

**БИЗНЕС-ПРОЦЕСС: Формирование маркетингового плана (на месяц)**

Продукт: Сформированный маркетинговый план (на месяц)

Потребитель: Коммерческий директор

БП №:
Версия:
1

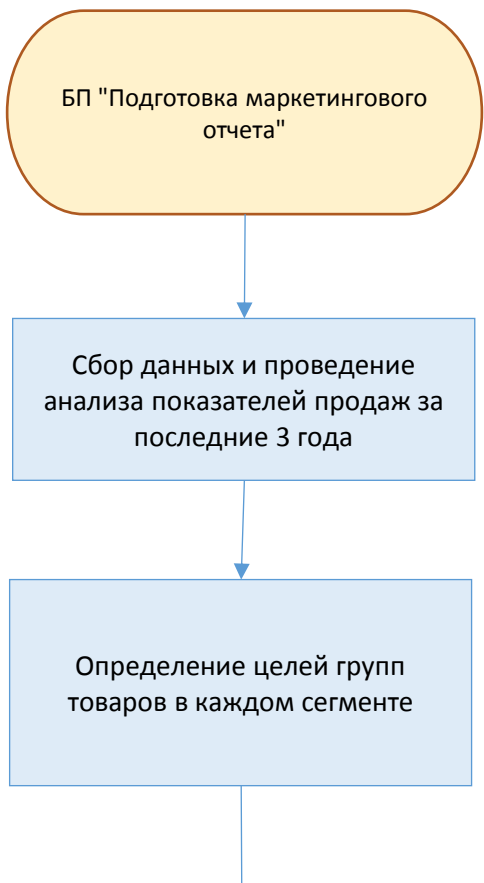
**Владелец процесса: Маркетолог**

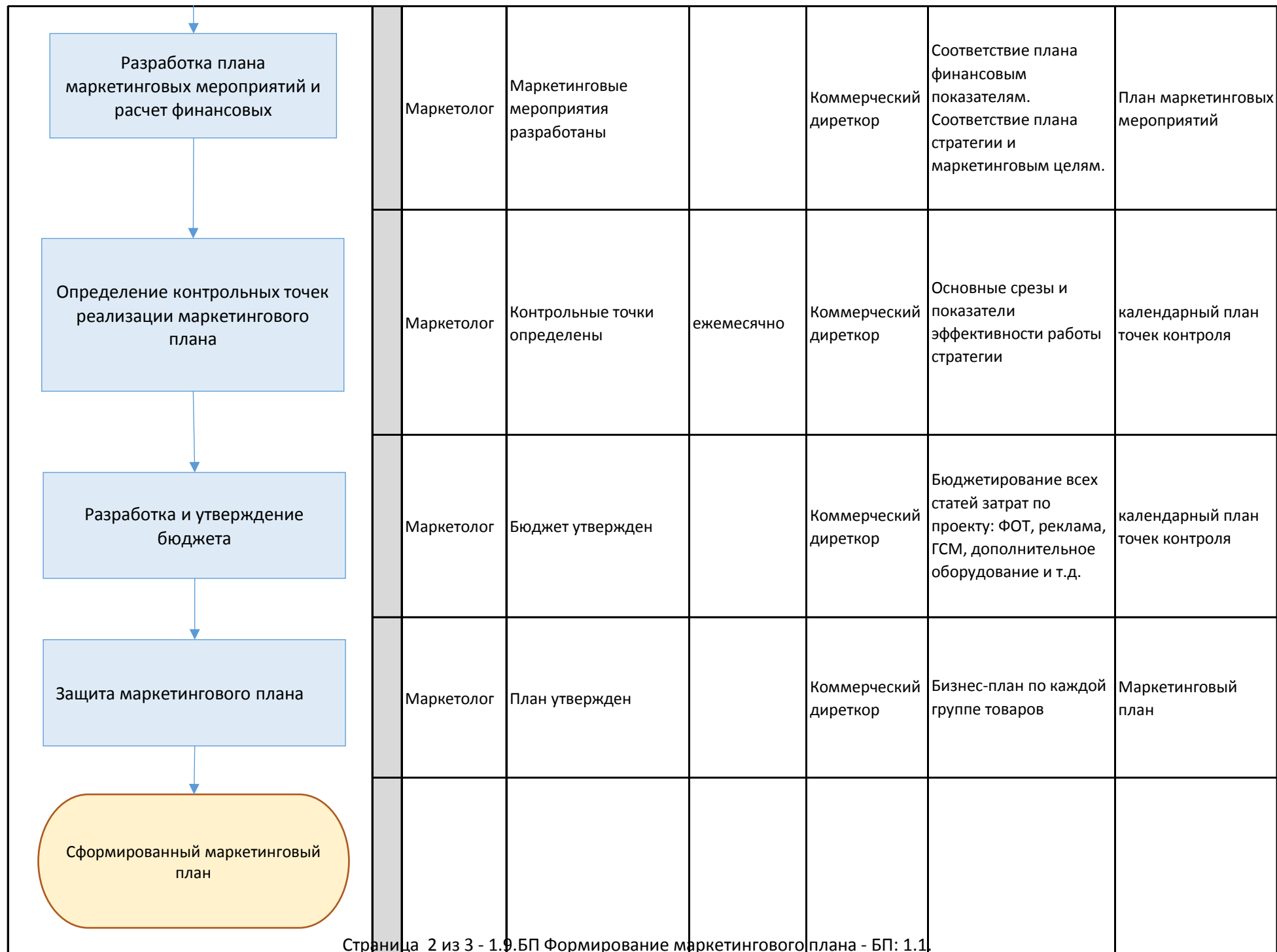
Участники процесса: 1	4
2	5
3	6

**СОГЛАСОВАНО**

**УТВЕРЖДЕНО**

№	Участник процесса	Выход из операции	Длительность и сроки выполнения	Кто контролирует	Точки контроля	Выходной документ
	Маркетолог	Анализ выполнен		Коммерческий директор	Определение динамики продаж; анализ эффективности маркетинговых инструментов	Сводный отчет
	Маркетолог	Цели групп товаров определены		Коммерческий директор	Объем продаж; Определенные задачи по группам товаров; Определение процента рисков и погрешностей при формировании целей по продукту.	Сводный отчет





Критерий процесса	KPI	Значение	ЕИ	Период	Направление
Качество	Сократить отклонения запланированного объема продаж	5	%	месяц	обратное
	Сократить отклонения запланированного бюджета на реализацию маркетингового плана	5	%	месяц	обратное
Время	Сократить отклонения в сроках реализации маркетингового плана	5	%	месяц	обратное

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