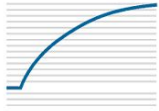


Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Дельта Менеджмент

Доверительное управление компаниями/ активами

Презентация



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

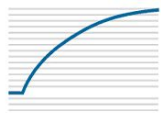
Типы компаний под управлением

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

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



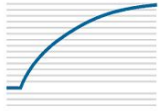
агия Дельта
еджмент
www.delta-management.ru



ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ организационными структурами –

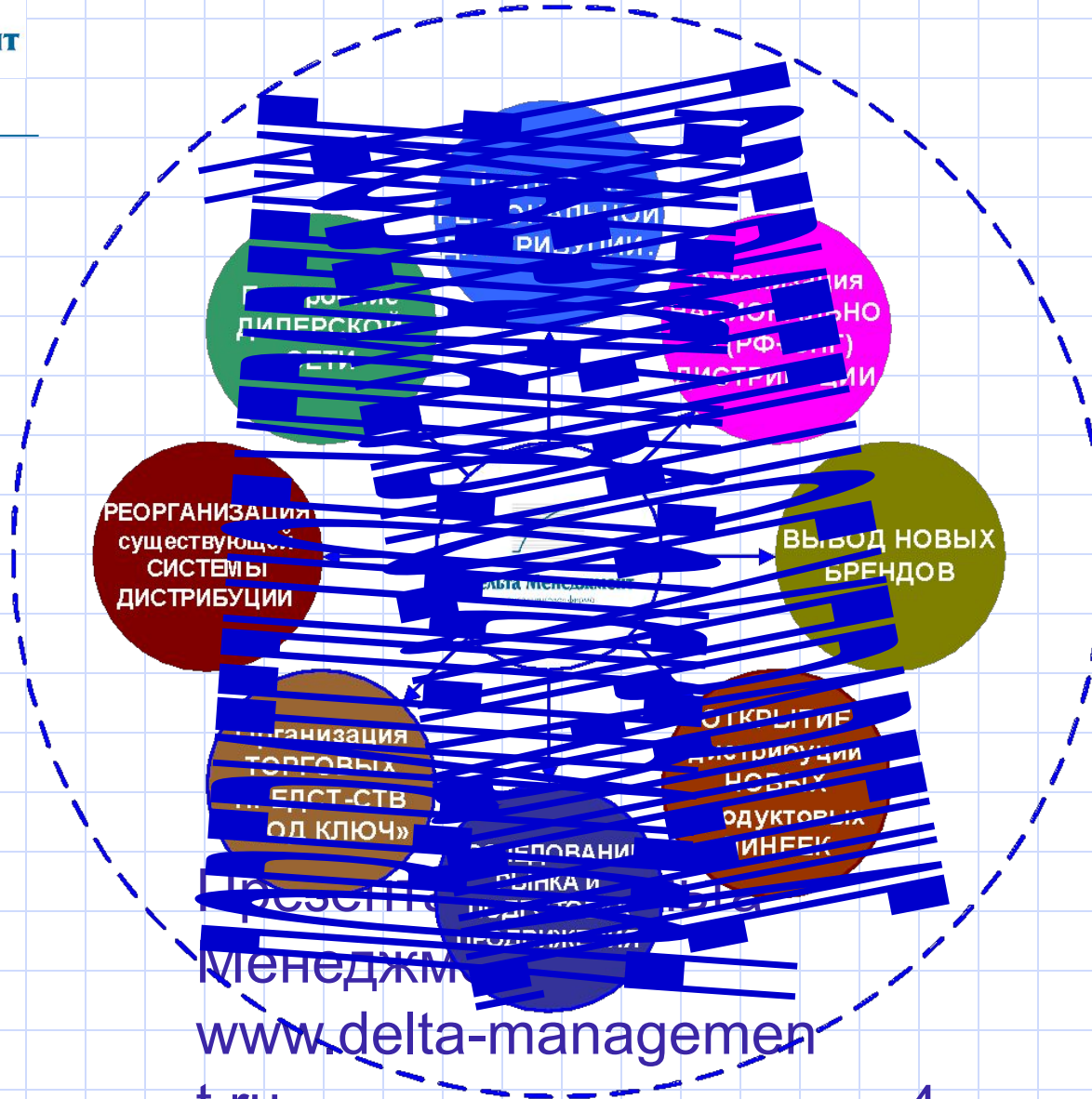
профессиональное управление ВСЕМИ функциональными и организационными вопросами, связанными с УПРАВЛЕНИЕМ КОМПАНИЕЙ в бизнесе Заказчика, в соответствии с численными целевыми показателями, определенными Договором в доверительного управления.

