A6.1 Продвижение продуктов

|  |
| --- |
|  |

#### Владелец процесса

* Начальник отдела связей с общественностью и рекламы (Отдел связей с общественностью и рекламы)

#### Исполнители процесса

* Отдел связей с общественностью и рекламы (Департамент продвижения и продаж)

#### Нормативно-методическая и плановая документация

|  |
| --- |
| * Годовой план продаж |
| * Маркетинговая стратегия |
| * Стратегия рекламы и продвижения нового продукта |

#### Входы процесса

| № | Вход | Объекты | Поступает от | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Исполнитель | Процесс/Внешняя среда |
| 1. | Бюджеты |  | Отдел бюджетирования | A8.1.1 Расчет бюджетов и лимитов платежей |
| 2. | Информация о надежности клиентов |  | Клиентский отдел | A6.4.1 Оценка надежности клиента |
| 3. | Ожидания потребителей |  |  | {Граница} |
| 4. | Оценка потребителей |  | Отдел по работе с дебиторами | A8.2.1 Контроль лимита отгрузок готовой продукции |

#### Выходы процесса

| № | Выход | Объекты | Передается | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Получатель | Процесс/Внешняя среда |
| 1. | Привлеченные клиенты |  | Клиентский отдел | A6.2.1 Выявление потребностей в продукции |
| 2. | Статусы клиентов | Приоритет клиента  Статус клиента | Клиентский отдел | A6.4.1 Оценка надежности клиента |
| Клиентский отдел | A6.5.1 Обработка заказов клиентов |

#### Управление процесса

| № | Вход | Объекты | Поступает от | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Исполнитель | Процесс/Внешняя среда |
| 1. | Годовые планы | Годовой план продаж | Группа короткосрочного планирования | A1.3.4 Разработка краткосрочных планов |
| 2. | Маркетинговая стратегия | Маркетинговая стратегия | Группа долгосрочного планирования | A1.3.2 Выбор рынков и формулирование Маркетинговой стратегии |
| 3. | Регламенты продаж |  | Группа оргразвития | A1.4.2 Корректировка бизнес-процессов и подсистем управления |
| 4. | Стратегия продвижения продукта | Стратегия рекламы и продвижения нового продукта | Аналитический отдел | A4.2.6 Разработка стратегии продвижения |

#### Описание подпроцессов

| № | Процесс | Владелец | Исполнители | Входы | | | Выходы | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип | Название | Объекты | Название | Объекты |
| 1. | A6.1.1 Анализ клиентской базы |  | Отдел связей с общественностью и рекламы | Вход | Информация о надежности клиентов |  | Потребность в привлечении клиентов |  |
| Ожидания потребителей |  | Статусы клиентов | Приоритет клиента  Статус клиента |
| Оценка потребителей |  |
| Управление | Годовые планы | Годовой план продаж |
| Регламенты продаж |  |
| 2. | A6.1.2 Разработка мероприятий по продвижению продукции |  | Отдел связей с общественностью и рекламы | Вход | Бюджеты |  | План мероприятий по продвижению | План продвижения продукции |
| Потребность в привлечении клиентов |  |
| Рекомендации по продвижению | Рекомендация по продвижению продукта |
| Управление | Маркетинговая стратегия | Маркетинговая стратегия |
| Регламенты продаж |  |
| Статусы клиентов | Приоритет клиента  Статус клиента |
| Стратегия продвижения продукта | Стратегия рекламы и продвижения нового продукта |
| 3. | A6.1.3 Разработка мероприятий по удержанию и привлечению клиентов |  | Отдел связей с общественностью и рекламы | Вход | Бюджеты |  | План мероприятий по привлечению клиентов |  |
| Управление | Маркетинговая стратегия | Маркетинговая стратегия |
| Регламенты продаж |  |
| 4. | A6.1.4 Проведение мероприятий продвижения |  | Отдел связей с общественностью и рекламы | Вход | План мероприятий по привлечению клиентов |  | Привлеченные клиенты |  |
| План мероприятий по продвижению | План продвижения продукции |
| Управление | Регламенты продаж |  |
| Статусы клиентов | Приоритет клиента  Статус клиента |
| 5. | A6.1.5 Оценка эффективности маркетинговых мероприятий |  | Отдел связей с общественностью и рекламы | Вход | Привлеченные клиенты |  | Рекомендации по продвижению | Рекомендация по продвижению продукта |
| Управление | Годовые планы | Годовой план продаж |
| Регламенты продаж |  |