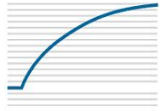


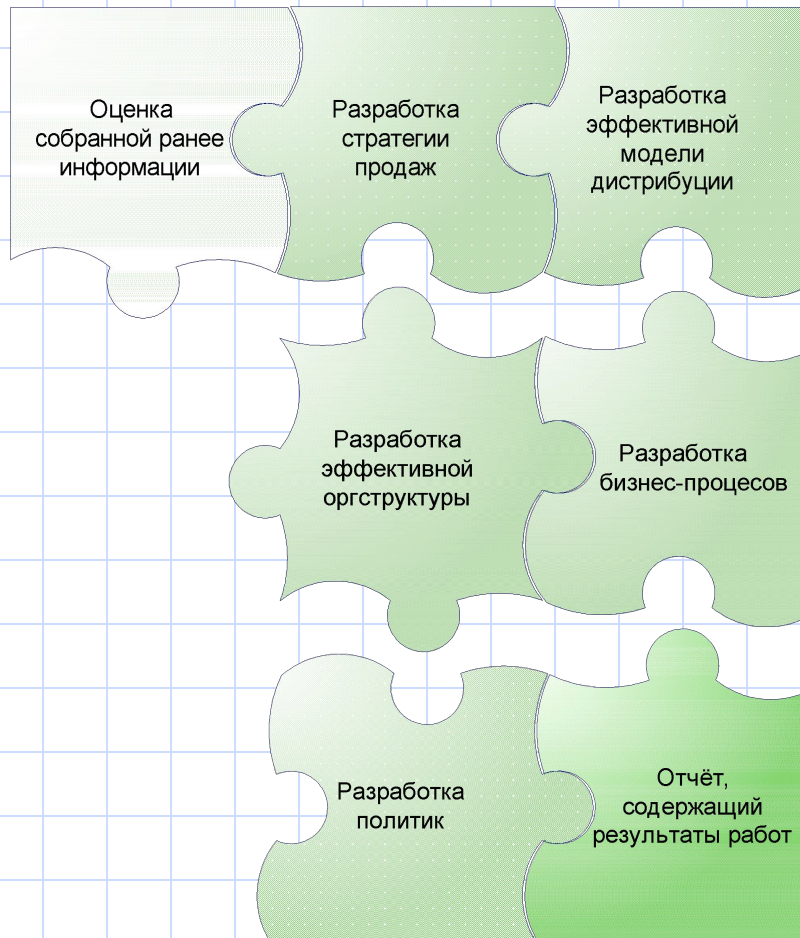
**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Эффективная система продаж и маркетинга

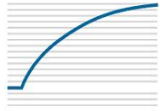
Консалтинговая фирма  
Дельта Менеджмент



# Продукт «Эффективная система продаж и маркетинга»

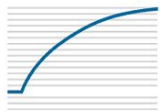


- Проведение оценки полноты собранной ранее информации
- Разработка:
  - Стратегии продаж
  - Эффективной модели дистрибуции
  - Эффективной оргструктуры
  - Оптимальных, относительно новой оргструктуры, бизнес-процессов
  - Ассортиментной, кредитной, клиентской и ценовой политик
- Создание формализованного отчёта

