

2.1 - Získání zákazníka reklamy

BPMN Diagram procesu

## Obsah

[Obsah 1](#_Toc438584653)

[1. Procesní diagram 2](#_Toc438584654)

[2. Potřeba získat zákazníka – startující událost 3](#_Toc438584656)

[3. Audit volných reklamních ploch a vypracování návrhu pronájmu 3](#_Toc438584657)

[4. Zákazník reklamy nezískán – konečný stav 3](#_Toc438584658)

[5. Vypracování nabídky a oslovení reklamních agentur 3](#_Toc438584659)

[6. Porovnání nabídek a výběr nejlepší nabídky 3](#_Toc438584660)

[7. Návrh smlouvy o pronájmu reklamních prostor 3](#_Toc438584661)

[8. Zákazník reklamy získán – konečný stav 3](#_Toc438584662)

# Procesní diagram

# 

# Potřeba získat zákazníka – startující událost

Proces startuje požadavek získání zákazníka pro využití reklamních ploch.

# Audit volných reklamních ploch a vypracování návrhu pronájmu

V systému nabij.to se provede kontrola volných dostupných ploch. Pokud na ně nejsou zájemci, je nutné najít nové. Je vypracován návrh na pronájem a je odeslán vedení. Následně se čeká na externí vstup od vedení.

* Schválení pronájmu vedením – Schváleno, pokračuje krokem 5.
* Zamítnutí pronájmu vedením – Neschváleno, pokračuje krokem 4.

# Zákazník reklamy nezískán – konečný stav

Došlo k problémům v procesu, které vyústili v neúspěch získání zákazníka, tudíž proces končí neúspěšně.

# Vypracování nabídky a oslovení reklamních agentur

Po schválení pronájmu vedením jsou vypracovány nabídky a odeslány reklamním agenturám, které budou shánět kandidáty, kteří budou chtít umístit reklamu na produkty nabij.to. Může dojít ke třem fázím.

* Agentura nabídla spolupráci – agentura je ochotna shánět kandidáty, proces pokračuje krokem 6.
* Agentura zamítla spolupráci – jelikož není zájem od agentur, aby sháněli potenciální klienty, proces končí neúspěchem, krokem 4.

# Porovnání nabídek a výběr nejlepší nabídky

Společnosti nabij.to byli navrženi možní kandidáti pro využití reklamy. Následně přichází na řadu výběr nejlepšího kandidáta.

* Není vhodná nabídka – vedení se usneslo, že nabídky nejsou ideální, tudíž proces končí neúspěchem, krokem 4.
* Existuje vhodná nabídka – vedení se usneslo, že alespoň jedna nabídka splňuje jejich představy a je ochotna jednat o smlouvě. Pokračuje krokem 7.

# Návrh smlouvy o pronájmu reklamních prostor

Vedení jedná se zákazníkem na smlouvě, ve které se domluví na podmínkách pronájmu prostorů. Následně čeká na externí vstup, jak jednání dopadla.

* Agentura smlouvu podepsala – zákazník byl získán, dochází k podpisu smlouvy, proces pokračuje krokem 8.
* Agentura smlouvu nepodepsala – jednání z nějakého důvodu selhala, tudíž končí proces krokem 4.

# Zákazník reklamy získán – konečný stav

Finální stav procesu, kdy se vše vydařilo, a zákazník byl získán. Byla s ním podepsána smlouva.