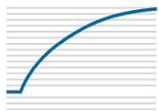


**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Консалтинговая компания «Дельта Менеджмент»

Презентация



**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Партнеры



## **Дмитрий Добровольский**

Партнер

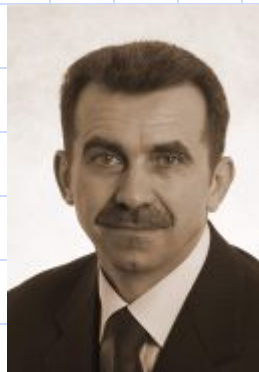
Возглавляет практики: «Стратегия», «Доверительное Управление»

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

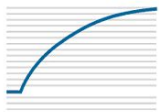
Возглавляет практику «B2B Research»

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»

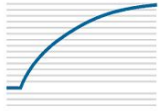
Сергей Усачев имеет 10-летний опыт работы в области управления инвестиционными проектами (M&A, прямые инвестиции). Принимал участие в проектах создания нефтехимического, лесного и кондитерского холдингов. Реализовал ряд проектов по покупке-продаже предприятий капитализацией свыше \$50 млн. Имеет дипломы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



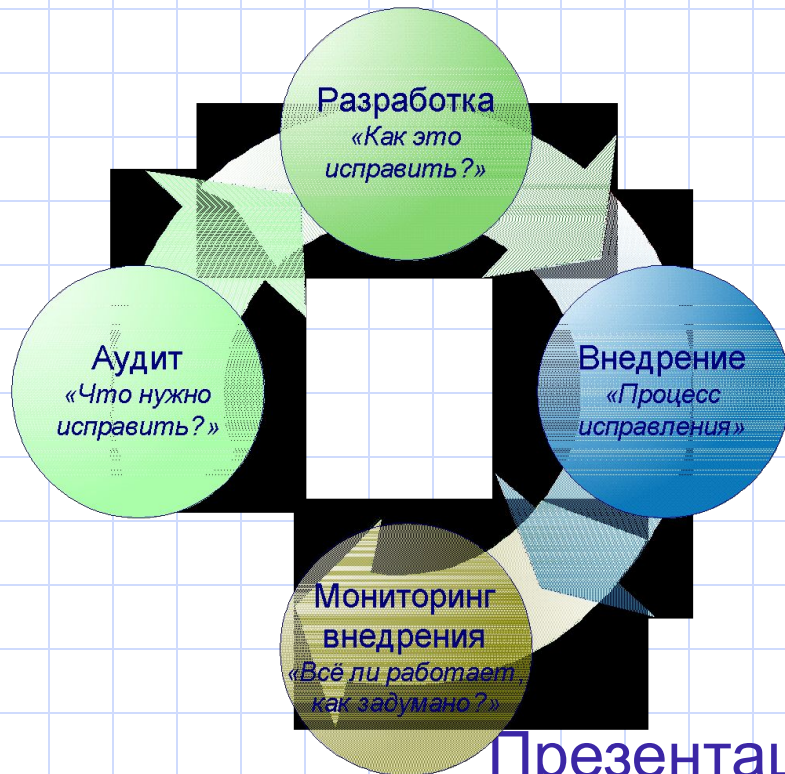
**Наталья Сторожева**  
Директор, практика «Sales & Marketing General»

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.

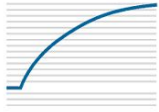
**Презентация Дельта**  
**Менеджмент**  
**www.delta-managemen**  
**t.ru**



# 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



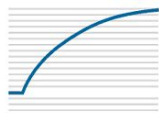
# Наш профиль

«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](http://www.delta-management.ru)



**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

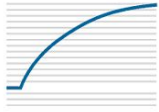
# Стратегия

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



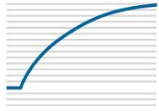
<http://www.delta-management.ru/consulting/185.ahtm>

Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://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

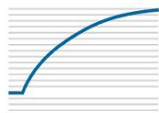
В рамках практики реализуются проекты по оценке бизнеса, подготовке инвестиционных меморандумов, проведению переговоров по покупке и продаже бизнеса, сопровождению сделок.

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



Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)





**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Продажи и маркетинг, общая практика

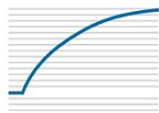
В рамках данной практики реализуются проекты по построению и внедрению эффективных систем маркетинга и продаж для компаний в различных отраслях.

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

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



Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)

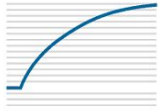


# Продажи и маркетинг, общая практика

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.



