

A2.2 Определение потребностей клиентов

Владелец процесса

- Начальник отдела продаж (Отдел продаж)

Исполнители процесса

Субъекты, выполняющие процесс:

- Отдел продаж

Результат выполнения: выявленные потребности клиентов

Нормативно-методическая и плановая документация

- Ценовая политика

Входы процесса

№	Вход	Объекты	Поступает от	
			Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Привлеченные клиенты		Отдел продаж	A2.1 Привлечение клиентов

Выходы процесса

№	Выход	Объекты	Передается	
			Получатель	Процесс/Внешняя среда
1.	Неудовлетворимые потребности		Начальник отдела продаж	A1.1 Анализ рынка
2.	Потребность клиента		Менеджер по продажам	A2.3 Формирование и заключение договора с клиентом
			Отдел продаж	A2.4 Инициация проекта

Управление процесса

№	Вход	Объекты	Поступает от	
			Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Ценовая политика	Ценовая политика	Отдел продаж	A1.2 Выбор сегментов рынка и определение продуктового

№	Вход	Объекты	Поступает от	
			Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
				портфеля