Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Франшизный пакет

Консалтинговая фирма
Дельта Менеджмент

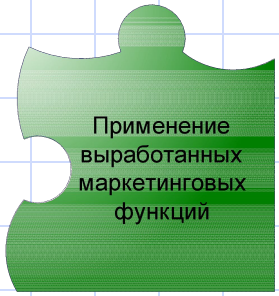
Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Содержимое презентации

- Продукт «Франшизный пакет»
- Методология проведения работ
- Этапность и состав проекта
- Ожидаемые результаты
- Дополнительные продукты

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Продукт «Франшизный пакет»



- Оценка маркетинговых задач в контексте деятельности компании
- Определение маркетинговых приоритетов на основе анализа стратегии компании
- Выработка маркетинговых функций на основе выбранных приоритетов
- Применение выбранных функций в согласованном с Заказчиком объёме

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Когда нужен этот продукт?

- Когда у компании есть планы продвижения в другие города и регионы с помощью франшизы, но нет окончательно сформированного предложения по продажам франшизных пакетов
- Когда у компании есть разработанное предложение по продажам франшизных пакетов, но нет ресурсов и/или опыта для:
  - Отладки предложения
  - Предпродажной работы с клиентами
  - Сопровождения контракта

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Примерный график проекта

	Название этапа	Маркетинговая поддержка				
		1 нед.	1-2 нед.	2-3 нед.	1-2 нед.	По потребности
1	Подготовка проекта	1-й этап				
2	Оценка маркетинговых задач		2-й этап			
3	Определение маркетинговых приоритетов			3-й этап		
4	Выработка маркетинговых функций и/или планов				4-й этап	
5	Применение					5-й этап

- Проект, выполняемый по отработанной эффективной методологии
- Длительность этапов может меняться в зависимости от потребностей клиента

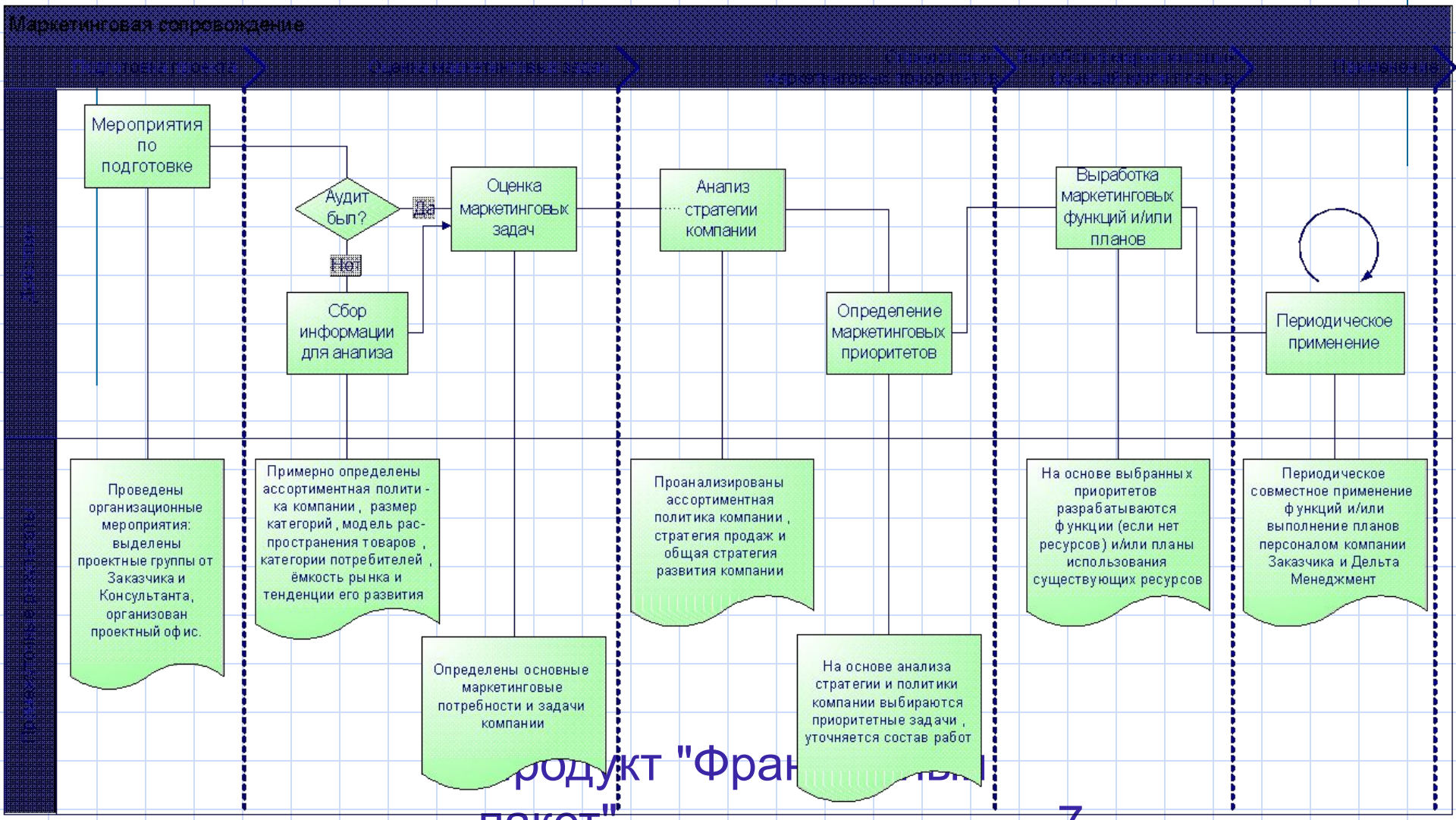
Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Методология проведения работ

