A1.2 Выбрать сегменты рынка и определить продуктовый портфель

Владелец функции

- Начальник отдела продаж (Отдел продаж)

Исполнители функции

Оргединицы, выполняющие функцию:

- Отдел продаж

Результат выполнения

Описание продуктового портфеля и ценовая политика компании.

Входы функции

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

Выходы функции

№	Выход	Объекты	Передается	
			Получатель	Единица деятельности/Внешняя среда
1.	Прогноз заказов на проекты	Прогноз заказов на проекты	Начальник отдела продаж	A1.3 Разработать долгосрочный план развития
2.	Ценовая политика	Ценовая политика	Отдел продаж	A2.2 Определить потребности клиентов

Управление функции

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