

Podsumowanie spotkania 19 listopada 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 października 2018r.):

Cel sprzedażowy	Realizacja okresowa celu	Wzrost w stos. do adekwatnego okresu 2017r.	Opis celu 2018
Plan Sprzedaży Marża	95,82%	4,86%	Wzrost marży o 10% w stos. do 2017 roku
Plan Sprzedaży Obrót	99,40%	8,90%	Wzrost obrotu o 10% w stos. do 2017 roku
Cel jakościowy	Realizacja okresowa celu		Opis celu 2018
Terminowość zamówień	99,55%		Min. 99% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie

2. W miesiącu październiku 2018:

Ilość nowych Klientów: 10

Ilość sprzedanych drukarek: 16 szt.

Ilość reklamacji: 1

3. Omówiono plan audytu wewnętrznego, odbywającego się w dniach 19-23 listopada br.

4. Dyskusja nt. optymalizacji procesu od wpłynięcia zamówienia od klienta do realizacji (współpraca DH-BOK) Diagnoza słabych punktów procesu. Ustalenia: do monitorowania i poprawy:

- bieżąca aktualizacja przez pracowników DH uwag dot. aktualnych ustaleń z klientem dot. stałej współpracy,
- wpisywanie przez pracowników BOK w uwagi powiązane z klientem oznaczeń towarów stosowanych przez klienta,
- edukacja klientów dot. przesyłania zamówień na adres: zamowienia.krakow@etisoft.com.pl,

Osoby odpowiedzialne: **MZ, PM**

Sporządziła: Katarzyna Oblaza