- Экспертные интервью с сотрудниками компании Заказчика и его торговыми партнёрами
- Анализ лучших практик в отрасли
- Полевые исследования
- Стратегические сессии с топ-менеджерами компании Заказчика
- Выездные стратегические сессии и деловые игры (по необходимости и дополнительному запросу)

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Состав проекта



Продукт "Фран[illegible] пакет"

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

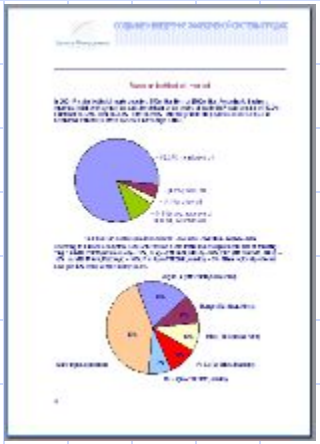
Подготовительный этап

- Организация проектных команд
  - Проектная команда со стороны Заказчика
  - Проектная команда со стороны Исполнителя
  - Кураторы проекта с каждой из сторон
- Согласование устава проекта (регламента взаимодействия)
  - Согласование регламента
  - Выпуск приказов (распоряжений по компании Заказчика), подтверждающих полномочия Консультанта и действие регламента
- Организация проектного офиса
  - Обеспечение единой точки взаимодействия Консультанта и Заказчика
  - Предоставление Консультанту рабочих мест у Заказчика

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

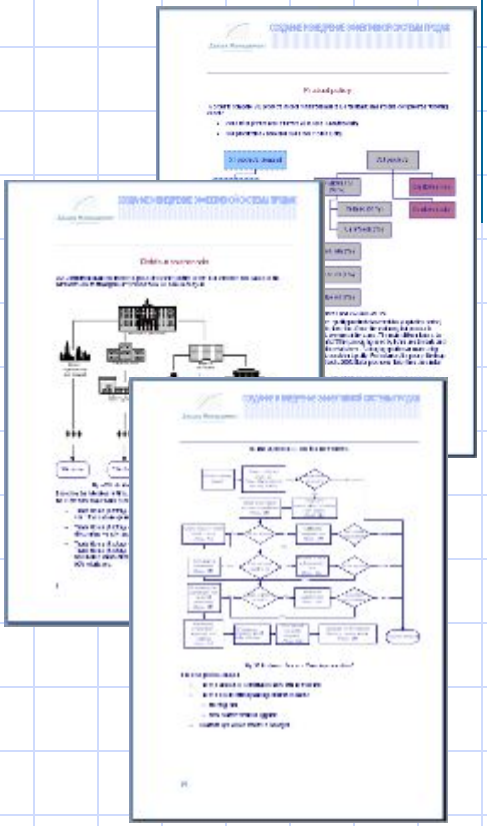
Сбор информации для анализа

- Проводится, если до этого не использовался продукт «Аудит системы продаж и маркетинга»
- Определяется ассортиментная политика
- Проводится изучение рынка
  - Размер категории
  - Модель распространения товара
  - Категории потребителей
  - Ёмкость рынка и тенденции его развития
- Проводится изучение конкурентного окружения
  - Определение основных конкурентов
  - Характер конкурентной борьбы
  - Активность конкурентов



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

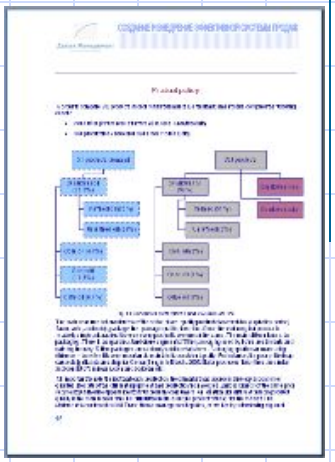
Оценка маркетинговых задач



- Оценка маркетинговых задач компании проводится на основе:
  - данных предыдущего аудита (использование продукта «Аудит системы продаж и маркетинга»)
  - на основе данных, собранных в рамках текущего проекта
- Является основой для следующего этапа работ

