



DZIAŁ PRODUKCJI
WYTWORZYŁ WYROBY
GOTOWE NA CZAS, W
ODPOWIEDNIEJ ILOŚCI I
JAKOŚCI

DZIAŁ ROZWOJU
PRZYGOTUJE POMYSŁY
NA NOWE PRODUKTY,
BĘDZIE DOWIADYWAŁ
SIĘ OD DZIAŁU
HANDLOWEGO CZEGO
POTRZEBUJĄ KLIENTCI,
ZŁECI MARKETINGOWI
KAMPANIĘ REKLAMOWĄ
NOWYCH PRODUKTÓW

KSIĘGOWOŚĆ USTALI
CENĘ PRODUKTÓW Z
DZIAŁEM
MARKETINGU,

WYSTAWI
FAKTURY DLA
KLIENTÓW,
PROWADZI
SPIS FAKTUR

KLIENCI ZAPOZNAJĄ SIĘ Z
OFERTĄ PRZEDSIĘBIORSTWA
I DZWONIĄ/ OSOBIŚCIE
SKŁADAJĄ ZAMÓWIENIE

DZIAŁ HANDLOWY ODBIERZE
ZAMÓWIENIA OD KLIENTÓW,
PROWADZI MAGAZYN,
PRZYGOTUJE PRODUKTY DO
WYSYŁKI, PRZEKAZUJE DANE
KLIENTA DO KSIĘGOWOŚCI I
ZLECA WYSTAWIENIE FAKTUR

DZIAŁ MARKETINGU
USTALI NAZWĘ
PRZEDSIĘBIORSTWA
PRZYGOTOWUJE
REKLAMY, POMAGA
W USTALANIU CEN,
PLANUJE I
PRZEPROWADZA
PROMOCJE