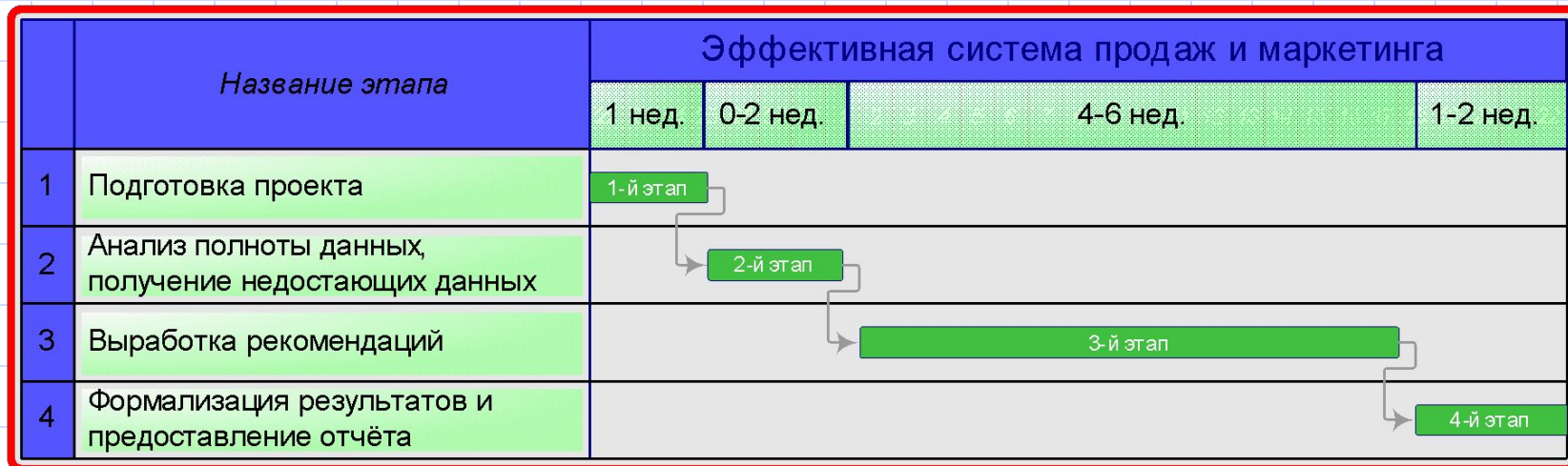


# Когда нужен этот продукт?

- Когда компания хочет продолжить работу, начатую реализацией нашего продукта «Аудит системы продаж и маркетинга»
- Когда компания уже произвела оценку системы продаж и маркетинга (самостоятельно или с помощью консультантов) и хочет повысить её эффективность

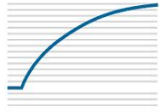


# Примерный график проекта



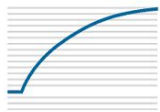
- Проект, выполняемый по отработанной эффективной методологии
- Длительность этапов может меняться в зависимости от потребностей клиента

