

Дельта Менеджмент

Доверительное управление компаниями/ активами

Презентация



Типы компаний под управлением



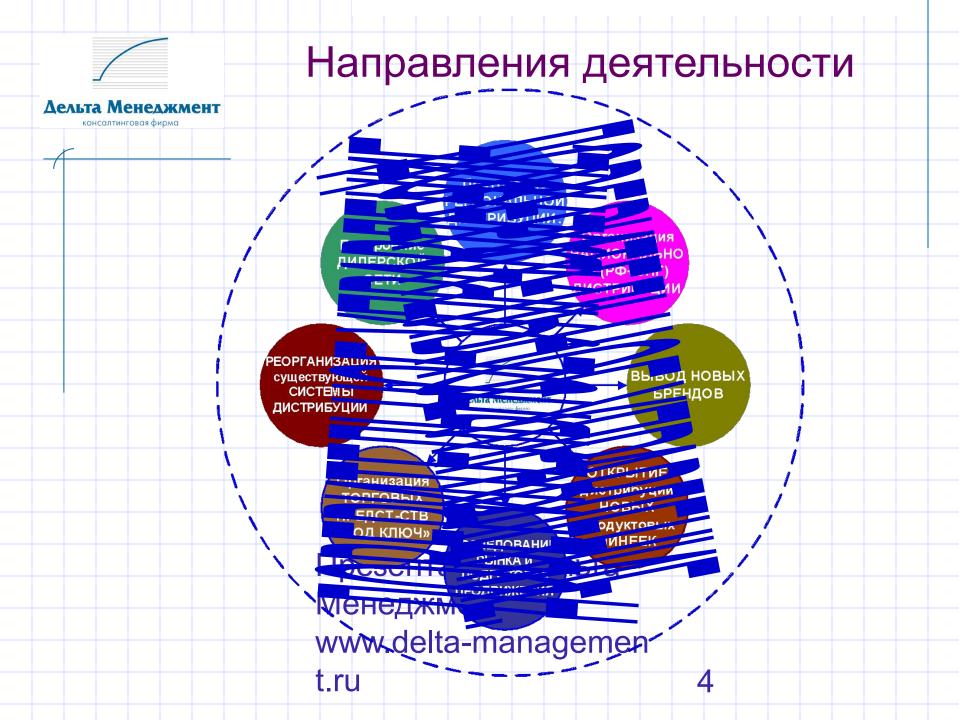


Доверительное Управление

<u>ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ</u> <u>организационными структурами</u> –

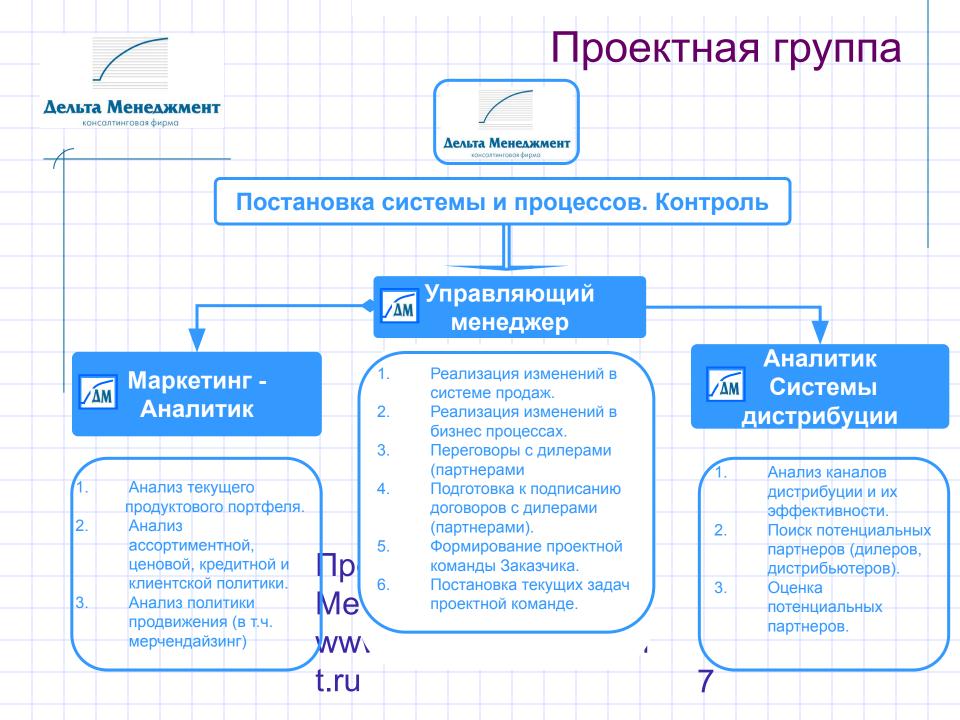
профессиональное управление ВСЕМИ функциональными и организационными вопросами, связанными с УПРАВЛЕНИЕМ КОМПАНИЕЙ в бизнесе Заказчика, в соответствии с численными целевыми показателями, определенными Договором в доверительного управления Дельта

