A4.2.6 Разработка стратегии продвижения

Исполнители процесса

- Аналитический отдел (Департамент разработки продуктов)

Нормативно-методическая и плановая документация

- Маркетинговая стратегия

Входы процесса

№	Вход	Объекты	Поступает от	
			Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Жизненный цикл	Жизненный цикл продукта	Аналитический отдел	A4.2.4 Разработка жизненного цикла
2.	Каналы сбыта		Аналитический отдел	A4.2.2 Выбор каналов сбыта
3.	Концепции новых продуктов		Группа долгосрочного планирования	A1.3.3 Разработка и согласование Стратегии и стратегических планов
4.	Рекомендации по улучшению обслуживания	Рекомендация по улучшению обслуживания клиентов	Отдел связей с общественностью и рекламы	A6.8.4 Подготовка рекомендаций по улучшению продукции и обслуживания клиентов
5.	Схема конкурентного маневрирования		Аналитический отдел	A4.2.3 Разработка конкурентного маневрирования
6.	Ценовая стратегия	Ценовая стратегия продукта	Аналитический отдел	A4.2.5 Разработка ценовой стратегии

Выходы процесса

№	Выход	Объекты	Передается	
			Получатель	Процесс/Внешняя среда
1.	Стратегия продвижения продукта	Стратегия рекламы и продвижения нового продукта	Аналитический отдел	A4.2.8 Разработка прогнозов продаж
			Отдел связей с общественностью и рекламы	A6.1.2 Разработка мероприятий по продвижению продукции

Управление процесса

№	Вход	Объекты	Поступает от	
			Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Маркетинговая стратегия	Маркетинговая стратегия	Группа долгосрочного планирования	A1.3.2 Выбор рынков и формулирование Маркетинговой стратегии
2.	Регламенты РНП		Группа оргразвития	A1.4.2 Корректировка бизнес-процессов и подсистем управления