

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС: Формирование плана продаж офлайн и онлайн (на год)

БП №: 5

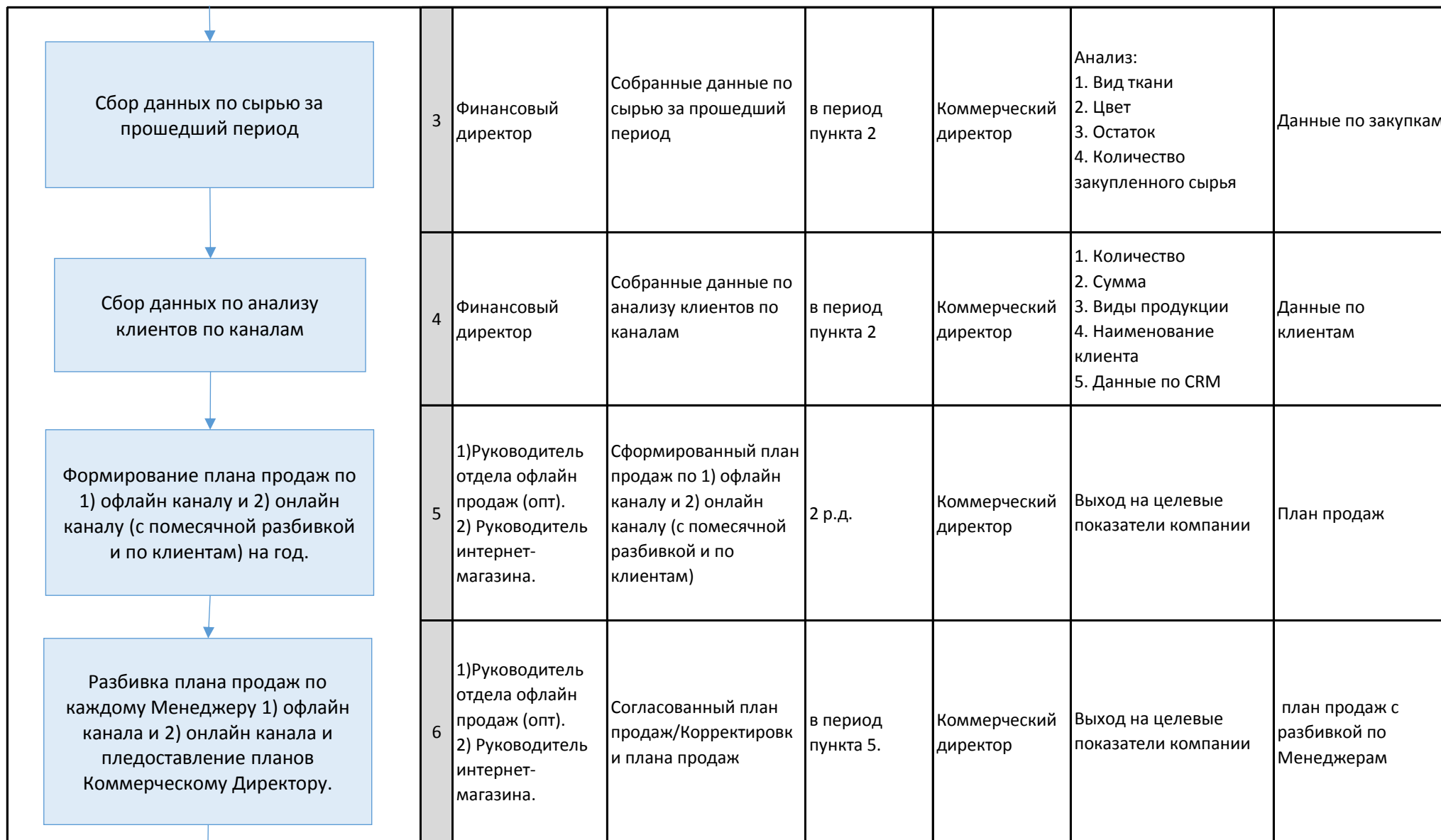
Продукт: Сформированный план продаж офлайн и онлайн на год

