

## 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}