

	مشخصات فرایند		
	عنوان فرایند	جذب نمایندگی	
	شماره فرایند	PI-AG-00-00	
	تاریخ تنظیم اولیه	۱۴۰۳/۰۶/۱۲	
	شماره ویرایش	۰۰	

سوابق بازنگری فرایند		
تاریخ بازنگری	مستندات، سوابق و گزارش های مرتبط	
--	--	


			
تصویب کننده	تأیید کننده	تهیه کننده	سمت
مدیر عامل	مدیر توسعه کسب و کار	مدیر طرح و برنامه	نام و نام خانوادگی
مرتضی ترابی	عبدالله پاک سرشت	امیرحسین چرمچی	امضا


نوع فرایند		
<input type="checkbox"/> پشتیبانی <input type="checkbox"/> مدیریتی <input checked="" type="checkbox"/> اصلی		
محدوده فرایند		
امور نمایندگان		
هدف فرایند		
گسترش شبکه جذب		
 ناظر	 مجری	 مالک
مدیر طرح و برنامه	امور نمایندگان	توسعه کسب و کار


ورودی فرایند 			
شرح ورودی	ورودی از	ابزار ارتباط	دوره ارتباط
درخواست نمایندگی	نماینده	کاغذی	ماهانه
اطلاعات حقیقی و حقوقی نماینده	نماینده	کاغذی	ماهانه


  

خروجی فرایند 			
شرح خروجی	خروجی به	ابزار ارتباط	دوره ارتباط
نمایندگی جدید	امور نمایندگان	کاغذی	بهنگام
برنامه جذب	امور نمایندگان	نرم افزار اتوماسیون اداری	ماهانه/فصلی/سالانه

سنجه ها 					
شاخص اثربخشی فرایند	واحد سنجش	معیار	دوره پایش	مسئول پایش و اندازه گیری	نحوه اندازه گیری
برنامه به درستی پیاده شده است؟	عدد		ماهانه	طرح و برنامه	-
تعداد درخواستهای ثبت شده/تعداد درخواستهای بررسی شده	عدد	≈ ۱	ماهانه	طرح و برنامه	-

فهرست فرم‌ها / رویه‌ها و دستورالعمل‌های مرتبط 			
ردیف	شرح	شماره مستند	نوع سند
۱	لیست درخواست های ثبت شده در سایت	--	فرم
۳	اطلاعات نمایندگان	-	فرم

منابع مورد نیاز 	
منابع انسانی، تجهیزات اداری، نرم افزار اتوماسیون اداری، سیستم کامپیوتر و پرینتر، تجهیزات تماس، اینترنت	

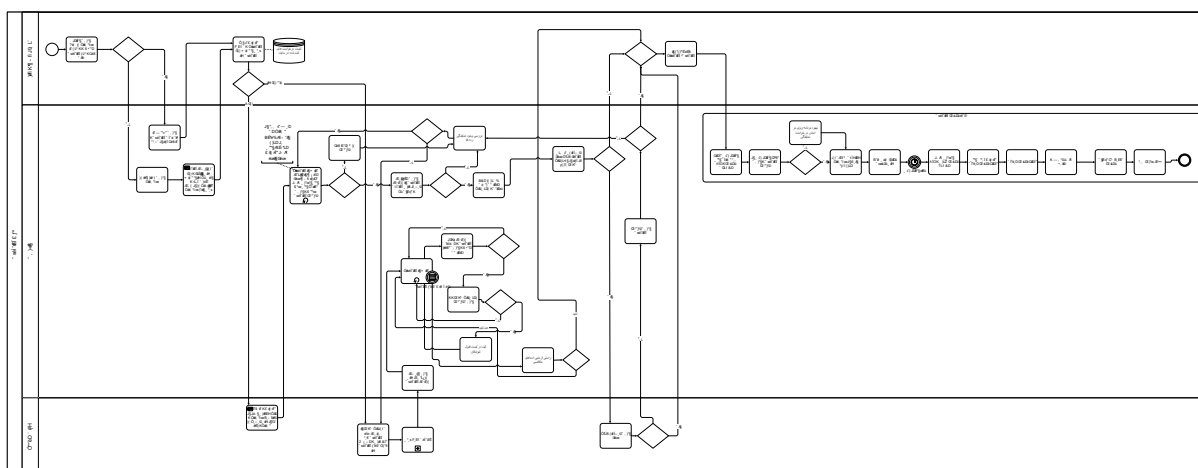
شرح فعالیت ها 		
ردیف	شرح	مسئولیت
۱	بررسی برنامه سند استراتژیک توسعه کسب و کار	توسعه کسب و کار
۲	بررسی رفتار رقبا و تهیه لیست نمایندگان بالقوه	بازرسی

توسعه کسب و کار	انتخاب از بین نمایندگان و تصمیم گیری بر اساس رده نمایندگی ها	۳
مدیران	انتخاب و یا طراحی پلن همکاری بسته به تجربه های پیشین در استان و رقبا	
بازرسی	تماس با نمایندگان منتخب-بررسی مقبولیت-حضور در محل متقاضی راستی آزمایی و دموی پلن -پیشنهادی از سوی نماینده عنوان شده که نیاز به بهبود پلن دارد؟	۴
توسعه کسب و کار	عقد قرارداد با نمایندگی/ نمایندگان	۵
بازرسی	آموزش نمایندگان	۶

### نمودار گردش کار فرایند



فرایند جذب نمایندگی



### موانع و مشکلات فرایند



-

### عوامل بحرانی موفقیت فرایند



-زمان بررسی درخواست نمایندگان -بررسی صحیح اطلاعات نمایندگان

نقاط قابل بهبود فرایند



-