowano listę klientów zaproszonych na Dni Otwarte.
- Omówiono funkcjonowanie systemu wycen w crm.etisoft.pl. Ustalenia: na bieżąco monitorować wpisywane przez handlowców nowe zapytania, w miarę potrzeb organizować warsztaty szkoleniowe dla handlowców. Osoba odpowiedzialna: **MZ**
- Omówiono wzrosty obrotów u poszczególnych dostawców towarów handlowych.
- Omówiono wyniki sprzedażowe w miesiącu sierpniu. Ustalenia: przeanalizować sprzedaż do kluczowych klientów firmy pod kątem rozwoju i rozszerzenia współpracy o nowe wdrożenia. Osoba odpowiedzialna: **MZ**

Sporządziła: Katarzyna Oblaza