

تهیه کننده: پریسا آگاهی	سمت: مدیر تضمین کیفیت	تاریخ: ۸۷/۰۸/۲۱	امضاء:
تایید کننده: اله یار نژادفواجه	سمت: نماینده مدیریت	تاریخ: ۸۷/۰۸/۲۱	امضاء:
تصویب کننده: عبدالله صباغپور	سمت: مدیر عامل	تاریخ: ۸۷/۰۸/۲۱	امضاء:

☐ این مدرک جزو کپیهای کنترل شده سیستم کیفیت میباشد.

☐ این مدرک جزو کپیهای کنترل نشده سیستم کیفیت میباشد.

☐ این مدرک جزو مدارک ممرمانه سیستم کیفیت میباشد.

## رویه بازاریابی

شماره بازنگری	شماره اصلاحیه	صفحات تغییر یافته	شرح تغییرات	تاریخ

**۱. هدف**

هدف از این رویه تشریح نحوه بازاریابی و افزایش تعداد بازارهای داخلی است.

**۲. محدوده اعتبار**

این مدرک در سر تا سر شرکت شاهین مفصل داری اعتبار است.

**۳. تعاریف**

شرکتهای مادر: شرکتهایی هستند که دارای زیر مجموعه های مختلف می باشند و زیر مجموعه ها از لحاظ استفاده از تأمین کنندگان، به این شرکتها استناد می کنند.

**۴. مسئولیت های پستها****۴-۱ مدیر عامل**

تأمین منابع مورد نیاز

**۴-۲ مدیر فروش (داخلی)**

نظارت بر حسن اجرای رویه بازاریابی

**۴-۳ مسئول بازاریابی**

انجام کار بر اساس رویه بازاریابی

**۴-۴ مدیر تضمین کیفیت**

تهیه و تکمیل اطلاعات مورد نیاز مشتری و ارائه به مسئول بازاریابی

**۴-۵ سرپرست پشتیبانی فروش**

برگزاری سمینار های مورد نیاز مشتری

**۵. مراحل اجرا****۵-۱ بازاریابی داخلی:**

ابتدا مسئول بازاریابی بازار هدف مورد نظر را پس از بررسی های لازم تعیین می کند سپس از طریق مراجعه به شرکتهای مادر یا از طریق اینترنت لیست شرکتهای زیر مجموعه اصلی را دریافت کرده و شروع به انجام اقدامات لازم درخصوص وارد شدن به Vendor list آنها میکند. از آنجا که لازمست در ابتدا مدارک فنی مورد نظر مشتری تکمیل شده و پرسشنامه های مخصوص این شرکتها تکمیل و به آنها ارائه شود، لذا مسئول بازاریابی با همکاری تضمین کیفیت در این خصوص اقدام می نماید و پس از تکمیل مدارک و پرسشنامه ها، آنها را به مشتری ارائه داده و در صورت نیاز، نواقص احتمالی آنها را برطرف می نماید. در صورت تایید مدارک، در صورت لزوم، برای شرکتهای اصلی بازدید از کارخانه ترتیب داده می شود. در صورتیکه این بازدید، جزء مراحل تایید شرکتهای مادر باشد ترتیب دادن این بازدید الزامی است. لازم است مسئول بازاریابی هماهنگی های لازم را با مدیریت کارخانه جهت بازدید این شرکتها به عمل آورد و برنامه بازدید را مشخص نماید. پس از اتمام مرحله بازدید، لازمست مسئول بازاریابی درخصوص برگزاری سمینار جهت پرزنتیشن معرفی محصولات و معرفی شرکت و آموزش عملکرد محصولات برای مشتریانی که در Vendor list آنها قرار گرفته ایم، اقدام نماید و با سرپرست پشتیبانی فروش جهت برگزاری این سمینار هماهنگی های لازم را بعمل آورد، پس از اینکه این مشتری به لیست مشتریان شرکت پیوست، لازمست مسئول بازاریابی نام و مشخصات مشتریان جدید و همچنین لیست کالاهای مورد نیاز تایید مشتری را در اختیار مدیر فروش قرار دهد تا اقدامات بعدی مطابق رویه فروش و بازنگری قرار داد، درخصوص این مشتری نیز، صورت گیرد.

## ۶. مراجع

ندارد.

## ۷. سوابق

ندارد.

## ۸. مدارک ذیربط

رویه فروش و بازننگری قرارداد با کد: SHM-P 4004

## ۹. لیست توزیع

- مدیر فروش داخلی
- مسئول بازاریابی