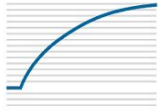


**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Дельта Менеджмент

Доверительное управление компаниями/ активами

Презентация



**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

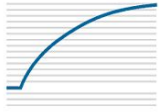
# Типы компаний под управлением

Аккумулирован большой ПРАКТИЧЕСКИЙ опыт управления организационными структурами для трех основных типов бизнеса:

- Корпоративные продажи.
- Розничные продажи.
- Дилерские (сетевые) продажи.



агия Дельта  
еджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



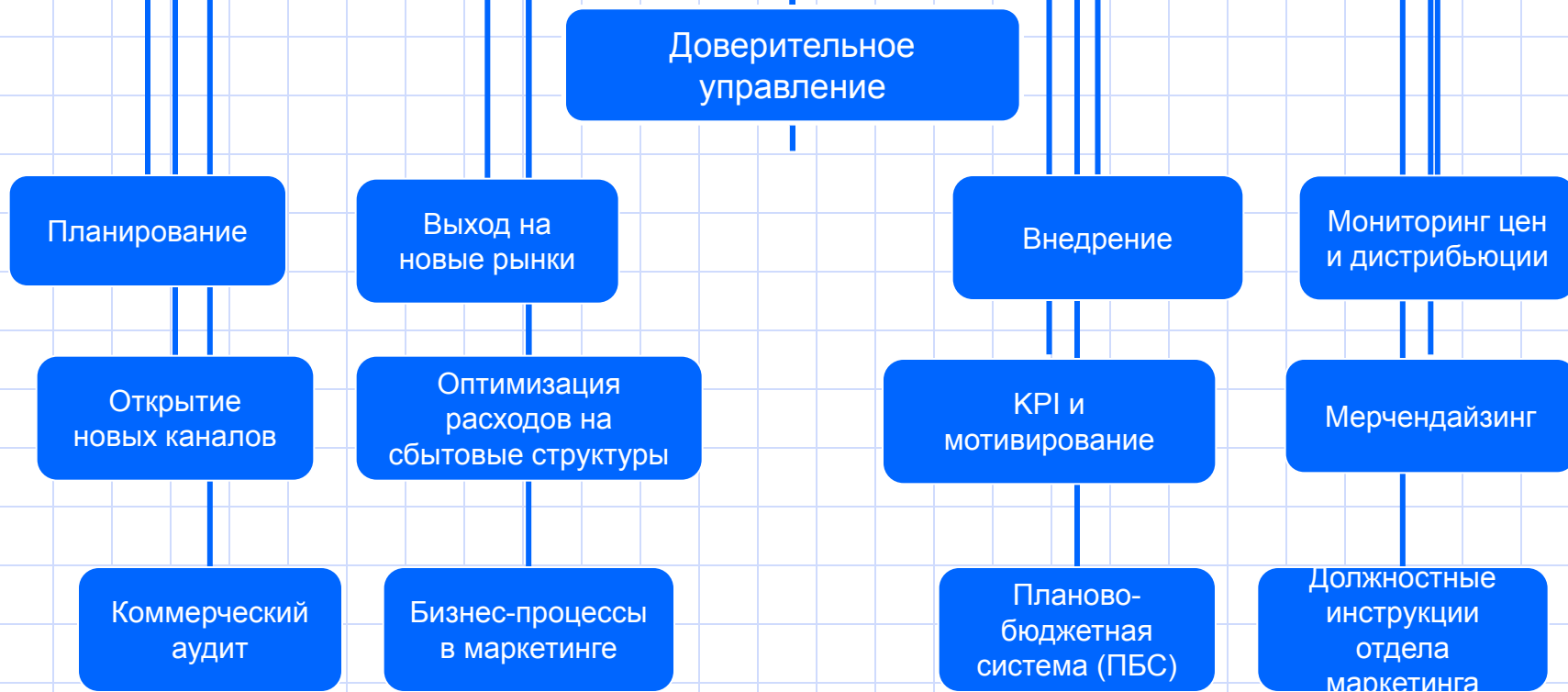
## ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ организационными структурами –

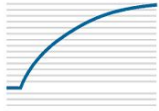
профессиональное управление ВСЕМИ функциональными и организационными вопросами, связанными с УПРАВЛЕНИЕМ КОМПАНИЕЙ в бизнесе Заказчика, в соответствии с численными целевыми показателями, определенными Договором в доверительного управления.

Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



# Основные блоки проектов Доверительного Управления

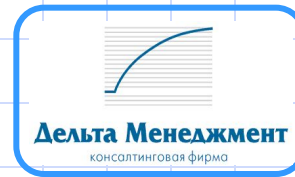





# Уровни участия


Алгоритм нашей работы






**Постановка системы и процессов. Контроль**

 **Управляющий менеджер**

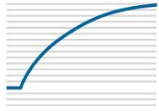
 **Маркетинг - Аналитик**

1. Анализ текущего продуктового портфеля.
2. Анализ ассортиментной, ценовой, кредитной и клиентской политики.
3. Анализ политики продвижения (в т.ч. мерчендайзинг)

1. Реализация изменений в системе продаж.
2. Реализация изменений в бизнес процессах.
3. Переговоры с дилерами (партнерами)
4. Подготовка к подписанию договоров с дилерами (партнерами).
5. Формирование проектной команды Заказчика.
6. Постановка текущих задач проектной команде.

 **Аналитик Системы дистрибуции**

1. Анализ каналов дистрибуции и их эффективности.
2. Поиск потенциальных партнеров (дилеров, дистрибьютеров).
3. Оценка потенциальных партнеров.



**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Порядок реализации проекта

АУДИТ

РАЗРАБОТКА И УТВЕРЖДЕНИЕ  
СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ

РАЗРАБОТКА ОПТИМАЛЬНОЙ МОДЕЛИ  
ДИСТРИБУЦИИ

ОПТИМИЗАЦИЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО  
ДЕПАРТАМЕНТА

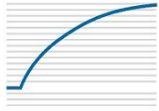
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ

ФОРМАЛИЗАЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ БИЗНЕС  
ПРОЦЕССОВ  
(Автоматизация с привлечением IT-внедренцев)

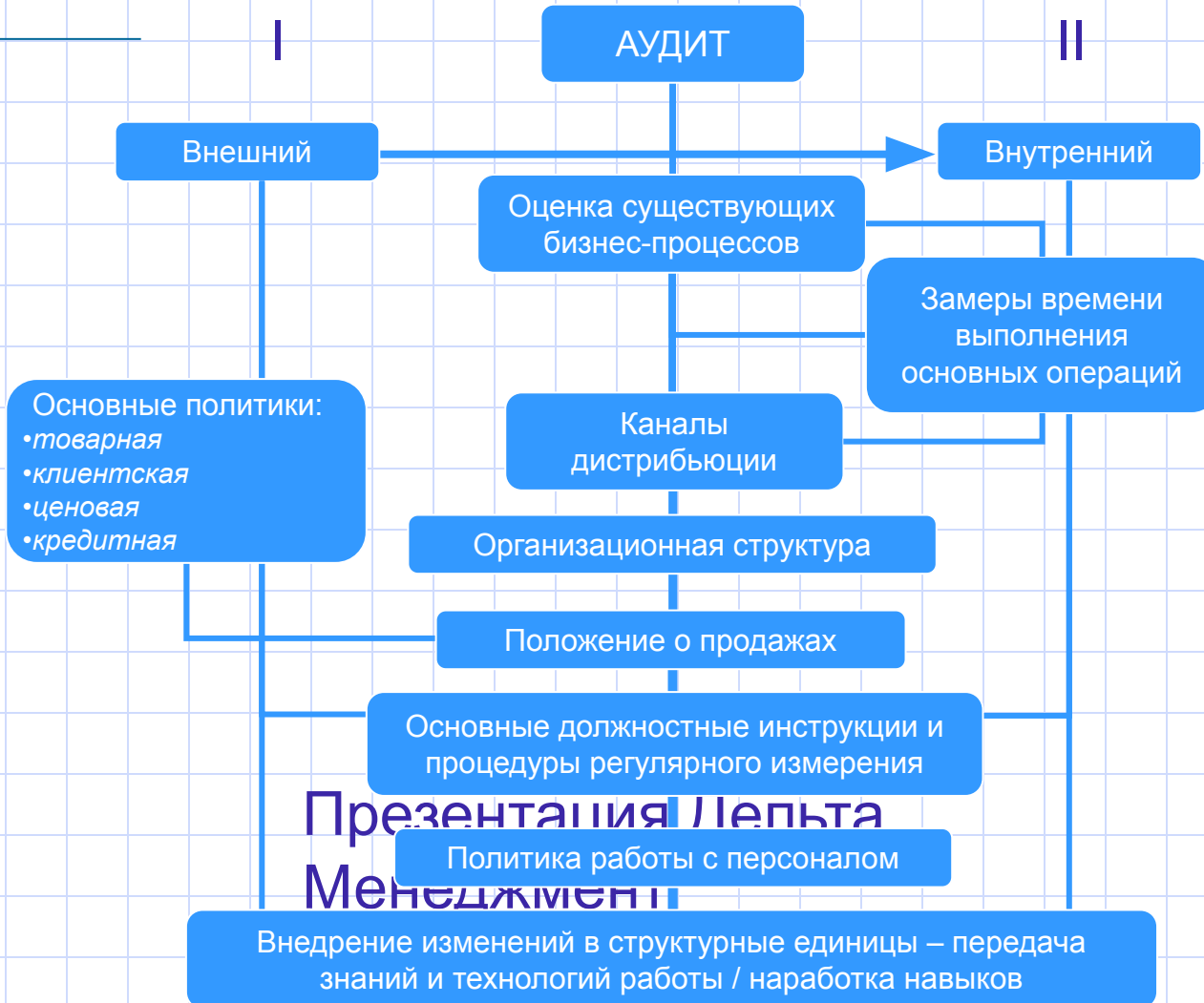
презентация дельта

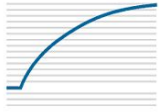
Контроль исполнения, анализ и  
исправление ошибок