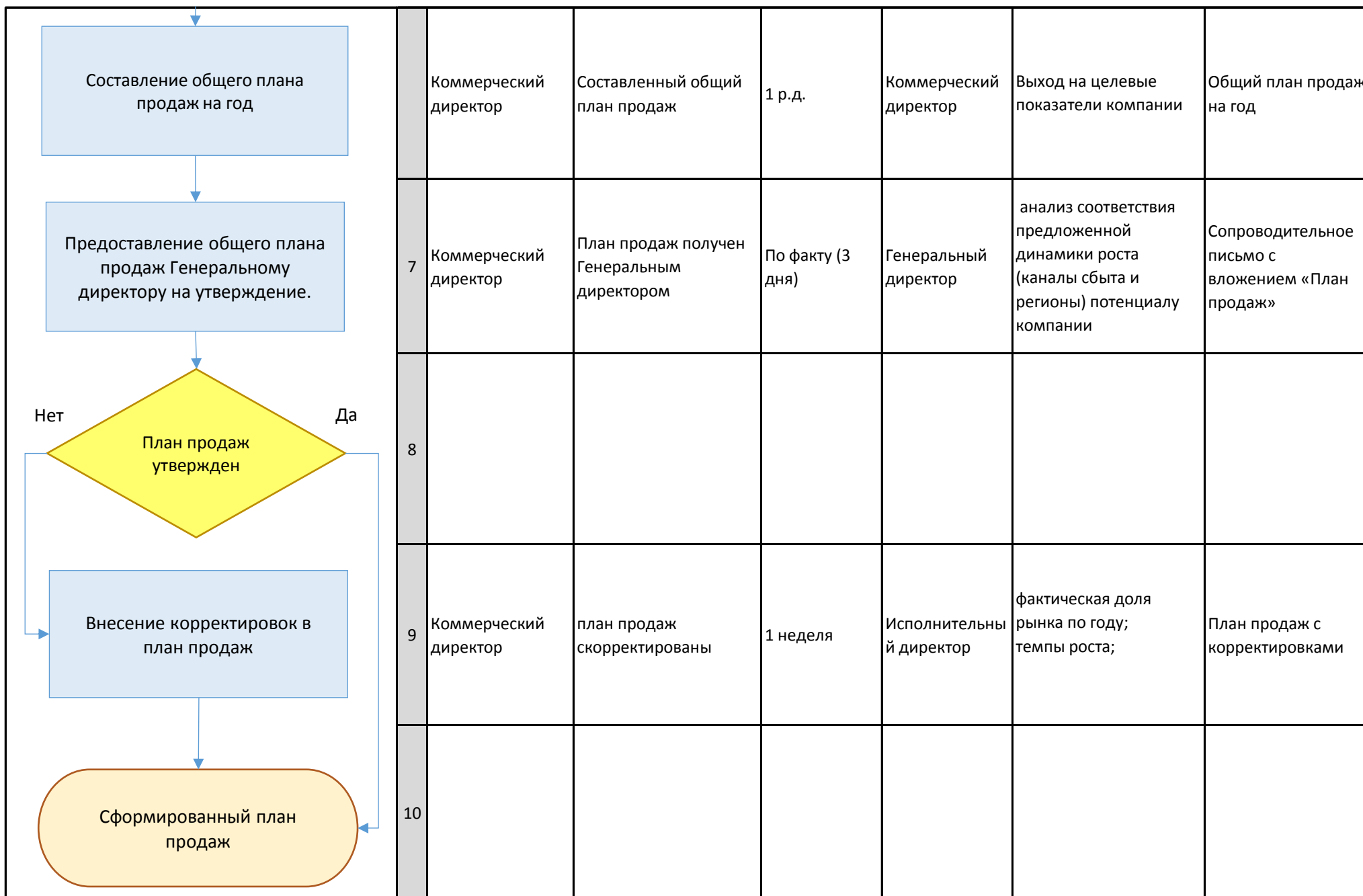
Версия: 1

Потребитель: Генеральный директор

Владелец процесса:	Коммерческий директор		СОГЛАСОВАНО	УТВЕРЖДЕНО
Участники процесса:	1. Финансовый директор	4		
	2. Руководитель отдела офлайн продаж (опт)	5		
	3. Руководитель интернет-магазина.	6		

Схема процесса	№	Участник процесса	Выход из операции	Длительность и сроки выполнения	Кто контролирует	Точки контроля	Выходной документ
<p>Сформированный отчет по анализу рынка</p> <p>Сбор данных по продажам за прошедший период по каналам продаж (за год ежемесячно)</p>	1						
	2	Финансовый директор	Собранные данные по продажам за прошедший период по каналам продаж (за год ежемесячно)	2 р.д.	Коммерческий директор	1. Чистая прибыль 2. Количество единиц продаж 3. Рентабельность продаж 4. Доля в общей прибыли 5. Разбивка по каналам продаж 6. Разбивка по номенклатуре (анализ номенклатуры товаров)	Данные по продажам





Критерий процесса	КPI	Значение	ЕИ	Период	Направление
Качество	Увеличить показатель чистой прибыли по сравнению с предыдущим годом на	100	%	месяц	прямое
	Сократить складские остатки от объема полученного товара на склады до	2	%	месяц	обратное

Направление: П – прямое (чем, больше, тем лучше), О – обратное (чем меньше, тем лучше)