 **SMALL MODELO DE NEGÓCIO DA QBR**

|  |
| --- |
| Liste os tópicos mais importantes a serem discutidos com seus fornecedores, incluindo interrupções de serviços, discrepâncias de preços, atrasos no envio de produtos ou problemas de atendimento ao cliente e cobrança em relação ao último trimestre. |
| **PROBLEMAS PENDENTES** | **RESULTADO /COMENTÁRIOS DESEJADOS** |  | **PRODUTOS /SERVIÇOS** | **RESULTADO /COMENTÁRIOS DESEJADOS** |
|   |   |  |   |   |
|  |  |  |  |  |
| **PROBLEMAS ATUAIS** | **RESULTADO /COMENTÁRIOS DESEJADOS** |  | **MUDANÇAS DE PREÇO** | **RESULTADO /COMENTÁRIOS DESEJADOS** |
|   |   |  |   |   |
|  |  |  |  |  |
| **RESULTADOS DO TRIMESTRE** | **RESULTADO /COMENTÁRIOS DESEJADOS** |  | **CRÉDITOS AND COBRANÇA** | **RESULTADO /COMENTÁRIOS DESEJADOS** |
|   |   |  |   |   |

|  |
| --- |
| **DISCLAIMER**Todos os artigos, modelos ou informações fornecidos pelo Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fazemos representações ou garantias de qualquer tipo, expressas ou implícitos, sobre a completude, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade em relação ao site ou às informações, artigos, modelos ou gráficos relacionados contidos no site. Qualquer dependência que você deposita em tais informações está, portanto, estritamente em seu próprio risco. |