# Создание системы эффективных продаж



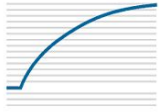


# Примерный график проекта: Построение эффективной системы маркетинга и продаж

3-4 недели	2-4 недели	4-6 недель	2-3 недель	6-12 месяцев
				Доверительное управление
			Внедрение	
		Оптимизация деятельности коммерческого департамента		
	Разработка и выбор стратегии			
Аудит компании				
1-й этап	2-й этап	3-й этап	4-й этап	5-й этап

презентация Дельта  
Менеджмент

[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



# Аудит. Этап I

Последовательность шагов

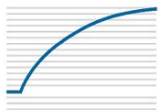
## Внешний:

- рынок / категория
- конкуренты
- каналы дистрибьюции

## Внутренний:

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

Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



# Аудит. Этап I

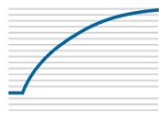
## Результаты – что получает клиент

Последовательность шагов

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
5. Оценка оптимальности:
  - ✓ ассортимента портфеля
  - ✓ клиентской сегментации
  - ✓ ценовой структуры
  - ✓ кредитной политики
6. Воспроизведение и оценка процессов внутри компании-клиента
7. Первичная оценка существующей оргструктуры
8. Корректировка и согласование задач проекта, уточнение технического задания

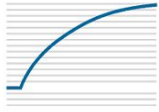
Презентация Дельта  
Менеджмент

[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



## Разработка и выбор стратегии продаж. Этап II

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

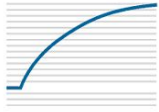


# Стратегии продаж. Этап II

## Результаты

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

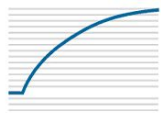
Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



# Оптимизация деятельности коммерческого департамента. Этап III

- Оргструктура
- Функциональные обязанности
- Политика продаж – общий документ
- Процедуры и процессы – расшифровка положений политики продаж
- Планирование
- Персонал
- Контроль – ключевые точки

Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



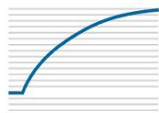
## Положение о продажах. Этап III

- Товарная
- Клиентская
- Ценовая
- Кредитная

Последовательность шагов

Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)

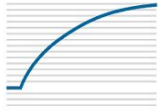




# Оптимизация деятельности КД

## Этап III. Результаты

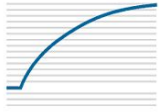
1. Разработанная и формализованная политика продаж:
  - a. сбалансированный ассортиментный портфель
  - b. сегментированная клиентская база
  - c. разработанный прайс-лист и система скидок
  - d. кредитная политика с количественными критериями по работе с дебиторской задолженностью
2. Скорректированные/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



# Оптимизация деятельности КД. Этап III. Результаты (продолжение)

Последовательность шагов

3. Разработанная оргструктура, обеспечивающая:
  - a. решение стратегических задач
  - b. покрытие необходимых каналов дистрибьюции
  - c. эффективность работы отделов
4. Разработанные и формализованные документы по оргструктуре:
  - a. функциональные обязанности
  - b. ключевые показатели работы (KPI)
  - c. методология и частота применения KPI
  - d. программа мотивирования и развития персонала (по запросу)



# Внедрение и доверительное управление. Этап IV-V

Последовательность шагов

## Внедрение.

Шаг 1 – *Внутренняя подготовка персонала Компании к изменениям – убеждение и обучение*

Шаг 2 – *Передача информации по новым политикам и процедурам клиентам*

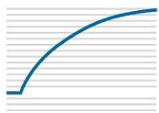
## Доверительное управление.

Шаг 1 – *Запуск процедур и процессов для клиентов*

Шаг 2 – *Наработка навыков и знаний*

Шаг 3 – *Контроль исполнения, анализ и управление ошибок*

**Презентация Дельта  
Менеджмент**  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Наши координаты

**Адрес:** г. Москва, 115093,  
Б. Серпуховская ул., д.32

**Телефон:** +7 (495) 981-07-49

**E-mail:** [newclients@delta-management.ru](mailto:newclients@delta-management.ru)

**Web-site:** [www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)