A2.1 Продвижение продукции АП

|  |
| --- |
|  |

#### Владелец процесса

* Начальник бюро маркетинга (Бюро маркетинга)

#### Исполнители процесса

* Бюро маркетинга (Дирекция по маркетингу, стратегическому развитию и планированию)

**Результат выполнения:**

#### Нормативно-методическая и плановая документация

|  |
| --- |
| * Вп 432-2002 "Временное положение по формированию производственной программы."
 |
| * Инструкция П-6 "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству"
 |
| * Инструкция П-7 "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству"
 |
| * Платежный бюджет
 |
| * Программа технико-экономического развития ОАО "ABC"
 |
| * СТП 130006-207-85 "Порядок оформления организационно-распорядительных документов"
 |
| * СТП 400-98 "Порядок разработки и выполнения плана работ по повышению технического уровня, надежности, конкурентноспособности и потребительских свойств выпускаемых изделий"
 |
| * СТП 422-2005 "Связь с потребителем. Порядок заключения договоров на поставку продукции."
 |
| * СТП 444-2005 "Планирование качества. Развитие системы менеджмента качества."
 |
| * СТП 78-98 "Порядок оформления и заключения договоров на поставку продукции."
 |

#### Входы процесса

| № | Вход | Объекты | Поступает от |
| --- | --- | --- | --- |
| Исполнитель | Процесс/Внешняя среда |
| 1. | Объемы продаж предыдущих периодов | Объемы продаж предыдущих периодов | Отделы логистики и продаж з/ч и маркетинга алюм. профиля | A2.5 Прием и открытие заказов |
| 2. | Отчет о надежности клиентов | Отчет о надежности клиентов |  | {Туннель} |
| 3. | Потенциальные потребители АП | Информация о потенциальных клиентахПотребители АП | Заказчики | Заказчики |

#### Выходы процесса

| № | Выход | Объекты | Передается |
| --- | --- | --- | --- |
| Получатель | Процесс/Внешняя среда |
| 1. | Привлеченные клиенты АП | Потребители АП | Бюро продаж (роль) | A2.2.1 Определение потребности клиента в продукции |
| 2. | Распоряжение на оплату рекламных услуг | Распоряжение на оплату | Экономист отдела Казначейства | A8.3.1 Расчет расходов по кредиторской задолженности |

#### Управление процесса

| № | Вход | Объекты | Поступает от |
| --- | --- | --- | --- |
| Исполнитель | Процесс/Внешняя среда |
| 1. | Внешние и внутренние стандарты - продажи | Вп 432-2002 "Временное положение по формированию производственной программы."Инструкция П-6 "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству"Инструкция П-7 "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству"СТП 130006-207-85 "Порядок оформления организационно-распорядительных документов"СТП 400-98 "Порядок разработки и выполнения плана работ по повышению технического уровня, надежности, конкурентноспособности и потребительских свойств выпускаемых изделий"СТП 422-2005 "Связь с потребителем. Порядок заключения договоров на поставку продукции."СТП 444-2005 "Планирование качества. Развитие системы менеджмента качества."СТП 78-98 "Порядок оформления и заключения договоров на поставку продукции." |  | {Туннель} |
| 2. | Платежный бюджет | Платежный бюджет | Начальник отдела финансового анализа и планирования | A8.4.5 Балансировка платежного бюджета |
| 3. | Программа развития | Программа технико-экономического развития ОАО "ABC" | Директор по экономике | A1.4 Расчет экономической целесообразности инвестиций |

#### Описание подпроцессов

| № | Процесс | Владелец | Исполнители | Входы | Выходы |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип | Название | Объекты | Название | Объекты |
| 1. | A2.1.1 Определение потребности в привлечении клиентов | Начальник отдела продаж алюминиевых профильных систем | Бюро по продажам алюминиевых профилей | Вход | Объемы продаж предыдущих периодов | Объемы продаж предыдущих периодов | Потребность в привлечении клиентов |  |
| Отчет о надежности клиентов | Отчет о надежности клиентов |
| Управление | Программа развития | Программа технико-экономического развития ОАО "ABC" |
| 2. | A2.1.2 Разработка мероприятий по продвижению продукции | Начальник бюро маркетинга | Бюро маркетинга | Вход | Потребность в привлечении клиентов |  | План мероприятий по продвижению | План мероприятий по продвижению АП |
| Рекомендации по продвижению продукции |  |
| 3. | A2.1.3 Проведение мероприятий по продвижению продукции | Начальник бюро маркетинга | Бюро маркетинга | Вход | Потенциальные потребители АП | Информация о потенциальных клиентахПотребители АП | Привлеченные клиенты АП | Потребители АП |
| Управление | План мероприятий по продвижению | План мероприятий по продвижению АП | Распоряжение на оплату рекламных услуг | Распоряжение на оплату |
| Платежный бюджет | Платежный бюджет |
| 4. | A2.1.4 Оценка эффективности маркетинговых мероприятий | Начальник бюро маркетинга | Бюро маркетинга | Вход | Привлеченные клиенты АП | Потребители АП | Рекомендации по продвижению продукции |  |