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Определение маркетинговых приоритетов



- Проводится анализ:
  - Ассортиментной политики
  - Стратегии продаж компании
- На основе результатов анализа:
  - Выбираются наиболее приоритетные задачи маркетинга
  - Определяется состав работ и объём ресурсов для покрытия выбранных приоритетных задач

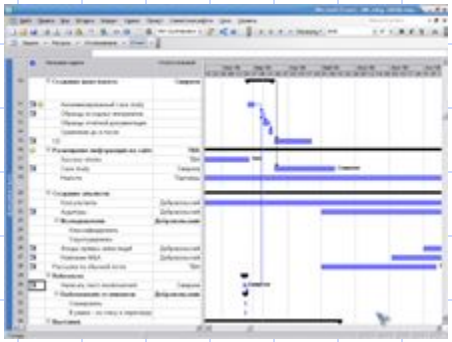
Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Выработка маркетинговых планов и/или функций

- На основе анализа общей стратегии создаётся или уточняется маркетинговая стратегия
- На основе определённых ранее маркетинговых приоритетов:
  - Оптимизируется продуктовая линейка
  - Создаются или уточняются маркетинговые функции, в том числе:
    - Маркетинговые программы для определённых каналов продаж
    - Брендинг
- Разрабатывается маркетинговый план, в том числе:
  - Рекламные кампании
  - Кампании по продвижению

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

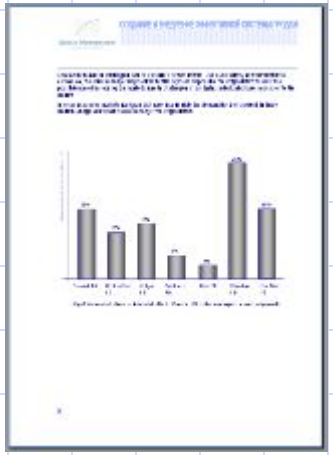
Применение



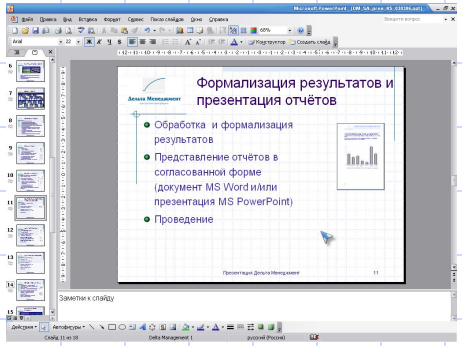
- Применение разработанных ранее или уточнённых маркетинговых функций на основе разработанного плана
- Постоянное взаимодействие с Заказчиком на проектной основе:
  - Эффективное управление процессом
  - Возможность получения Заказчиком периодической отчётности
- Привлечение нужных специалистов в нужный момент, только на время, нужное для выполнения запланированного действия

Формализация результатов и презентация отчётов

- Обработка и формализация результатов работ каждого этапа или всех этапов вместе (по согласованию)



- Представление основного и периодических отчётов в согласованной форме (документ MS Word и/или презентация MS PowerPoint



- Проведение презентации результатов (основного отчёта) перед Заказчиком
- Передача основного отчёта Заказчику

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Ожидаемые результаты

- Результаты обследования деятельности компании
- Необходимый пакет документов для потенциального франчайзи
- Пакет рекомендаций-инструкций для сотрудников компании, необходимых для работы
- Проводится внедрение (первоначальный тренинг сотрудников компании) по процессам и разработанным рекомендациям. Возможен последующий мониторинг работы открытых торговых точек (соблюдение требований франчайзора, обслуживание клиентов и т.п.)

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Дополнительные продукты

- Разработка коммерческой стратегии
  - Продукт «Эффективная система продаж и маркетинга»
- Реализация разработанной стратегии
  - Продукт «Внедрение эффективной системы продаж и маркетинга»
  - Продукт «Доверительное управление продажами и маркетингом»
- Мониторинг влияния внедрённых рекомендаций
  - Продукт «Контроль качества»
  - Продукт «Аттестация сотрудников»

Продукт "Франшизный пакет"

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Резюме

«Франшизный пакет» – консалтинговый продукт, обеспечивающий повышение эффективности.

Вне зависимости от того, есть ли у Заказчика выделенные маркетинговые ресурсы и стратегия или нет, продукт одинаково полезен как основа для их формализации и повышения эффективности.

Мы можем предложить другие консалтинговые продукты, которые дополняют и завершают изменения по повышению коммерческой эффективности

Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Наши координаты

г. Москва, 107113,
Сокольнический вал, дом 1Б,
строение 2, офис 226
+7 (495) 638-56-60;
newclients@delta-management.ru
www.delta-management.ru