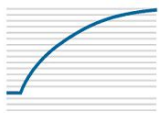
<http://www.delta-management.ru/consulting/184.htm>

Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://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

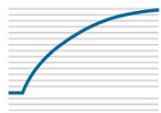
Предоставление консультационных услуг при выходе на зарубежные рынки. Определение приоритетности рынков других стран.

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](http://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

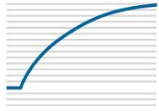
Проведение специализированных маркетинговых исследований в области Business-to-Business.

Одна из первых в России практик промышленного маркетинга.

<http://www.b2bresearch.ru>



Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



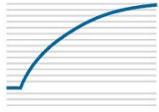
# Отраслевые исследования

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](http://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.

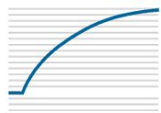


В рамках практики существуют направления:

- 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

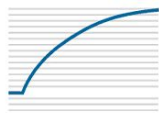


Издательство



Крупный производитель и поставщик чая, кофе, безалкогольных напитков

Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Среди наших клиентов:



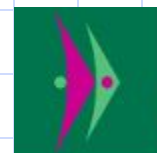
Международная консультационно-аудиторская сеть



ТПГ «Кристалл»  
Московский водочный завод

**РОСНО**

Одна из ведущих страховых компаний России



**СД ФУДС**  
Дистрибьюторско-логистическая компания

Дистрибьютор компании «Марс»

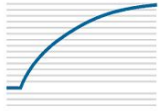


Инвестиционно-строительное объединение на российском рынке



Профессиональные гигиенические средства ухода и защиты

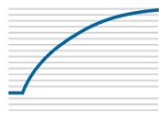
Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Проектный опыт

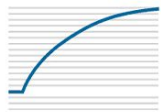
Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



# Примеры проектов

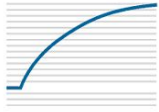
- Построение эффективной системы продаж медицинского оборудования (прямые и дилерские продажи)
- Создание стратегии развития компании (продажи медицинского оборудования) и маркетингового бюджета
- Разработка стратегии развития дистрибуторской компании
- Построение эффективной системы продаж газового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

Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://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.



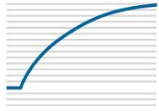
# Построение системы прямых и дилерских продаж: **Задачи**

## **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**

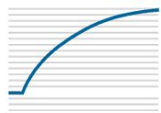
## Этап I. Аудит коммерческой деятельности

### Проблемы в продажах:



### Проблемы в соответствии организационной структуры и каналов сбыта:



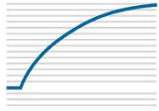


# Построение системы прямых и дилерских продаж: **Что было сделано**

## **Этап I. Аудит коммерческой деятельности**

Предложены пути решения:

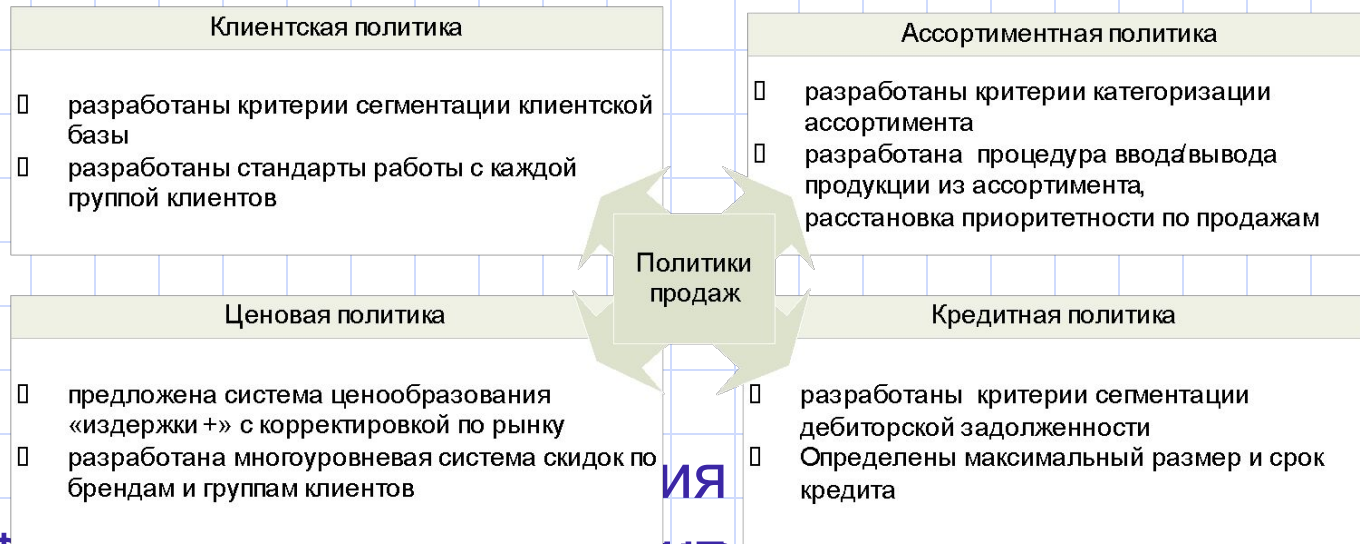
- Разработка политик продаж
- Развитие дилерского и регионального каналов продаж
- Создание формализованной организационной структуры с четким закреплением вертикальных и горизонтальных связей



