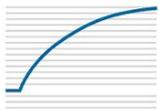


Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Консалтинговая компания «Дельта Менеджмент»

Презентация



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Партнеры



Дмитрий Добровольский

Партнер

Возглавляет практики: «Стратегия», «Доверительное Управление»

Дмитрий Добровольский имеет 12-летний опыт работы в сфере продаж и маркетинга в российских и зарубежных компаниях, таких как Kraft Foods Int. и AT-Trade Inc.

Среди основных достижений можно выделить: реорганизацию компании AT-Trade из дистрибуторской в производственную, вывод на рынок новых брендов, значительное увеличение доли компании на рынке.

В 2002г. Дмитрий основал и возглавил консалтинговую компанию Дельта Менеджмент. В качестве Партнера компании провел более 20 проектов по построению системы продаж и маркетинга, оптимизации технологии продаж. Имеет диплом Московского государственного лингвистического университета, прослушал различные курсы в университете SUNY Albany, США.



Сергей Галкин

Управляющий партнер

Возглавляет практику «Экспортные продажи»

Галкин Сергей имеет 10 летний опыт работы в области продаж и маркетинга, построения системы экспортных продаж, выводу и продвижению торговых марок в категории FMCG на рынки других стран.

Под его руководством в компании A-T Trade было построено направление экспортных продаж, были налажены регулярные поставки продукции в 10 стран СНГ и Дальнего Зарубежья.

Имеет диплом с отличием Новосибирского высшего военно-политического училища, диплом MBA по специализации «Маркетинг» Московской международной высшей школы бизнеса.



Татьяна Ветрова

Партнер

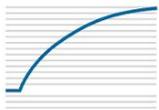
Возглавляет практику «B2B Research»

Татьяна Ветрова обладает 9-летним опытом работы в сфере отраслевого маркетинга и исследований.

После 2 лет работы Руководителем департамента исследований в МТС, работает с Дельта Менеджмент и возглавляет практику Бизнес Исследований.

Под её руководством в компании было реализовано свыше 30 проектов в области промышленного маркетинга, в частности в сфере FMCG, машиностроения, обрабатывающей промышленности, транспорта и логистики, а также банковских и финансовых услуг.

Имеет диплом Московского государственного университета, является автором ряда публикаций в отраслевой прессе и бизнес изданиях.



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Руководители Практик



Сергей Усачев
Директор, практика «M&A»

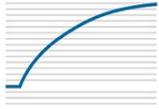
Сергей Усачев имеет 10-летний опыт работы в области управления инвестиционными проектами (M&A, прямые инвестиции). Принимал участие в проектах создания нефтехимического, лесного и кондитерского холдингов. Реализовал ряд проектов по покупке-продаже предприятий капитализацией свыше \$50 млн. Имеет дипломы Московского Государственного Технического Университета им. Баумана, Государственного Университета - Высшей школы экономики.



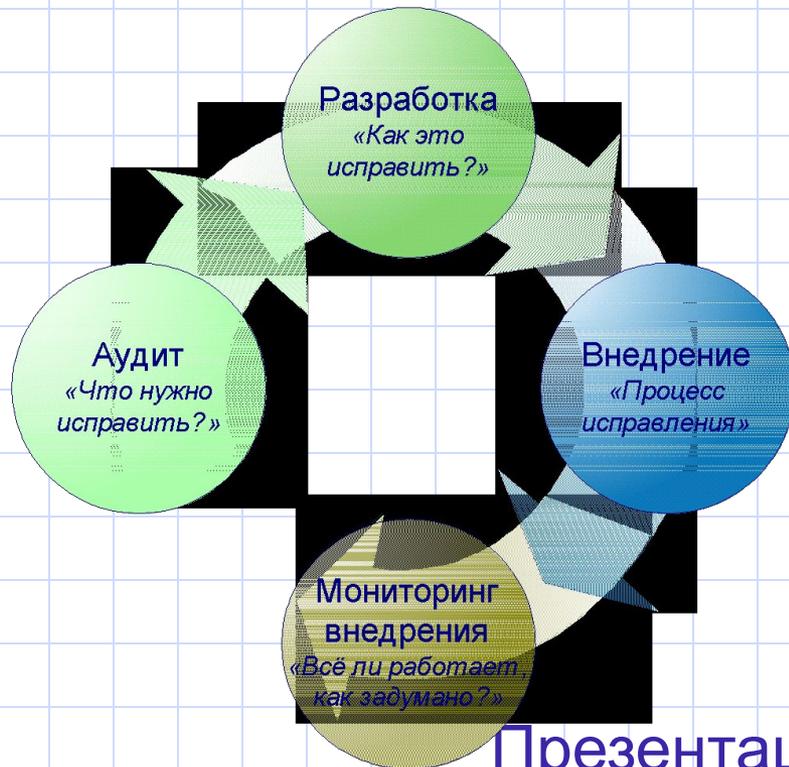
Наталья Сторожева
Директор, практика «Sales & Marketing General»

