

A1.2 Выбор сегментов рынка и определение продуктового портфеля

Владелец процесса

- Начальник отдела продаж (Отдел продаж)

Исполнители процесса

Субъекты, выполняющие процесс:

- Отдел продаж

Результат выполнения: описание продуктового портфеля и ценовая политика компании

Входы процесса

| № | Вход | Объекты | Поступает от | |
|----|------------------------|------------------------|-------------------------|-----------------------|
| | | | Исполнитель | Процесс/Внешняя среда |
| 1. | Отчет об анализе рынка | Отчет об анализе рынка | Начальник отдела продаж | A1.1 Анализ рынка |

Выходы процесса

| № | Выход | Объекты | Передается | |
|----|----------------------------|----------------------------|-------------------------|--|
| | | | Получатель | Процесс/Внешняя среда |
| 1. | Прогноз заказов на проекты | Прогноз заказов на проекты | Начальник отдела продаж | A1.3 Разработка долгосрочного плана развития |
| 2. | Ценовая политика | Ценовая политика | Отдел продаж | A2.2 Определение потребностей клиентов |

Управление процесса

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