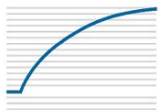
# Построение системы прямых и дилерских продаж: **Что было сделано**

## 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



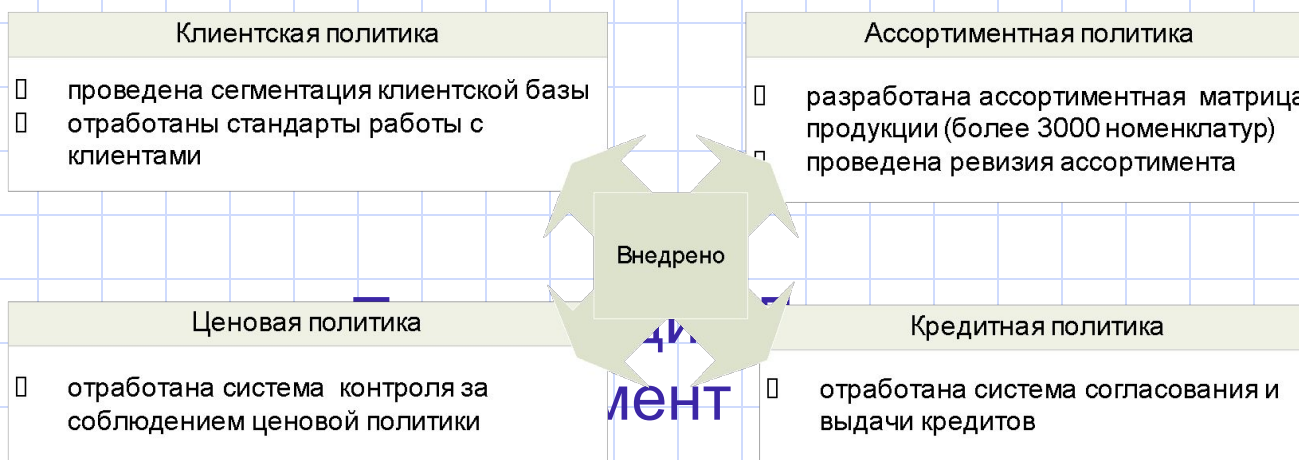
# Построение системы прямых и дилерских продаж: **Что было сделано**

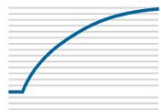
## Этап III. Внедрение

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**

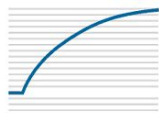
## **Этап III. Внедрение**

Внедрена планово-бюджетная система:

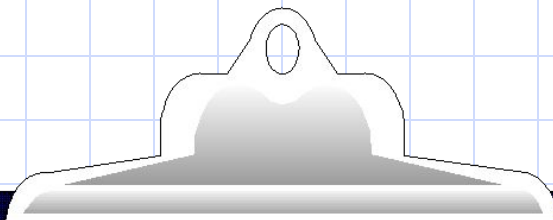
- Составлен бюджет Компании на год
- Поставлена процедура планирования продаж по клиентам, менеджерам по продажам
- Проведена квартальная ревизия бюджета

Согласована стратегия развития дилерского отдела

- Согласован бюджет отдела
- Произведена оценка графика развития регионов

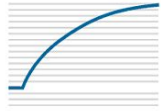


# Построение системы прямых и дилерских продаж: **Результат**



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%

МЕНЕДЖМЕНТ



**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».

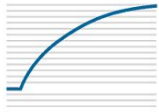
**Презентация Дельта**

*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».

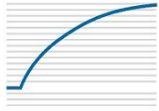
**Презентация Дельта**

**Менеджмент** *коммерческий директор мукомольного комплекса*

**www.delta-managemen**

**t.ru**

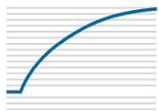




В папке «Консалтинговые продукты» представлена подробная информация о следующих продуктах компании:

- 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-management.ru](http://www.delta-management.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](mailto:newclients@delta-management.ru)

**Web-site:** [www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)



Презентация Дельта  
Менеджмент  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)