Наталья Сторожева имеет 10-летний опыт работы в сфере продаж и маркетинга в крупных российских компаниях, таких как "Пятерочка", "Майский Чай", "Вимм Билль Данн", "Окна Роста". Среди основных достижений можно выделить: постановку системы продаж и маркетинга в компании "Окна Роста" 2005-2007, разработку и внедрение стратегии торгового маркетинга компании "Вимм Билль Данн" 2004-2005, существенное увеличение доли сетевых продаж компании "Майский Чай" 2003-2004, постановку работы с компаниями-поставщиками в сети розничных магазинов "Пятерочка" 2000-2002. Имеет диплом Саратовского государственного университета, диплом ММВА Русской Школы Управления, сертификаты курсов и семинаров по управлению продажами и маркетингом.

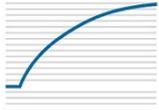
Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-managemen
t.ru



Алгоритм нашей работы



- Общий цикл работ, выполняемых «Дельта Менеджмент» состоит из 4 больших этапов
- В зависимости от потребностей клиента, состав работ на каждом этапе может быть разным
- Для того, чтобы характеризовать состав работ, мы вводим понятие «продукта»
- Продукт – это совокупность работ на одном или нескольких этапах работ
 - выполняемых в соответствии с практиками проектного управления
 - характеризующихся определёнными результатами



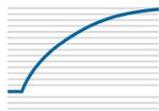
Наш профиль

«Дельта Менеджмент»- российская консалтинговая компания, ориентированная на системные решения в области стратегического развития и эффективного управления бизнесом.

Наши практики:

- Стратегия
- Покупка бизнеса – слияния и поглощения
- Продажи и маркетинг (6 отраслевых направлений)
- Доверительное управление
- Экспорт
- Отраслевые исследования

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

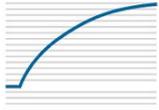
Стратегия

В рамках данной практики проводятся проекты по разработке и реализации планов развития компании.



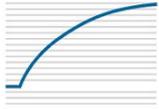
<http://www.delta-management.ru/consulting/185.ahtm>

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



В рамках практики реализуются этапы работ:

- Определение наиболее привлекательных сегментов рынка
- Выбор наиболее привлекательных регионов
- Определение эффективной бизнес-модели компании в отрасли
- Создание ключевых компетенций компании для реализации эффективной бизнес-модели
- Разработка эффективной организационной структуры компании
- Формирование стратегии развития компании



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

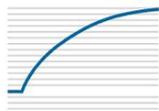
Слияния и поглощения

В рамках практики реализуются проекты по оценке бизнеса, подготовке инвестиционных меморандумов, проведению переговоров по покупке и продаже бизнеса, сопровождению сделок.

<http://www.delta-management.ru/consulting/193.ahtm>



Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Продажи и маркетинг, общая практика

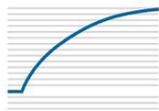
В рамках данной практики реализуются проекты по построению и внедрению эффективных систем маркетинга и продаж для компаний в различных отраслях.

<http://www.delta-management.ru/consulting/160.ahtm>

<http://www.delta-management.ru/consulting/163.ahtm>



Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru

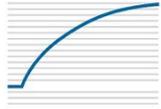


Продажи и маркетинг, общая практика

В рамках практики существуют направления:

- **Аудит продаж и маркетинга:**
 - Аудит для определения эффективности компании
 - Аудит коммерческий для оценки стоимости компании (часть due diligence при продаже или покупке компаний)
- **Разработка:**
 - Эффективной системы продаж и маркетинга
 - Стратегии эффективного входа на рынок
 - Создания франшизного пакета для предприятий розницы
 - Плана маркетингового сопровождения
- **Внедрение изменений:**
 - Внедрение разработанной системы продаж и маркетинга
 - Ведение доверительного управления продажами и маркетингом
- **Мониторинг результатов:**
 - Контроль качества внедрения изменений
 - Аттестация сотрудников

Продажи и маркетинг, автомобильный бизнес



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Предоставление консультационных услуг ведущим автомобильным производителям и дилерам в России.