Продукт «Эффективная  
система продаж и маркетинга» 4

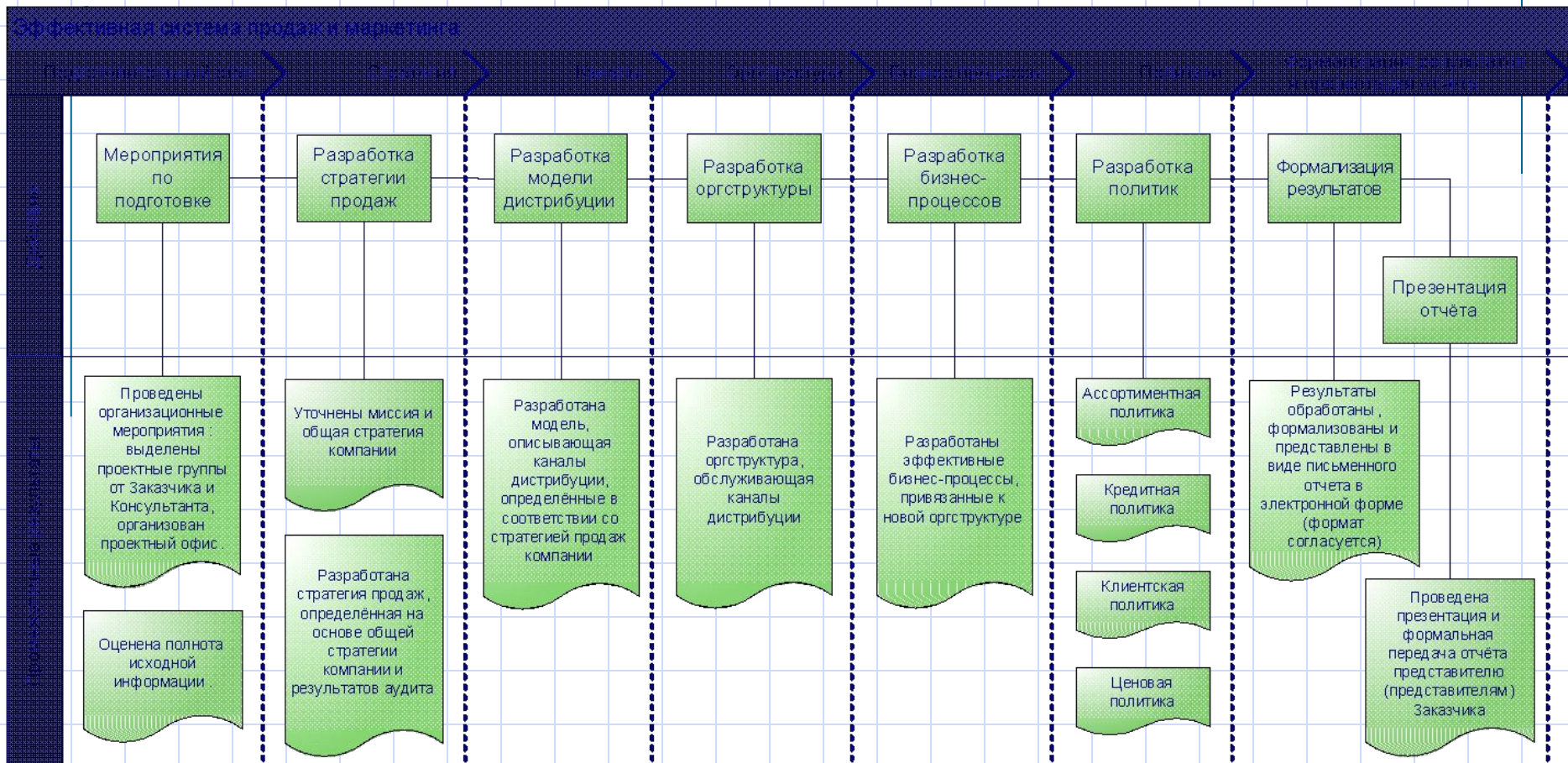


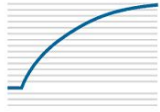
# Методология проведения работ

- Анализ результатов сделанного ранее аудита
- Экспертные интервью с сотрудниками компании Заказчика и его торговыми партнёрами
- Анализ управленческих документов компании Заказчика
- Полевые исследования
- Стратегические сессии с топ-менеджерами компании Заказчика
- Выездные стратегические сессии и деловые игры (по необходимости и дополнительному запросу)



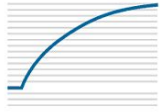
# Состав проекта





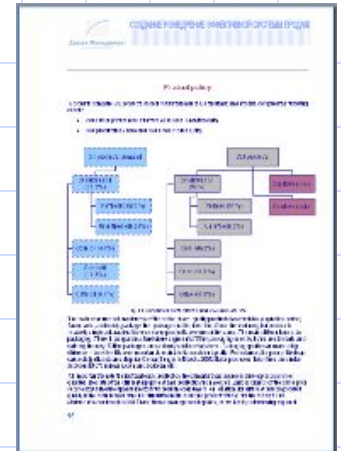
# Подготовительный этап

- 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
- Оценка полноты полученной информации
  - Используется при разработках, проводимых на основе данных, предоставляемых Заказчиком
  - Требуется для оценки достоверности информации для начала работ

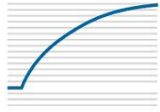


# Стратегия продаж

- Разработка или корректировка товарной линейки
- Определение географии продаж
- Определение алгоритма входа на новые рынки
- Рекомендации по выбору программ продвижения продуктов