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



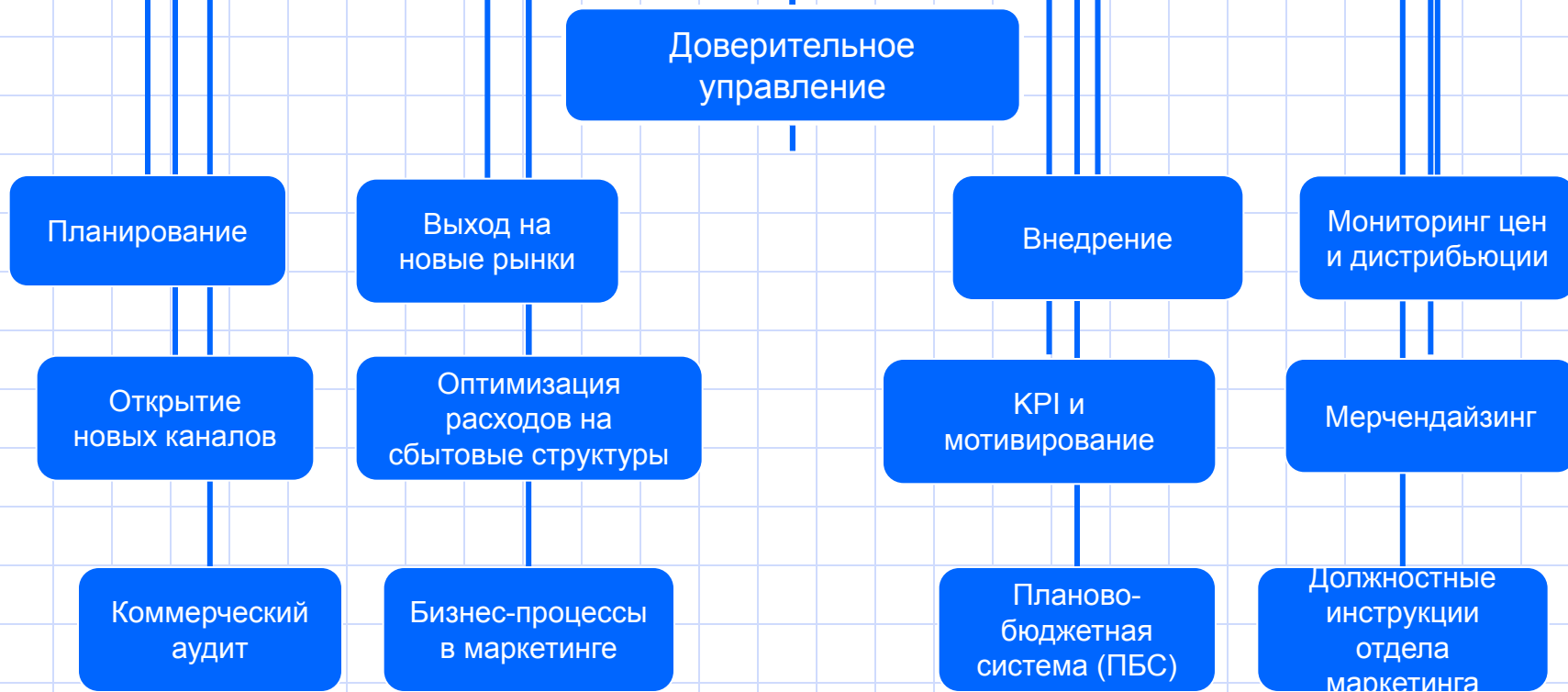
Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

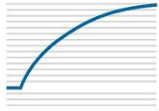
Направления деятельности



www.delta-management.ru

Основные блоки проектов Доверительного Управления





Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

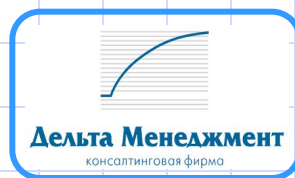
Уровни участия

Алгоритм нашей работы





t.ru

6



Постановка системы и процессов. Контроль


 **Управляющий менеджер**

 **Маркетинг - Аналитик**

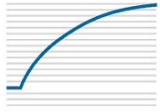
1. Анализ текущего продуктового портфеля.
2. Анализ ассортиментной, ценовой, кредитной и клиентской политики.
3. Анализ политики продвижения (в т.ч. мерчендайзинг)

Пр
Ме
www.
t.ru

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

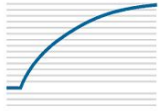
ОПТИМИЗАЦИЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО
ДЕПАРТАМЕНТА