В рамках данной практики проводятся проекты по построению и внедрению эффективной системы дистрибуции, розничных продаж и технического обслуживания в автомобильной отрасли.



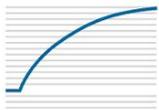
<http://www.delta-management.ru/consulting/184.htm>

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru

Продажи и маркетинг, автомобильный бизнес

В рамках практики существуют направления:

- Оценка эффективности операционной деятельности
- Разработка рекомендаций по:
 - формированию и внедрению операционных стандартов
 - Формированию и внедрению стандартов «Дилер-Клиент»
 - повышению лояльности клиентов к мастер-бренду и дилерскому предприятию
- Разработка маркетинговых кампаний
- Организация процесса обучения персонала
- Мониторинг работы дилерской сети



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Экспорт

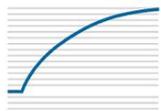
Предоставление консультационных услуг при выходе на зарубежные рынки. Определение приоритетности рынков других стран.

В рамках практики проводятся проекты как по построению системы экспортных продаж, так и по повышению их эффективности.



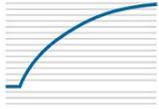
<http://www.delta-management.ru/consulting/192.ahtm>

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



В рамках практики существуют направления:

- Категоризация рынков различных стран по привлекательности
- Оценка особенностей работы и дистрибуции на конкретном рынке выбранной страны
- Определение стратегии экспортных продаж
- Формирование маркетинговых стратегий
- Доверительное управление экспортными продажами



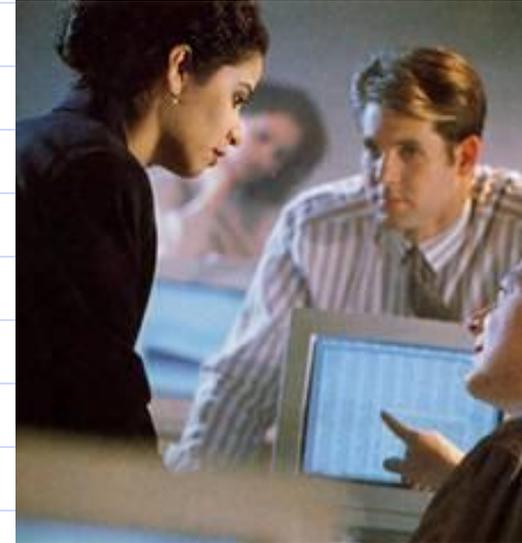
Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Отраслевые исследования

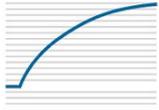
Проведение специализированных маркетинговых исследований в области Business-to-Business.

Одна из первых в России практик промышленного маркетинга.

<http://www.b2bresearch.ru>



Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru

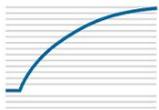


Отраслевые исследования

В рамках практики существуют направления:

- AD НОС (заказные исследования):
 - Конкурентный анализ
 - Анализ рынка
 - Анализ потребителей
- Market Monitor (регулярные исследования для нескольких участников рынка)
- Инициативные (готовые) исследования

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Доверительное Управление

Профессиональное решение всех функциональных и организационных вопросов, в соответствии с численными целевыми показателями, определенными Договором в доверительного управления.

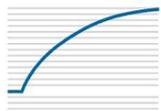


В рамках практики существуют направления:

- Доверительное Управление продажами
- Доверительное Управление бизнесом

<http://www.delta-management.ru>

Презентация Дельта Менеджмент
www.delta-managemen
t.ru



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Среди наших клиентов:



Известный производитель новых отечественных продуктов питания снековой группы



Frito Lay - крупный производитель снеков



Специализированный завод по производству газовых счетчиков, лидер продаж приборов учета расхода газа



Группа компаний СтройТрансГаз



Поставщик медицинского оборудования

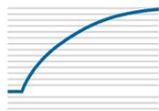


Издательство



Крупный производитель и поставщик чая, кофе, безалкогольных напитков

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Среди наших клиентов:



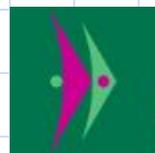
Международная консультационно-аудиторская сеть



ТПГ «Кристалл»
Московский водочный завод

РОСНО

Одна из ведущих страховых компаний России



СД ФУДС
Дистрибьюторско-логистическая компания

Дистрибьютор компании «Марс»

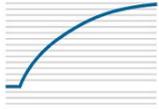


Инвестиционно-строительное объединение на российском рынке



Профессиональные гигиенические средства ухода и защиты

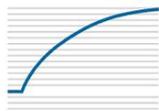
Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Проектный опыт

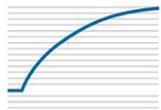
Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



Примеры проектов

- Построение эффективной системы продаж медицинского оборудования (прямые и дилерские продажи)
- Создание стратегии развития компании (продажи медицинского оборудования) и маркетингового бюджета
- Разработка стратегии развития дистрибуторской компании
- Построение эффективной системы продаж газового оборудования (дилерские продажи)
- Построение эффективной системы продаж кондитерской продукции и безалкогольных напитков (отдел продаж на базе дистрибутора)

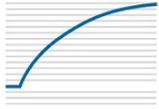
Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



Построение системы прямых и дилерских продаж: **Клиент**

- Торговая медицинская компания работающая на рынке более 10 лет, имеющая холдинговую структуру
- Один из основных участников рынка медицинского лабораторного оборудования и расходных материалов в Москве и Московской области (доля рынка по отдельным категориям продукции от 5% до 40%)
- Основное направление деятельности - дистрибуция медицинской продукции зарубежных производителей (по отдельным брендам эксклюзивная дистрибуция) в форме собственных розничных и оптовых продаж на территории Российской Федерации.

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru



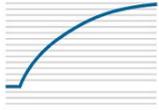
Построение системы прямых и дилерских продаж: **Задачи**

Цель проекта:

- Построение эффективной системы продаж.

Задачи проекта:

- Формализация политик продаж
- Создание эффективного отдела продаж
- Сокращение стоимости продаж
- Разработка и построение бизнес-процессов в продажах
- Постановка процесса планирования продаж и рабочего времени торгового персонала



Построение системы прямых и дилерских продаж: **Ситуация перед началом проекта**

Сильные стороны компании:

1. Опыт работы на рынке, установившиеся связи с клиентами и рядом административных структур
2. Экспертные знания по продукту

Слабые стороны компании:

1. Отсутствие четкой структуры
2. Политики продаж не формализованы
3. Отсутствие мотивации торгового персонала
4. Отсутствие планирования продаж
5. Отсутствие прозрачной системы контроля продаж

Возможности:

1. Укрепление позиции компании в регионах
2. Усиление позиции компании в Москве и Московской области

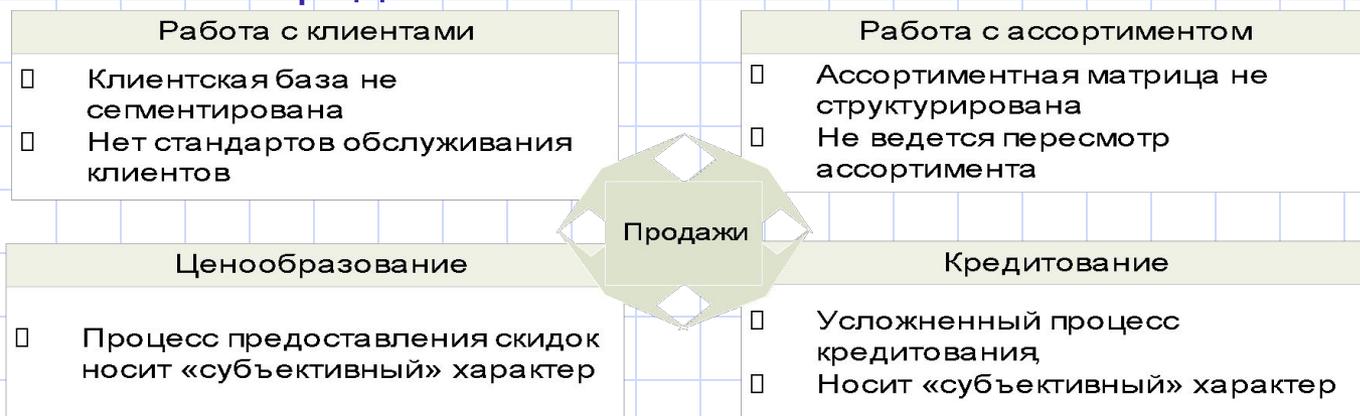
Угрозы:

1. Усиление конкурентов в Москве и Московской области
2. Централизация закупок медицинской продукции

Построение системы прямых и дилерских продаж: **Что было сделано**

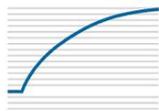
Этап I. Аудит коммерческой деятельности

Проблемы в продажах:



Проблемы в соответствии организационной структуры и каналов сбыта:



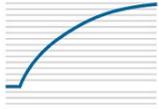


Построение системы прямых и дилерских продаж: **Что было сделано**

Этап I. Аудит коммерческой деятельности

Предложены пути решения:

- Разработка политик продаж
- Развитие дилерского и регионального каналов продаж
- Создание формализованной организационной структуры с четким закреплением вертикальных и горизонтальных связей



Построение системы прямых и дилерских продаж: **Что было сделано**

Этап II. Разработка эффективных политик

- Сформулирована стратегия компании в продажах:
Фокусировка компании на продажах профильной продукции ключевым клиентам
- Разработаны политики продаж:



- Формализованы бизнес-процессы в продажах



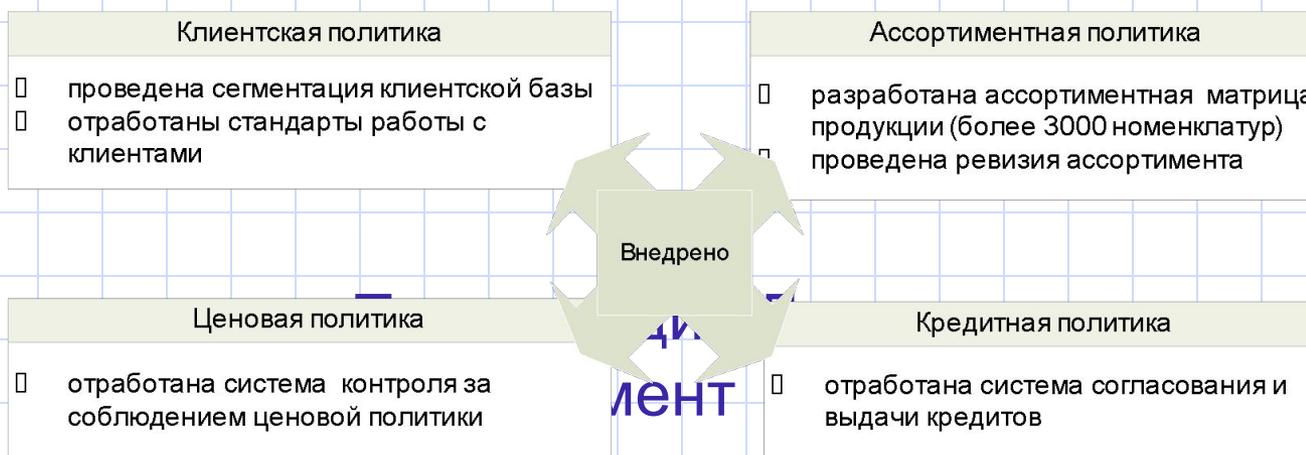
Построение системы прямых и дилерских продаж: **Что было сделано**

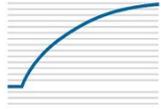
Этап III. Внедрение

Сформирован отдел продаж согласно новой оргструктуре:

- Написаны положения и должностные инструкции для отдела продаж
- Организованы тренинги для руководителя отдела прямых продаж
- Разработана система мотивации сотрудников отдела продаж
- Внедрена система отчетности торгового персонала

Внедрены прописанные на предыдущем этапе политики:





Построение системы прямых и дилерских продаж: **Что было сделано**

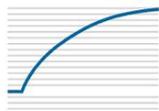
Этап III. Внедрение

Внедрена планово-бюджетная система:

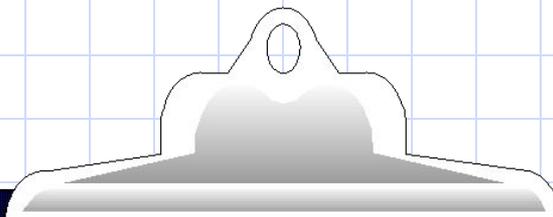
- Составлен бюджет Компании на год
- Поставлена процедура планирования продаж по клиентам, менеджерам по продажам
- Проведена квартальная ревизия бюджета

Согласована стратегия развития дилерского отдела

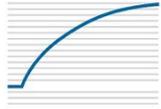
- Согласован бюджет отдела
- Произведена оценка графика развития регионов



Построение системы прямых и дилерских продаж: **Результат**



Характеристика	Результаты проекта (через год с момента начала проекта)
Оборот компании (по профильным позициям), в том числе	+30%
Прямые продажи ,	+20%
Дилерские и региональные продажи	+35%
Оборот на 1 сотрудника отдела прямых продаж	+50%
Стоимость продаж на единицу оборота	-38%
Сумма среднего заказа клиента	+42%



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма



ООО "Рамкон", г. Москва

«Компания ООО «Рамкон» поставила перед собой цель наладить производство и дистрибуцию круассанов высокого качества, способных конкурировать с продукцией иностранных производителей. В феврале 2003 г. руководство ООО «Рамкон» приняло решение обратиться к услугам консультантов с целью получения профессиональной помощи и рекомендаций.

Консалтинговая компания «Дельта Менеджмент» помогла нам выработать стратегию бренда и найти стратегических партнеров по дистрибуции круассанов марки «Mont Blanc» во всех каналах сбыта в Москве и регионах.

Мы высоко оценили результаты нашего сотрудничества и сложившиеся партнерские отношения между нашими компаниями».

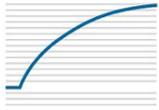
Презентация Дельта

В.В. Макаров, генеральный директор ООО «Рамкон»

Менеджмент

www.delta-managemen

t.ru



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма



Издательский Дом Гребенникова, г. Москва

«Уважаемый Дмитрий Валерьевич!

Позвольте от лица руководства Издательского Дома Гребенникова, от редакции журнала «Управление продажами» и ЗАО «Гребенников и партнеры. Санкт-Петербург» выразить Вам благодарность за выступление на конференции «Управление продажами. Пути совершенствования», которая состоялась при поддержке Российской Ассоциации Маркетинга 19-20 апреля 2004 года в конгресс-холле клуба «Олимпия» в Санкт-Петербурге».

А. Тихонова , генеральный директор

ЗАО «Гребенников и партнеры. г. Санкт-Петербург»



ОАО «Мелькомбинат», г. Тверь

«ОАО «Мелькомбинат» выражает консалтинговой компании «Дельта Менеджмент» признательность за участие в решении актуальных проблем, стоящих перед службой продаж мукомольного комплекса».

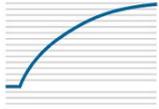
Презентация Дельта

Менеджмент

Менеджер коммерческого директора мукомольного комплекса

www.delta-managemen

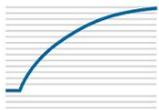
t.ru



В папке «Консалтинговые продукты» представлена подробная информация о следующих продуктах компании:

- Стратегия
- Слияния и поглощения
- Продажи и маркетинг, общая практика
- Продажи и маркетинг, автобизнес
- Экспорт
- Доверительное управление
- Дополнительные продукты:
 - Франшизный пакет
 - Аудит системы продаж и маркетинга
 - Оптимизация существующей структуры продаж

Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-managemen
t.ru



Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

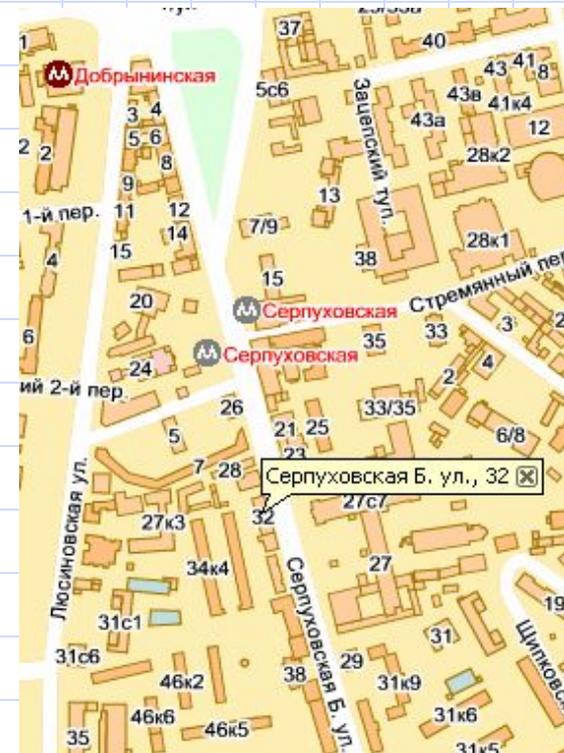
Наши координаты

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

Телефон: +7 (495) 981-07-49; 237-33-02

E-mail: newclients@delta-management.ru

Web-site: www.delta-management.ru



Презентация Дельта
Менеджмент
www.delta-management.ru