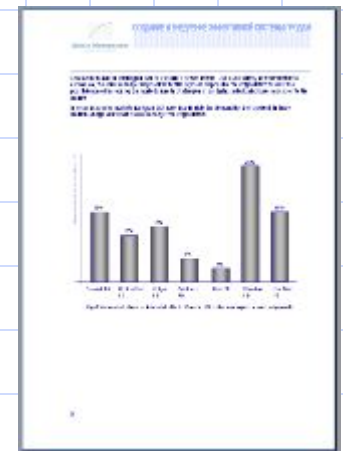
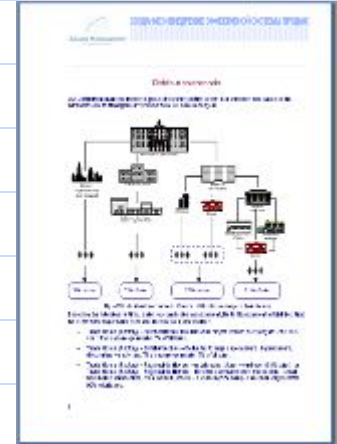


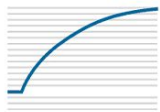




# Каналы продаж

Определение каналов  
дистрибуции,  
отвечающих  
стратегическим целям  
компании-клиента





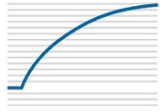
# Оргструктура

- Оргструктура, обеспечивающая покрытие каналов дистрибуции
- Разработанные и формализованные документы по оргструктуре:
  - Должностные инструкции
  - Ключевые показатели работы (KPI), методология и частота сбора
  - Программа мотивации персонала (по запросу)



Показатель	Единица измерения	Частота сбора
Выручка	млн	ежемесячно
Чистая прибыль	млн	ежемесячно
Средний чек	руб	ежемесячно
Процент продаж	%	ежемесячно
Процент продаж по каналам продаж	%	ежемесячно
Процент продаж по регионам	%	ежемесячно
Клиентская лояльность	баллы	ежемесячно
Удовлетворенность клиентов	баллы	ежемесячно
Удовлетворенность персонала	баллы	ежемесячно
Удовлетворенность партнеров	баллы	ежемесячно
Удовлетворенность поставщиков	баллы	ежемесячно
Удовлетворенность клиентов	баллы	ежемесячно
Удовлетворенность партнеров	баллы	ежемесячно
Удовлетворенность поставщиков	баллы	ежемесячно

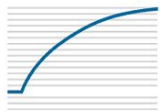
Продукт «Эффективная система продаж и маркетинга»



# Бизнес-процессы

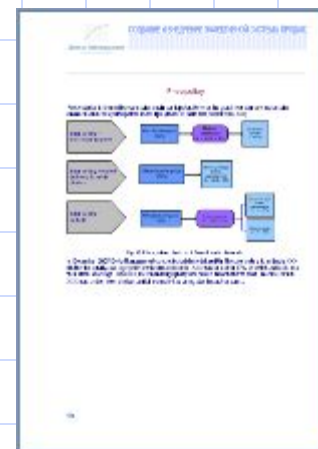
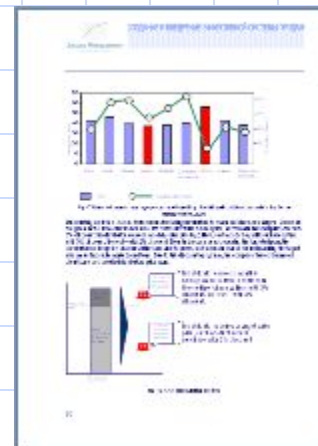
- Бизнес-процессы, обеспечивающие покрытие разработанной ранее модели дистрибуции и соответствующие стратегии продаж компании
- Формализованное описание бизнес-процессов в продажах и маркетинге, которое может быть использовано для других целей



