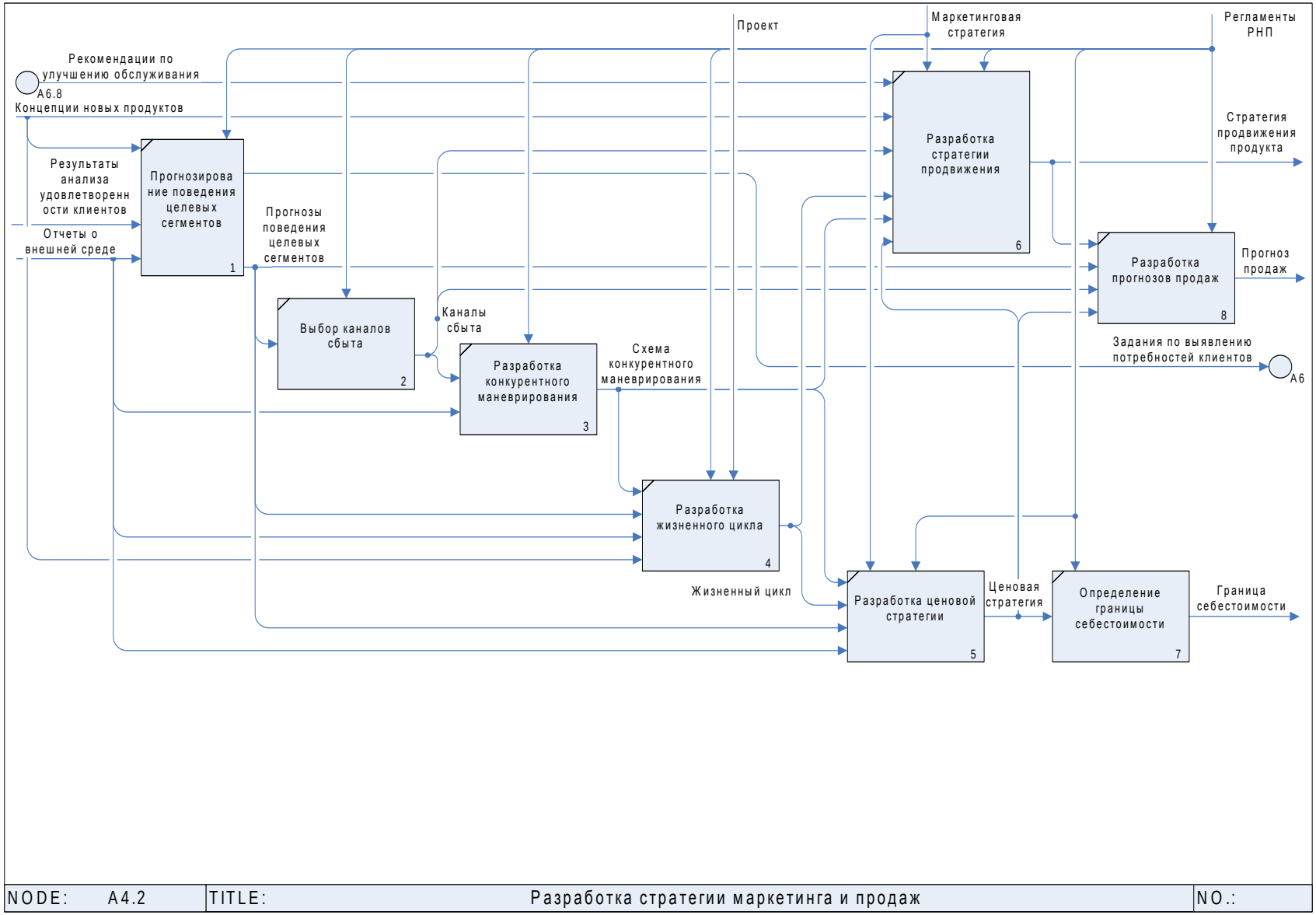
A4.2 Разработка стратегии маркетинга и продаж



Владелец процесса

- Начальник аналитического отдела (Аналитический отдел)

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.	Концепции новых продуктов		Группа долгосрочного планирования	A1.3.3 Разработка и согласование Стратегии и стратегических планов
2.	Отчеты о внешней среде		Аналитический отдел	A1.1.1 Анализ политики и законов
			Аналитический отдел	A1.1.2 Оценка технологий и науки
			Аналитический отдел	A1.1.3 Социальный анализ
			Аналитический отдел	A1.1.4 Экономический анализ
			Аналитический отдел	A1.1.5 Анализ рынка
			Аналитический отдел	A1.1.6 Анализ действий конкурентов
			Аналитический отдел	A1.1.7 Анализ рынка поставщиков
			Аналитический отдел	A1.1.8 Анализ рынка подрядчиков
3.	Результаты анализа удовлетворенности клиентов		Отдел связей с общественностью и рекламы	A6.8.1 Проведение опросов клиентов
			Отдел связей с общественностью и рекламы	A6.8.2 Анализ результатов обслуживания клиентов
			Отдел связей с общественностью и рекламы	A6.8.3 Анализ претензий и рекламаций клиентов
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