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПО ВНЕДРЕНИЮ

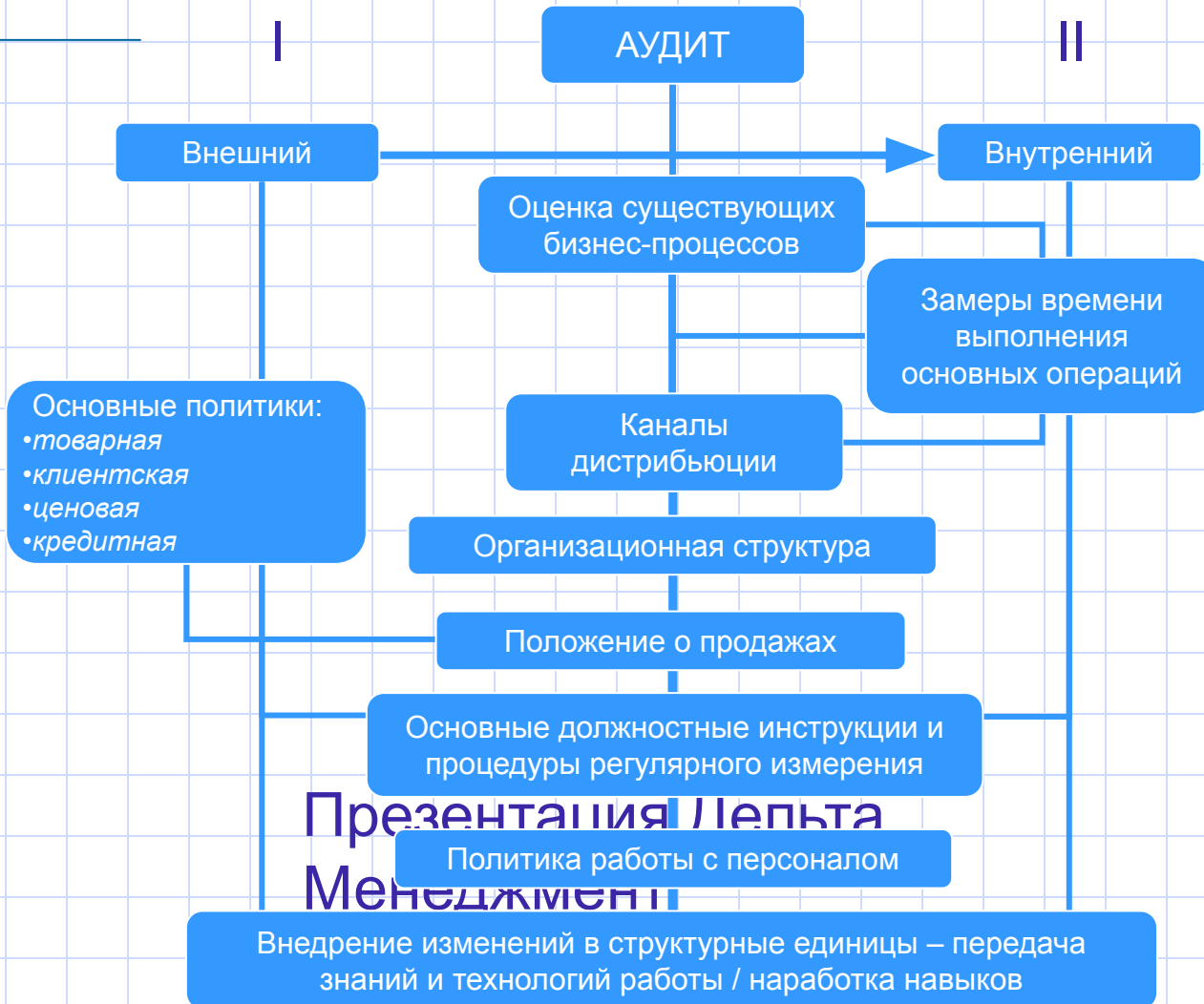
ФОРМАЛИЗАЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ БИЗНЕС
ПРОЦЕССОВ
(Автоматизация с привлечением IT-внедренцев)

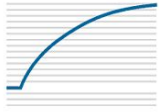
презентация дельта

Контроль исполнения, анализ и
исправление ошибок



Создание системы эффективных продаж



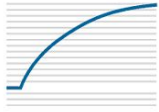


Примерный график проекта: Построение эффективной системы маркетинга и продаж

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



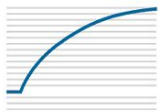
Аудит. Этап I

Внешний:

- рынок / категория
- конкуренты
- каналы дистрибьюции

Внутренний:

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



Аудит. Этап I

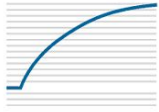
Результаты – что получает клиент

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



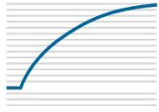
Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Разработка и выбор стратегии продаж. Этап II

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

Последовательность шагов

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru

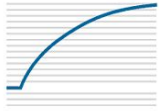


Стратегии продаж. Этап II

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

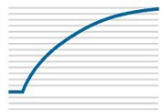
Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



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



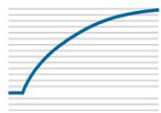
Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Положение о продажах. Этап III

- Товарная
- Клиентская
- Ценовая
- Кредитная

Последовательность шагов

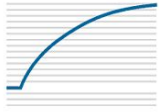
Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



Оптимизация деятельности КД

Этап III. Результаты

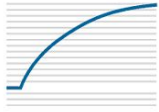
1. Разработанная и формализованная политика продаж:
 - a. сбалансированный ассортиментный портфель
 - b. сегментированная клиентская база
 - c. разработанный прайс-лист и система скидок
 - d. кредитная политика с количественными критериями по работе с дебиторской задолженностью
2. Скорректированные/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

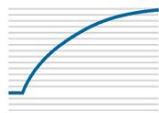
Шаг 2 – *Передача информации по новым политикам и процедурам клиентам*

Доверительное управление.

Шаг 1 – *Запуск процедур и процессов для клиентов*

Шаг 2 – *Наработка навыков и знаний*

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



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

Web-site: www.delta-management.ru



Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru