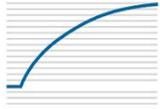


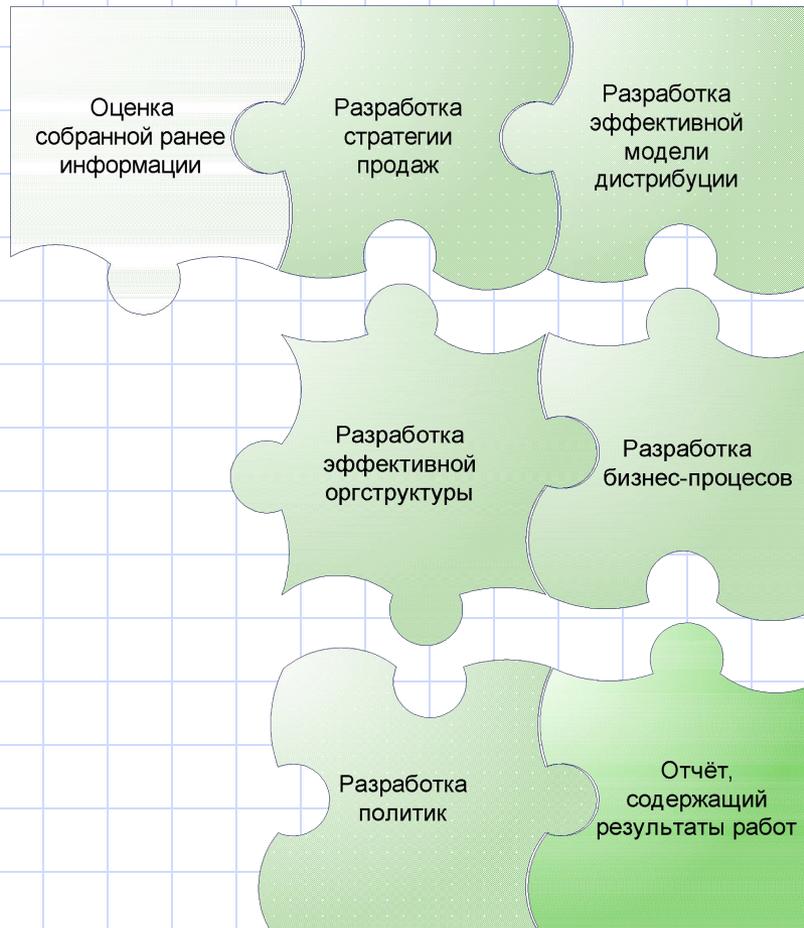
**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Эффективная система продаж и маркетинга

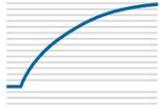
Консалтинговая фирма  
Дельта Менеджмент



# Продукт «Эффективная система продаж и маркетинга»

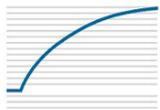


- Проведение оценки полноты собранной ранее информации
- Разработка:
  - Стратегии продаж
  - Эффективной модели дистрибуции
  - Эффективной оргструктуры
  - Оптимальных, относительно новой оргструктуры, бизнес-процессов
  - Ассортиментной, кредитной, клиентской и ценовой политик
- Создание формализованного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

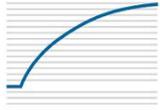


# Примерный график проекта



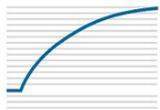
- Проект, выполняемый по отработанной эффективной методологии
- Длительность этапов может меняться в зависимости от потребностей клиента

Продукт «Эффективная  
система продаж и маркетинга» 4

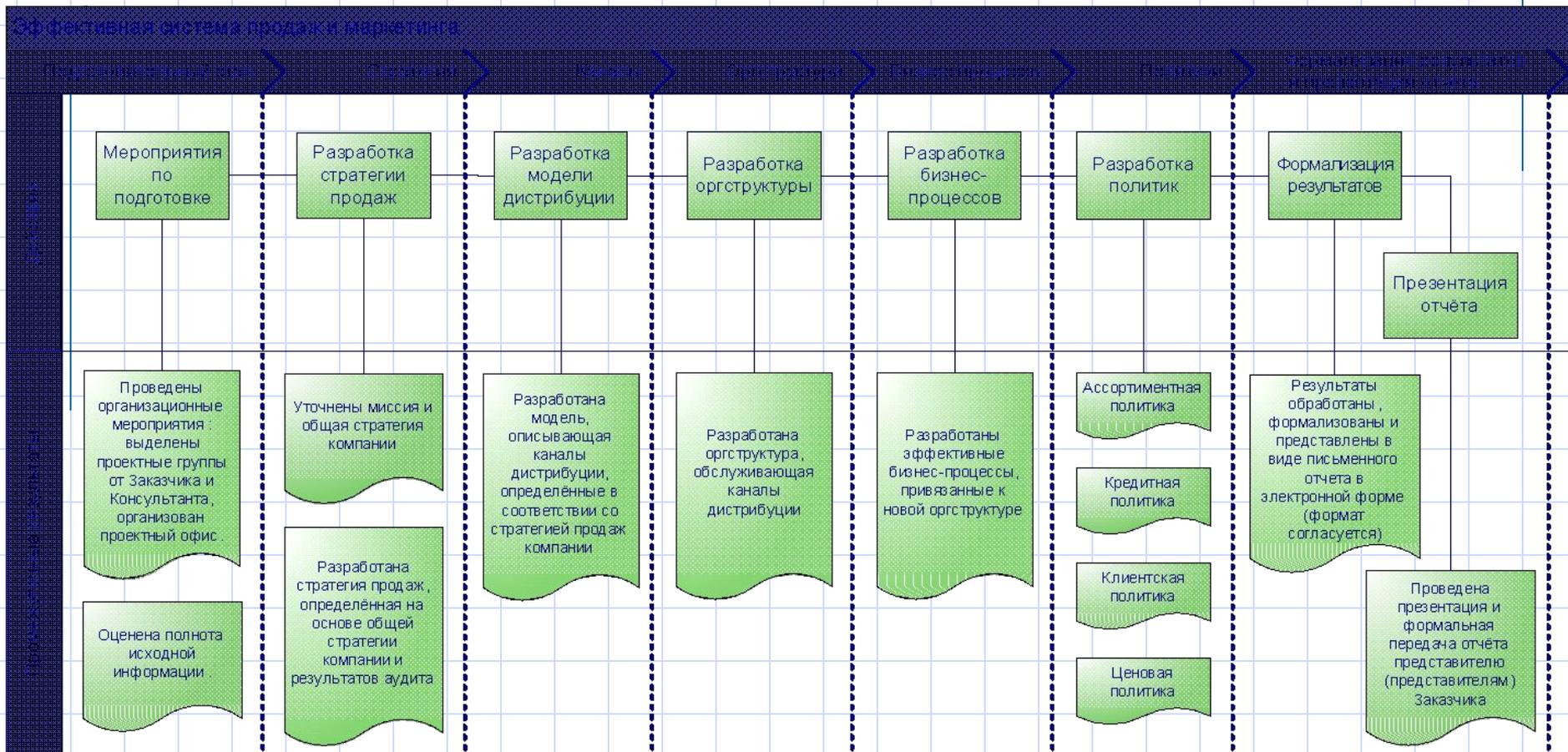


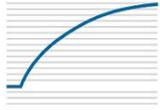
# Методология проведения работ

- 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)



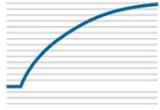
# Состав проекта





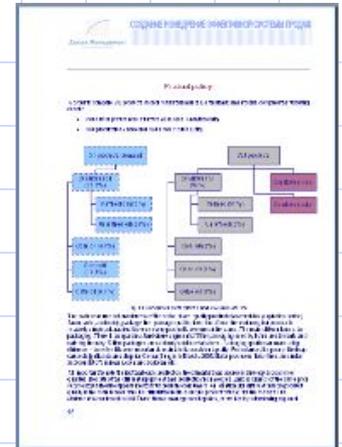
# Подготовительный этап

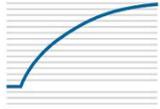
- Организация проектных команд
  - Проектная команда со стороны Заказчика
  - Проектная команда со стороны Исполнителя
  - Кураторы проекта с каждой из сторон
- Согласование устава проекта (регламента взаимодействия)
  - Согласование регламента
  - Выпуск приказов (распоряжений по компании Заказчика), 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

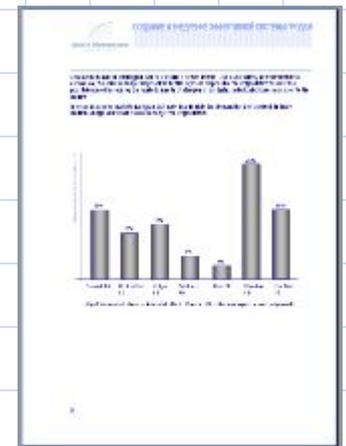
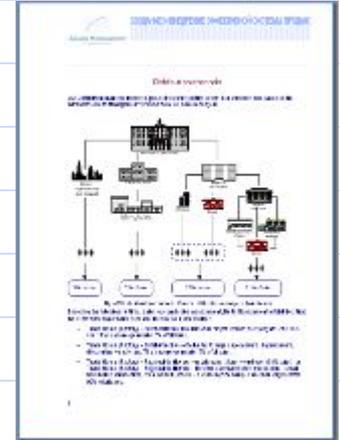
- Разработка или корректировка товарной линейки
- Определение географии продаж
- Определение алгоритма входа на новые рынки
- Рекомендации по выбору программ продвижения продуктов



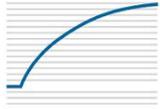


# Каналы продаж

Определение каналов  
дистрибуции,  
отвечающих  
стратегическим целям  
компании-клиента



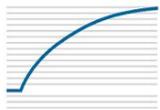




# Бизнес-процессы

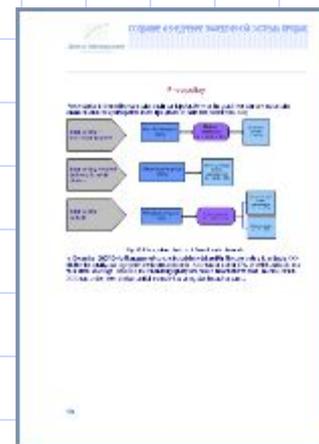
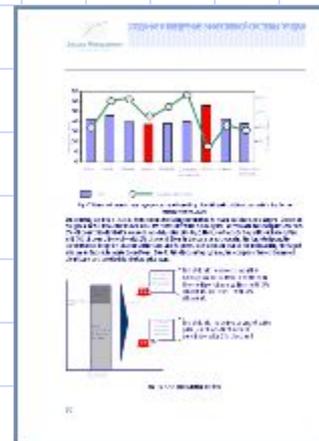
- Бизнес-процессы, обеспечивающие покрытие разработанной ранее модели дистрибуции и соответствующие стратегии продаж компании
- Формализованное описание бизнес-процессов в продажах и маркетинге, которое может быть использовано для других целей



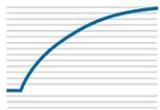


# ПОЛИТИКИ

- 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

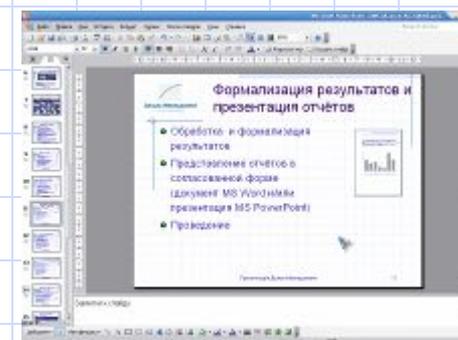
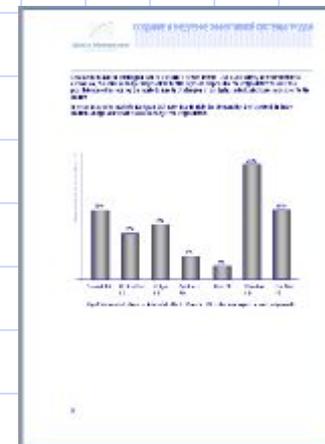


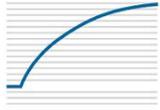
Продукт «Эффективная  
система продаж и маркетинга»



# 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



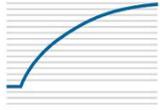


# Ожидаемые результаты

- 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 в систему продаж и маркетинга

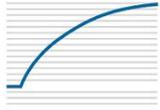
Продукт «Эффективная

система продаж и маркетинга»



# Дополнительные продукты

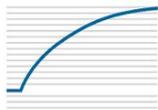
- Поддержка маркетинговой деятельности:
  - Продукт «Маркетинговое сопровождение»
  - Продукт «Стратегия эффективного входа на рынок»
- Реализация разработанной стратегии:
  - Продукт «Внедрение эффективной системы продаж и маркетинга»
  - Продукт «Доверительное управление продажами и маркетингом»
- 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

Продукт «Эффективная система продаж и маркетинга» 16



**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»