

战略和目标

提高 客户满意度

在 Föhl 指导原则通过尊重价值实现价值创造的基础之上，完成了战略发掘过程。

利用市场分析和客户调查，同时考虑到自己的优势，制定战略选择，旨在持续扩大 Föhl 的市场领导地位和竞争力。

客户满意度的提升始终是我们关注的中心。所有措施和目标都围绕其进行了调整。

无论是战略方向，还是由此衍生来的目标和组织流程，都将进行周期性检验，必要时将根据市场需求进行调整。

管理层的任务是保证和协调好必要的资源，如人员、设备、财政资金、材料和信息之间的关系。



如果每位员工都遵守这些原则，并在日常工作中以此作为行为规范，指导原则的实施才能充分发挥作用。

