RELEVAMIENTO

|  |  |
| --- | --- |
| Aprobador por | Fecha |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Revisado por | Fecha |
|  |  |

Indice

Falta generar

Histórico de versiones

*Esta sección contiene la información de los cambios que se realizaron en este documento.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Versión | Fecha | Autor | Descripción |
|  |  |  |  |

1 - Cuantos puntos de Venta posee la empresa?

2 - Estructura de la empresa.

3 – Cantidad de depósitos

4 – Actividades

5 – Procedimiento del armado de pedido, de compra, de venta/despacho.

6 – Como mide la eficiencia/creatividad de los empleados

7 – Mercadería comprometida con las cotizaciones?

8 – Como funciona el tema de los premios x objetivo

9 – Cuales son los puntos críticos, e importantes a observar.

10 – Tipos de Cliente