A6.1.1 Анализ клиентской базы

#### Исполнители процесса

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

#### Нормативно-методическая и плановая документация

|  |
| --- |
| * Годовой план продаж
 |

#### Входы процесса

| № | Вход | Объекты | Поступает от |
| --- | --- | --- | --- |
| Исполнитель | Процесс/Внешняя среда |
| 1. | Информация о надежности клиентов |  | Клиентский отдел | A6.4.1 Оценка надежности клиента |
| 2. | Ожидания потребителей |  |  | {Граница} |
| 3. | 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. | Потребность в привлечении клиентов |  | Отдел связей с общественностью и рекламы | A6.1.2 Разработка мероприятий по продвижению продукции |
| 2. | Статусы клиентов | Приоритет клиентаСтатус клиента | Отдел связей с общественностью и рекламы | A6.1.2 Разработка мероприятий по продвижению продукции |
| Отдел связей с общественностью и рекламы | A6.1.4 Проведение мероприятий продвижения |
| 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. | Регламенты продаж |  | Группа оргразвития | A1.4.2 Корректировка бизнес-процессов и подсистем управления |