

| | | | | | |
|-------------------------------|--|---------------|---------------|------------------------|----------|
| Nombre del Proceso | Promoción de Proyectos Específicos de Proinversión | Código | M02.01 | Tipo de Proceso | Misional |
| Objetivo del Proceso | Planificar y ejecutar la promoción de proyectos específicos a fin de conseguir postores para los mismos; así como, realizar el seguimiento y fidelización de los inversionistas interesados en proyectos de inversión privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos. | | | | |
| Dueño del Proceso | Director de la Dirección de Servicios al Inversionista (DSI). | | | | |
| Alcance | Dirección de Servicios al Inversionista, Dirección de Portafolio de Proyectos y Dirección Especial de Proyectos | | | | |
| Indicador de Desempeño | Número de inversionistas interesados por proyecto. | | | | |
| Base Legal | <ul style="list-style-type: none"> Decreto Legislativo que Regula la Promoción de la Inversión Privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos, aprobado mediante Decreto Legislativo N° 1362. Reglamento del Decreto Legislativo N° 1362, Decreto Legislativo que regula la Promoción de la Inversión Privada mediante Asociaciones Público-Privadas y Proyectos en Activos, aprobado mediante Decreto Supremo N° 240-2018-EF. Reglamento de Organización y Funciones de la Agencia de Promoción de la Inversión Privada - PROINVERSION, aprobado mediante Decreto Supremo N° 185-2017-EF.). | | | | |

| Proveedores | Entradas / Insumos | Proceso | Salidas / Productos | Receptor final del producto |
|---|---|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Monitor de Proyectos Director de proyectos | <ul style="list-style-type: none"> Cronograma del proyecto: Un mes antes de la convocatoria o Declaratoria de Interés según corresponda (Fase de Transacción). Información del proyecto | <p align="center">Planificación de la promoción de proyectos específicos (M02.01.01)</p> | <ul style="list-style-type: none"> Brief de proyecto Lineamientos Generales de la Promoción aprobado Plan de Mercadeo aprobado por el Director de la DSI y el Equipo de Proyecto | <ul style="list-style-type: none"> M02.01.02. Ejecución de la promoción de proyectos específicos M02.01.03. Seguimiento y fidelización del inversionista en proyectos específicos |
| <ul style="list-style-type: none"> M02.01.01. Planificación de la promoción de proyectos específicos | <ul style="list-style-type: none"> Plan de Mercadeo aprobado por el Director de la DSI y el Equipo de Proyecto | <p align="center">Ejecución de la promoción de proyectos específicos (M02.01.02)</p> | <ul style="list-style-type: none"> Instrumentos de promoción en español e inglés Landing page en español e inglés Informe del evento | <ul style="list-style-type: none"> M02.01.03. Seguimiento y fidelización del inversionista en proyectos específicos Inversionistas Director de la DSI |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • M02.01.01 Planificación de la promoción de proyectos específicos • M02.01.02. Ejecución de la promoción de proyectos específicos • M02.02.03 Seguimiento y fidelización del inversionista del portafolio de proyectos | <ul style="list-style-type: none"> • Brief de proyecto • Lineamientos Generales de la Promoción aprobado • Plan de Mercadeo aprobado • Reporte sobre las reuniones programadas a través de la plataforma de CRM • Instrumentos de promoción (en español e inglés) • Landing page (en español e inglés) • Informe de evento • Interés en un proyecto en la Fase de Transacción, por parte de potenciales inversionistas. | <p>Seguimiento y fidelización del inversionista en proyectos específicos (M02.01.03)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Informe de Ejecución del Plan de Mercadeo (IEPM) aprobado | <ul style="list-style-type: none"> • M02.01.02 Ejecución de la promoción de proyectos específicos • Equipo de Proyecto de DPP / DEP |
| <p>Controles</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Revisión y aprobación de los Lineamientos generales de la promoción y el Plan de Mercadeo (debe contener como mínimo un Estudio de Diagnóstico de Mercado y la Lista inicial de contactos), con énfasis en los recursos que se requieren la promoción de los proyectos específicos. • Revisión y aprobación de los instrumentos de promoción, el Landing page y las piezas de campaña por parte del Director de la DSI y del Director Ejecutivo. • Seguimiento a que los instrumentos de promoción, el Landing page y las piezas de campaña estén disponibles antes de la convocatoria o Declaratoria de interés. | | | |

Recursos (Elementos necesarios para la operación de los procesos)

| | |
|-------------------------------------|---|
| <p>Recursos Humanos</p> | <p>Servidores que ejecutan los procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Director de la DSI • Especialista en Inversiones de la DSI • Equipo de Proyecto de DPP / DEP • Asesor externo • Especialista de TI • Especialista de OCOIM |
| <p>Instalaciones</p> | <p>Infraestructura física donde se ejecutan los procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficina (servicios de telefonía a nivel nacional e internacional; e internet) |
| <p>Sistemas Informáticos</p> | <p>Sistema funcional integrado que permite a usuarios individuales obtener, compartir y gestionar información mediante una combinación específica de software y hardware, y de esta manera dar soporte a los procesos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Office 365 y sus aplicaciones • CRM (<i>Customer Relationship Management</i>) • Plataforma de Inteligencia e Negocio |

Equipos

Equipamiento utilizado en la ejecución del proceso, por ejemplo: Computadoras personales, laptops, impresoras, escáner, entre otros.

- Equipos en la Oficina: Computadoras, laptops, impresoras, escáner, teléfonos móviles, proyector, entre otros.