Flash-logistic

Procedura Systemu Zarządzania Jakością

Procedura nr P6

Pozyskanie klienta

Cel procedury:

Zapewnienie nadzoru i powtarzalności podstępowania podczas procesu pozyskiwania klientów

Właściciel Procedury:

Kierownik Spedycji

Legenda:

S Start procedury

K Koniec procedury

Przepływ czynności

Wykonanie czynności C

Podjęcie decyzji D

Flash-logistic

Lp	Czynność	Dyrektor ds. Transportu	Kierownik Spedycji	Spedytor	Klient
	Pozyskanie klienta				
1	Wyszukiwanie potencjalnego klienta np. na giełdach transportowych, wśród klientów z systemu FIRE TMS, z którymi była już realizowana współpraca, na targach branżowych itp.			S	
2	Weryfikacja prawno-finansowa klienta. [KRS, CEIDG, REGON, NIP lub UE NIP, Finansowa weryfikacji w bazie na stronie EURODEPT.eu]			C	
3	Kontakt z klientem - weryfikacja potrzeb klienta i przedstawienie spersonalizowanej oferty. [Giełda transportowa tj. TRANS.EU, TIMOCM.COM, mail, komunikator]			C	
4	Czy klient jest zainteresowany współpracą?			NIE / D / TAK	
5	Przesłanie zapytania. [Giełda, email]				C
6	Ustalenie zasad komunikacji oraz obsługi zleceń tj. sposób składania zamówień, terminy płatności, sposób fakturowania, waluta [PLN lub EURO] i inne w zależności wymgań klienta. [Giełda, email]			C	
7	Akceptacja warunów oferty?			NIE / D / TAK	
8	Negocjacje.			C	
	Odstąpienie od współpracy.			K	
9	Przasłanie zlecenia przewozowego. [email]				K