

IMP-analysikartta

Markkinat	Markkinoilla läsnäolo ja markkinaan osallistuminen	Myynti	Markkinointi ja viestintä	Tilaus- ja toimitusprosessi	After Sales Service	Tuotteet ja palvelut	Johtaminen
Markkinapotentiaali	Myynti, after sales service ja jakeluverkosto	Myynnin johtaminen	Markkinointiviestintä	Tilausprosessin hallinta ja dokumentointi	Service -liiketoiminnan johtaminen Asiakassuhdehallinta (CRM)	Tuote- ja palvelujohtaminen	Visio ja tavoitteiden asettelu
Markkina- ja asiakassegmentit		Myynnin tuki ja dokumentointi	Yritysviestintä				Hinnoittelu
Kohdeasiakasryhmät	Markkinointimix ja markkinointiviestintä	Myyntiä edeltävät toimet	Brändihallinta	Toimitusprosessin hallinta ja dokumentointi		Tuote- ja palvelubrändihallinta	Tehokkuuden arviointi ja mittaaminen
Asiakassuhteet	Kilpailutilanne	Asiakassuhdehallinta (CRM)	Tuote- ja palvelumarkkinointi				Ihmisten osaaminen ja kyvykkyys, oppiminen
Liidien hallinta				Asiakasviestintä			Organisointi