Papirnica Sava: od upita do zaključene prodaje

BR.	KORAK	KO	KORISTI	PREDAJE DALJE	ČEKANJE
1	Kupac šalje upit mejlom: papir A4 i toneri	kupac	mejl	upit Marku	—
2	Marko proverava kupca u svojoj tabeli	Marko	Kupci	—	pola dana, upit je stajao u mejlu
3	Marko pravi ponudu po cenovniku, sa popustom od 8%	Marko	Cenovnik, Ponude	ponudu Jeleni na odobrenje	—
4	Jelena odobrava ponudu	Jelena	Ponude	odobrenu ponudu Marku	2 dana, Jelena je bila na terenu
5	Marko šalje ponudu kupcu	Marko	mejl	ponudu kupcu	—
6	Kupac telefonom prihvata ponudu	kupac	telefon	—	3 dana
7	Kupac šalje pisanu porudžbinu	kupac	mejl	porudžbinu Marku	2 dana
8	Marko upisuje prodaju u svoj mesečni spisak	Marko	Mesečni spisak prodaja	spisak Jeleni na kraju meseca	do kraja meseca
9	Jelena spaja spiskove i računa proviziju	Jelena	Prodaja po mesecima, Obračun provizije	obračun prodavcima	jednom mesečno

Od upita do ponude kod kupca: skoro tri radna dana. Cilj: jedan.

Razlike među ljudima

ANA šalje predračun umesto ponude; popust do 5% daje bez odobrenja.

DEJAN upite primljene telefonom zapisuje u svesku; upit ponekad čeka dok ga ne prepiše.

Otkrića

01 Najduže se čeka na odobrenje ponude.

02 Prodaja se upisuje po telefonskom „da“, a ne po pisanoj porudžbini.

03 Isti proces se ne radi isto kod svih prodavaca.