Выходы процесса

№	Выход	Объекты	Передается	
			Получатель	Процесс/Внешняя среда
1.	Граница себестоимости		Конструкторский отдел	A4.3.1 Разработка спецификации
			Технологический отдел	A4.4.1 Определение необходимых материалов и оборудования
2.	Задания по выявлению потребностей клиентов	Задание по выявлению потребностей	Клиентский отдел	A6.2.1 Выявление потребностей в продукции
			Клиентский отдел	A6.2.2 Уточнение условий размещения заказа
			Клиентский отдел	A6.2.3 Уточнение условий отгрузки и доставки
			Клиентский отдел	A6.2.4 Определение объемов и форм оплаты
			Клиентский отдел	A6.2.5 Уточнение условий по послепродажным обязательствам
3.	Прогноз продаж	Прогноз продаж	Группа долгосрочного планирования	A1.3.3 Разработка и согласование Стратегии и стратегических планов
			Технологический отдел	A4.4.1 Определение необходимых материалов и оборудования
4.	Стратегия продвижения продукта	Стратегия рекламы и продвижения нового продукта	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.	Проект		Инвестиционный отдел	A1.5.2 Организация совершенствования

№	Вход	Объекты	Поступает от	
			Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
				технологических процессов
3.	Регламенты РНП		Группа оргразвития	А1.4.2 Корректировка бизнес-процессов и подсистем управления

Описание подпроцессов

№	Процесс	Владелец	Исполнители	Входы			Выходы	
				Тип	Название	Объекты	Название	Объекты
1.	А4.2.1 Прогнозирование поведения целевых сегментов		Аналитический отдел	Вход	Концепции новых продуктов		Задания по выявлению потребностей клиентов	Задание по выявлению потребностей
					Отчеты о внешней среде		Прогнозы поведения целевых сегментов	Прогноз поведения целевых сегментов
					Результаты анализа удовлетворенности клиентов			
				Управление	Регламенты РНП			
2.	А4.2.2 Выбор каналов сбыта		Аналитический отдел	Вход	Прогнозы поведения целевых сегментов	Прогноз поведения целевых сегментов	Каналы сбыта	
				Управление	Регламенты РНП			
3.	А4.2.3 Разработка конкурентного маневрирования		Аналитический отдел	Вход	Каналы сбыта		Схема конкурентного маневрирования	
					Отчеты о внешней среде			
				Управление	Регламенты РНП			
4.	А4.2.4 Разработка жизненного цикла		Аналитический отдел	Вход	Концепции новых продуктов		Жизненный цикл	Жизненный цикл продукта

№	Процесс	Владелец	Исполнители	Входы			Выходы	
				Тип	Название	Объекты	Название	Объекты
					Отчеты о внешней среде			
					Прогнозы поведения целевых сегментов	Прогноз поведения целевых сегментов		
					Схема конкурентного маневрирования			
				Управление	Проект			
					Регламенты РНП			
5.	А4.2.5 Разработка ценовой стратегии		Аналитический отдел	Вход	Жизненный цикл	Жизненный цикл продукта	Ценовая стратегия	Ценовая стратегия продукта
					Отчеты о внешней среде			
					Прогнозы поведения целевых сегментов	Прогноз поведения целевых сегментов		
					Схема конкурентного маневрирования			
				Управление	Маркетинговая стратегия	Маркетинговая стратегия		
					Регламенты РНП			
6.	А4.2.6 Разработка стратегии продвижения		Аналитический отдел	Вход	Жизненный цикл	Жизненный цикл продукта	Стратегия продвижения продукта	Стратегия рекламы и продвижения нового продукта
					Каналы сбыта			
					Концепции новых продуктов			
					Рекомендации по улучшению	Рекомендация по улучшению		

№	Процесс	Владелец	Исполнители	Входы			Выходы	
				Тип	Название	Объекты	Название	Объекты
					обслуживания	обслуживания клиентов		
					Схема конкурентного маневрирования			
					Ценовая стратегия	Ценовая стратегия продукта		
				Управление	Маркетинговая стратегия	Маркетинговая стратегия		
					Регламенты РНП			
7.	А4.2.7 Определение границы себестоимости		Аналитический отдел	Вход	Ценовая стратегия	Ценовая стратегия продукта	Граница себестоимости	
				Управление	Регламенты РНП			
8.	А4.2.8 Разработка прогнозов продаж		Аналитический отдел	Вход	Каналы сбыта		Прогноз продаж	Прогноз продаж
					Прогнозы поведения целевых сегментов	Прогноз поведения целевых сегментов		
					Стратегия продвижения продукта	Стратегия рекламы и продвижения нового продукта		
					Ценовая стратегия	Ценовая стратегия продукта		
				Управление	Регламенты РНП			