A2.1 Привлечь клиентов

#### Владелец функции

* Начальник отдела продаж (Отдел продаж)

#### Исполнители функции

Оргединицы, выполняющие функцию:

* Отдел продаж

**Результат выполнения**

Привлеченные клиенты.

#### Нормативно-методическая и плановая документация

|  |
| --- |
| * Платежный бюджет |
| * Стратегия развития |

#### Входы функции

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

#### Выходы функции

| № | Выход | Объекты | Передается | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Получатель | Единица деятельности/Внешняя среда |
| 1. | Привлеченные клиенты |  | Отдел продаж | A2.2 Определить потребности клиентов |

#### Управление функции

| № | Вход | Объекты | Поступает от | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Исполнитель | Единица деятельности/Внешняя среда |
| 1. | Платежный бюджет | Платежный бюджет | Бухгалтерия | A7.4 Сформировать платежный бюджет |
| 2. | Стратегия развития | Стратегия развития | Начальник отдела продаж | A1.3 Разработать долгосрочный план развития |