A1.3 Разработать долгосрочный план развития

#### Владелец функции

* Директор

#### Исполнители функции

Оргединицы, выполняющие функцию:

* Начальник отдела продаж (Отдел продаж)

**Результат выполнения**

Разработанная стратегия развития.

#### Входы функции

| № | Вход | Объекты | Поступает от |
| --- | --- | --- | --- |
| Исполнитель | Единица деятельности/Внешняя среда |
| 1. | Прогноз заказов на проекты | Прогноз заказов на проекты | Отдел продаж | A1.2 Выбрать сегменты рынка и определить продуктовый портфель |

#### Выходы функции

| № | Выход | Объекты | Передается |
| --- | --- | --- | --- |
| Получатель | Единица деятельности/Внешняя среда |
| 1. | Стратегия развития | Стратегия развития | Руководитель подразделения | A1.4 Разработать нормативно-методическую документацию |
| Отдел продаж | A2.1 Привлечь клиентов |
| Отдел кадров | A3.1 Определить потребности в персонале |

#### Управление функции

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