



Lista pól Must Have / Nice to Have

Jedno źródło prawdy: kartoteka klienta i produktu, która działa w terenie

Ta karta pomaga ustalić minimalny standard kartoteki. Najpierw zaznacz pola niezbędne do pracy, a dane uzupełniające dodawaj później.

Pola Must Have

Gotowe	Pole	Co powinno zawierać
☐	Nazwa klienta	Jedna, spójna nazwa klienta.
☐	Punkt sprzedaży	Pełna nazwa punktu, oddzielona od danych klienta jako firmy.
☐	Adres i kod GPS	Adres punktu oraz współrzędne prowadzące handlowca pod właściwe drzwi.
☐	Osoba kontaktowa	Imię i nazwisko, numer telefonu oraz rola przy zakupie lub przyjęciu towaru.
☐	Warunki handlowe	Grupa cennikowa, rabat, termin płatności i limit kredytowy.
☐	Asortyment	Przypisany asortyment albo kategoria produktów.

Pola Nice to Have

Gotowe	Pole
☐	Godziny przyjęć towaru
☐	Zdjęcie lokalu
☐	Notatki o konkurencji na półce
☐	Data ostatniej wizyty

Kontrola porządku danych

Gotowe	Zasada
☐	Wyznaczony jest jeden właściciel kartoteki odpowiedzialny za aktualność, spójność i kompletność danych.
☐	Handlowcy zgłaszają zmiany, a biuro je zatwierdza.
☐	Obowiązuje jeden cennik bazowy, grupy rabatowe są przypisane do klientów, a wyjątki są zatwierdzone i udokumentowane.

Uwaga: klient to nie punkt sprzedaży

Klient jest firmą z NIP-em, warunkami ramowymi i limitem. Pod klientem znajdują się punkty sprzedaży - każdy z własnym adresem, kontaktem i asortymentem.

Pierwszy krok: wyeksportuj obecną bazę i sprawdź, ile rekordów ma nazwę, adres, kontakt, warunki handlowe i przypisany asortyment. Następnie zdefiniuj maksymalnie 8-10 pól Must Have.

Materiał jest uzupełnieniem odcinka Polsoft Podcast i służy do ustalenia standardu kartoteki w firmie.