



Organizația are o structură complexă și detaliată, ceea ce poate duce la întârzieri în luarea deciziilor și la dificultăți în comunicare. Neclaritățile în sarcinile și responsabilitățile exacte ale fiecărui departament pot contribui la conflicte și disfuncționalități.

Există lipsa clară a unei coordonări eficiente între diferite departamente. De exemplu, nu este clar cum se face coordonarea între **Directorul de Marketing** și reprezentanții celorlalte departamente - nu este menționată o relație între acesta și departamentul de vânzări, este specificat că șefi de produs contribuie la campaniile publicitare, dar nu par a fi într-o relație cu directorul de marketing, directorul general este responsabil și cu coordonarea politicii comerciale, însă nu este limpede cum aceasta este comunicată și implementată la nivelul departamentului de marketing.

Nu se face mențiune despre un departament de resurse umane , ceea ce poate duce la dificultăți în gestionarea conflictelor interne, evaluarea performanțelor angajaților și dezvoltarea personalului.

O altă problemă ar fi nespecificarea legăturii dintre serviciul post-vânzare și clienți. Existența unei echipe dedicate evaluării satisfacției clienților, analizarea comentariilor și sugestiilor, și raportarea acestora către departamentele relevante pentru îmbunătățiri continue este deosebit de importantă pentru a menține clienții mulțumiți și a crește profiturile.