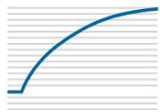


# ПОЛИТИКИ

- Ассортиментная. Товарная линейка, построенная в соответствии со стратегией продаж компании
- Клиентская. Сегментированная клиентская база, профиль «идеального контрагента»
- Кредитная. Чёткие количественные критерии по работе с дебиторской задолженностью
- Ценовая. Проработанный прайс-лист, система скидок и бонусов

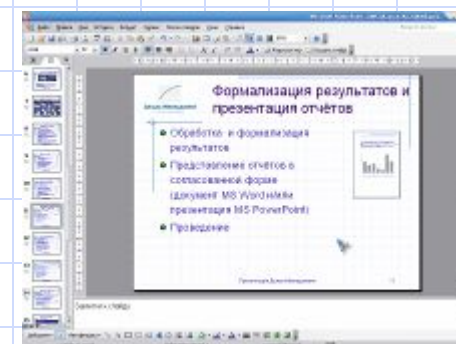
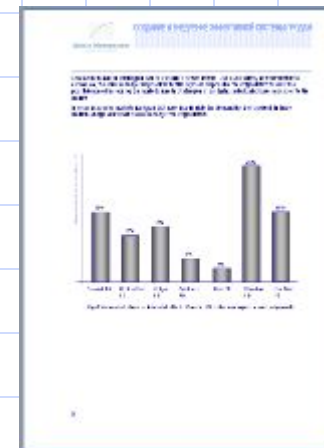


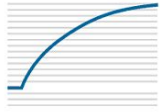
Продукт «Эффективная  
система продаж и маркетинга»



# Формализация результатов и презентация отчётов

- Обработка и формализация результатов
- Представление отчётов в согласованной форме (документ MS Word и/или презентация MS PowerPoint)
- Проведение презентации результатов перед Заказчиком
- Передача результатов



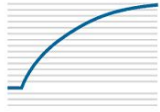


# Ожидаемые результаты

- Детализированная стратегия продаж, основанная на результатах анализа общей стратегии компании и результатов аудита
- Модель дистрибуции, описывающая каналы дистрибуции, определённые в соответствии со стратегией продаж
- Описание оргструктуры отделов маркетинга и продаж, обслуживающей новые каналы дистрибуции
- Описание бизнес-процессов, привязанных к новой оргструктуре
- Система управленческих показателей (KPI), методики и частоты сбора этих показателей
- Система мотивации персонала в продажах и маркетинге
- Новые политики:
  - Ассортиментная
  - Кредитная
  - Клиентская
  - Ценовая
- На основе этой информации создаётся формализованный отчёт, который может быть использован как основа для внедрения изменений

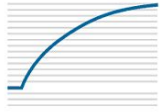
Продукты «Эффективная

система продаж и маркетинга»



# Дополнительные продукты

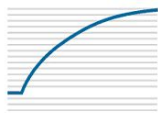
- Поддержка маркетинговой деятельности:
  - Продукт «Маркетинговое сопровождение»
  - Продукт «Стратегия эффективного входа на рынок»
- Реализация разработанной стратегии:
  - Продукт «Внедрение эффективной системы продаж и маркетинга»
  - Продукт «Доверительное управление продажами и маркетингом»
- Мониторинг влияния внедрённых рекомендаций:
  - Продукт «Контроль качества»
  - Продукт «Аттестация сотрудников»
  - Продукт «Эффективная система продаж и маркетинга»



# Резюме

- «Эффективная система продаж и маркетинга» – консалтинговый продукт, дающий основу для реализации стратегии повышения эффективности продаж и маркетинга
- Вне зависимости от того, как Заказчик собирается реализовать изменения – самостоятельно или с помощью консультантов, продукт одинаково полезен
- Мы можем предложить последующие консалтинговые продукты, которые завершают цикл изменений





**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)



Продукт «Эффективная  
система продаж и маркетинга»