Менеджмент www.delta-managemen t.ru











Порядок реализации проекта

АУДИТ

РАЗРАБОТКА И УТВЕРЖДЕНИЕ СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ

РАЗРАБОТКА ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ДИСТРИБУЦИИ

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ

ФОРМАЛИЗАЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ

(Автоматизация с привлечением IT-внедренцев)

Контроль исполнения, анализ и исправление ошибок

t.ru 8





Примерный график проекта: Построение эффективной системы маркетинга и продаж

3-4 недели	2-4 недели	4-6 недель	2-3 недель	6-12 месяцев
				Доверительно управление
			Внедрение	
		Оптимизация деятельности коммерческого департамента		
	Разработка и выбор стратегии			
Аудит компании		вентация Де еджмент	льта	
1-й этап	2-й эт уулл /\	⁄.de₃ta∍mana	петнёр тап	5-й этап

t.ru

Аудит. Этап I

Внешний:

- рынок / категория
- конкуренты
- каналы дистрибьюции

Внутренний:

- цели и стратегия компании
- ассортиментный портфель
- оргструктура и существующие бизнес-процессы

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-managemen
t.ru

Тоследовательность шагов



Тоследовательность шагов

Аудит. Этап I

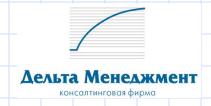
Результаты – что получает клиент

- 1. Оценка товарной категории
- 2. Оценка целей и условий работы конкурентов
- 3. Оценка стратегии продаж компании-клиента
- 4. Оценка соответствия стратегии продаж общей стратегии компании-клиента
- Оценка оптимальности:
 - ассортиментного портфеля
 - клиентской сегментации
 - ценовой структуры
 - кредитной политики
- 6. Воспроизведение и оценка процессов внутри компании-клиента
- 7. Первичная оценка существующей оргструктуры
- 8. Корректировка и **дружента други и ро**екта, уточнение технического зад**уненя е други и ро**екта, уточнение

www.delta-managemen

t.ru

12



Разработка и выбор стратегии продаж. Этап II

- Выбор оптимального портфеля
- География продаж
- Каналы дистрибьюции
- Методы продвижения

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-managemen
t.ru

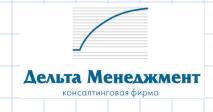
Тоследовательность шагов



Стратегии продаж. Этап II Результаты

- Оптимальный продуктовый портфель компанииклиента
- Определение географии продаж и порядка входа на новые рынки
- Определение каналов дистрибьюции, отвечающих стратегическим целям компании-клиента
- Рекомендации по выбору программ продвижения

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-managemen
t.ru



Оптимизация деятельности коммерческого департамента. Этап III

15

- Оргструктура
- Функциональные обязанности
- Политика продаж общий документ
- Процедуры и процессы расшифровка положений политики продаж
- Планирование
- Персонал
- Контроль ключевые точки Презентация Дельта
 Менеджмент
 www.delta-managemen
 t.ru

Тоследовательность шагов



Последовательность шагов

Положение о продажах. Этап III

- Товарная
- Клиентская
- Ценовая
- Кредитная

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-managemen
t.ru

16



Оптимизация деятельности КД Этап III. Результаты

- 1. Разработанная и формализованная политика продаж:
 - а сбалансированный ассортиментный портфель
 - ь. сегментированная клиентская база
 - с разработанный прайс-лист и система скидок
 - кредитная политика с количественными критериями по работе с дебиторской задолженностью
- Скорректированные/ разработанные и формализованные бизнес-процессы и процедуры

Презентация Дельта Менеджмент www.delta-managemen t.ru



Тоследовательность шагов

Оптимизация деятельности КД. Этап III. Результаты (продолжение)

- Разработанная оргструктура, обеспечивающая:
 - решение стратегических задач
 - покрытие необходимых каналов дистрибьюции
 - эффективность работы отделов
- Разработанные и формализованные документы по оргструктуре:
 - функциональные обязанности
 - ключевые показатели работы (КРІ)

 - методология и частота применения КРІ
 Презентация Дельта
 программа мотивирования и развития персонала (по
 Менеджмент запросу)

www.delta-managemen

t.ru

18



Внедрение и доверительное управление. Этап IV-V

Внедрение.

<u>Шаг 1</u> – Внутренняя подготовка персонала Компании к изменениям – убеждение и обучение

<u>Шаг 2</u> – Передача информации по новым политикам и процедурам клиентам

Доверительное управление.

<u>Шаг 1</u> – Запуск процедур и процессов для клиентов

<u>Шаг 2</u> – Наработка навыков и знаний

<u>Шаг 3</u> – Контроль испресення ация Дельравление ошибок Менеджмент www.delta-managemen t.ru



Наши координаты

Адрес: г. Москва, 115093,

Б. Серпуховская ул., д.32

Телефон: +7 (495) 981-07-49

E-mail: newclients@delta-management.ru

Web-site: www.delta-management.ru

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-managemen
t.ru