

A1.2 Выбор сегментов рынка и определение продуктового портфеля

Регламент процесса

Версия: 1.1.1

Статус: В работе

УТВЕРЖДАЮ

(Должность)

(Подпись)

(Ф.И.О.)

«____» _____ 20__г.

Перечень изменений

№	Версия	Статус	Дата изменения статуса	Изменения
1.	1.1.1	В работе	31.03.2007	

Содержание

1. Общие положения	5
1.1. Владелец процесса	5
1.2. Исполнители процесса	5
1.3. Результат процесса	5
2. Взаимодействие с другими процессами и внешней средой	6
2.1. Взаимодействие по Входу	6
2.2. Взаимодействие по Выходу	6
2.3. Управление процесса	6

Термины и сокращения

{Граница}	– внешний поставщик или потребитель стрелки. Находится за рамками моделируемой системы. Название не детализируется в случаях однозначного понимания читателями диаграммы или в случаях неоднозначности.
{Туннель}	– поставщик или потребитель стрелки. Название не детализируется в случаях однозначного понимания читателями диаграммы.
Бизнес-процесс	– последовательность действий (подпроцессов), направленная на получение заданного результата, ценного для организации (далее Процесс).
Владелец процесса	– должностное лицо, несущее ответственность за получение результата процесса и обладающее полномочиями для распоряжения ресурсами, необходимыми для выполнения процесса.
Входы бизнес-процесса	– ресурсы (материальные, информационные), необходимые для выполнения и получения результата процесса, которые потребляются или преобразовываются при выполнении процесса.
Выходы бизнес-процесса	– объекты (материальные или информационные), являющиеся результатом выполнения бизнес-процесса, потребляемые другими бизнес-процессами или внешними по отношению к организации клиентами.
Исполнитель процесса	– подразделение или должность сотрудника, выполняющего процесс.
Механизмы бизнес-процесса	– ресурсы (технологические, трудовые), используемые для выполнения процесса, целиком не потребляющиеся при выполнении одной итерации процесса.
Организационная структура управления	– совокупность специализированных функциональных подразделений, взаимосвязанных в процессе обоснования, выработки, принятия и реализации управленческих решений (далее Организационная структура).
Подпроцесс	– бизнес-процесс, являющийся составной частью вышестоящего процесса.
Процедура	– бизнес-процесс нижнего уровня, содержащий последовательность конечных (не требующих дополнительной детализации) операций (функций).
Управление бизнес-процесса	– управляющие воздействия, регламентирующие выполнение процесса.

1. Общие положения

Настоящий документ является регламентом бизнес-процесса «А1.2 Выбор сегментов рынка и определение продуктового портфеля» ООО «ИнТехПроект» и разработан в целях:

- Формирования единых правил и требований к организации процесса.
- Установления ответственности за результат процесса.
- Унификации и стандартизации документооборота.

1.1. Владелец процесса

Владельцем процесса является:

- Начальник отдела продаж (Отдел продаж)

1.2. Исполнители процесса

Субъекты, выполняющие процесс:

- Отдел продаж

1.3. Результат процесса

Основным результатом процесса является описание продуктового портфеля и ценовая политика компании.

2. Взаимодействие с другими процессами и внешней средой

При выполнении процесса «А1.2 Выбор сегментов рынка и определение продуктового портфеля» осуществляется взаимодействие с другими процессами и с внешней средой по входу, выходу, управлению и механизмам:

2.1. Взаимодействие по Входу

№	Вход	Объекты	Поступает от	
			Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Отчет об анализе рынка	Отчет об анализе рынка	Начальник отдела продаж	А1.1 Анализ рынка

2.2. Взаимодействие по Выходу

№	Выход	Объекты	Передается	
			Получатель	Процесс/Внешняя среда
1.	Прогноз заказов на проекты	Прогноз заказов на проекты	Начальник отдела продаж	А1.3 Разработка долгосрочного плана развития
2.	Ценовая политика	Ценовая политика	Отдел продаж	А2.2 Определение потребностей клиентов

2.3. Управление процесса

№	Вход	Объекты	Поступает от	
			Исполнитель	Процесс/Внешняя среда
1.	Ожидания собственников			{Граница}

