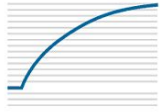


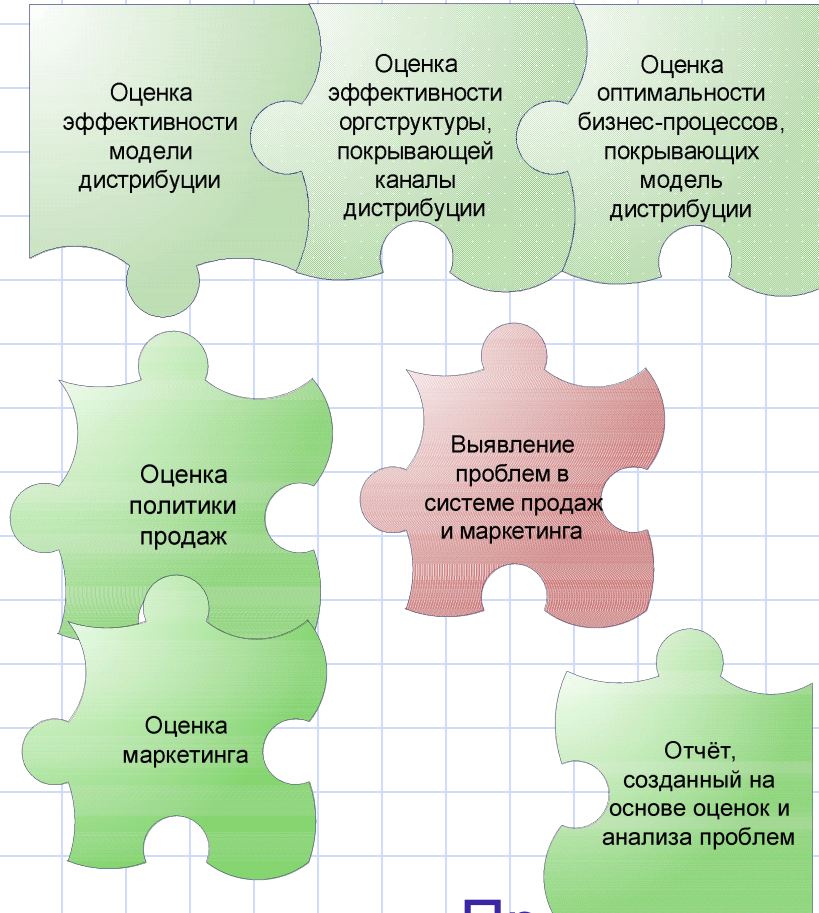
Дельта Менеджмент
консалтинговая фирма

Аудит системы продаж и маркетинга

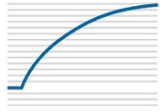
Консалтинговая фирма
Дельта Менеджмент



Продукт «Аудит системы продаж и маркетинга»

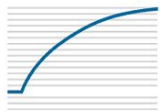


- Проведение оценок:
 - Эффективности модели дистрибуции
 - Эффективности оргструктуры
 - Оптимальности бизнес-процессов и их соответствия лучшим практикам
 - Политики продаж
 - Маркетинговой политики
- Выявление проблем и рисков
- Создание формализованного отчёта

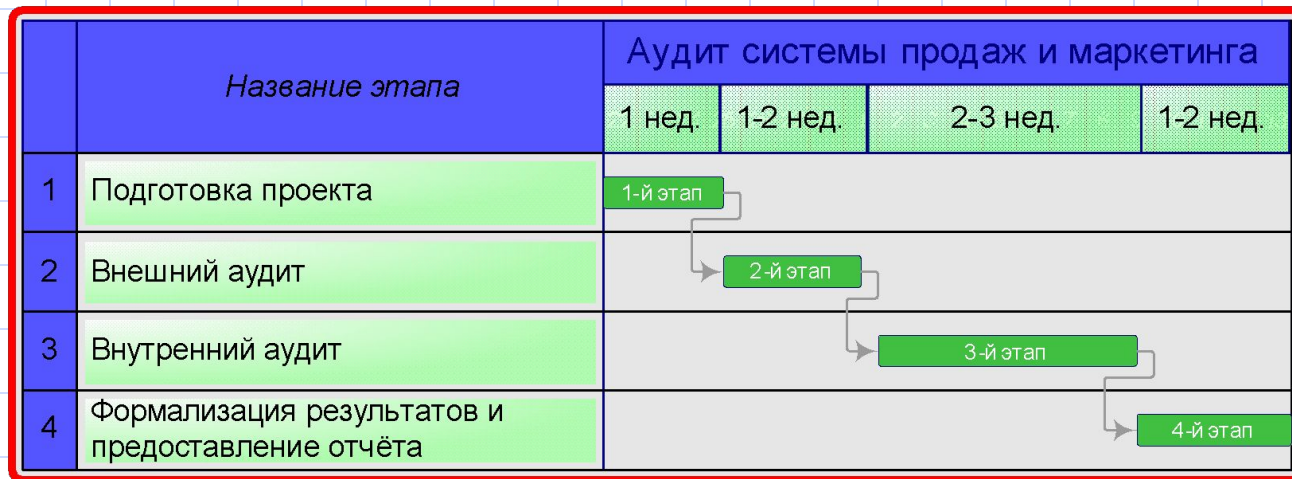


Когда нужен этот продукт?

- Проведение оценки эффективности собственной системы продаж и маркетинга:
 - При самостоятельно диагностированном снижении темпов роста продаж
 - При необходимости открытия новых резервов существующего роста продаж
- Оценка существующей системы маркетинга и продаж перед внедрением средств автоматизации
- Необходимость оценки проблем и рисков в системе продаж и маркетинга

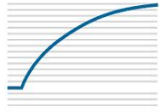


Примерный график проекта



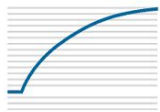
- Проект, выполняемый по отработанной эффективной методологии
- Длительность этапов может меняться в зависимости от потребностей клиента

Продукт «Аудит системы продаж и маркетинга»



Методология проведения работ

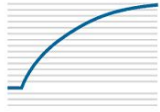
- Экспертные интервью с сотрудниками компании Заказчика и его торговыми партнёрами
- Анализ управленческих документов компании Заказчика
- Полевые исследования
- Стратегические сессии с топ-менеджерами компании Заказчика
- Выездные стратегические сессии и деловые игры (по необходимости и дополнительному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



Состав проекта

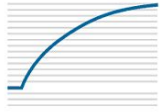


Продукт «Аудит системы продаж и маркетинга»



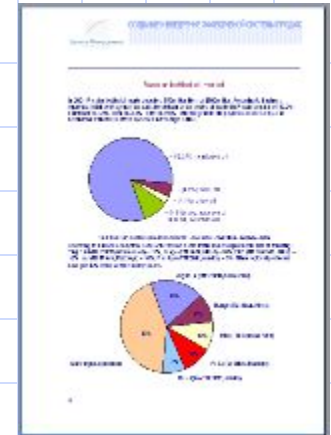
Подготовительный этап

- 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

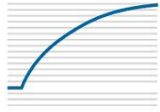


Внешний аудит

- Изучение рынка:
 - Размер категории
 - Модели распространения продукта
 - Категории потребителей
 - Ёмкость рынка и тенденции его развития
- Изучение конкурентного окружения:
 - Определение основных конкурентов
 - Характер конкурентной борьбы
 - Активность конкурентов
- Изучение лучших практик для категории

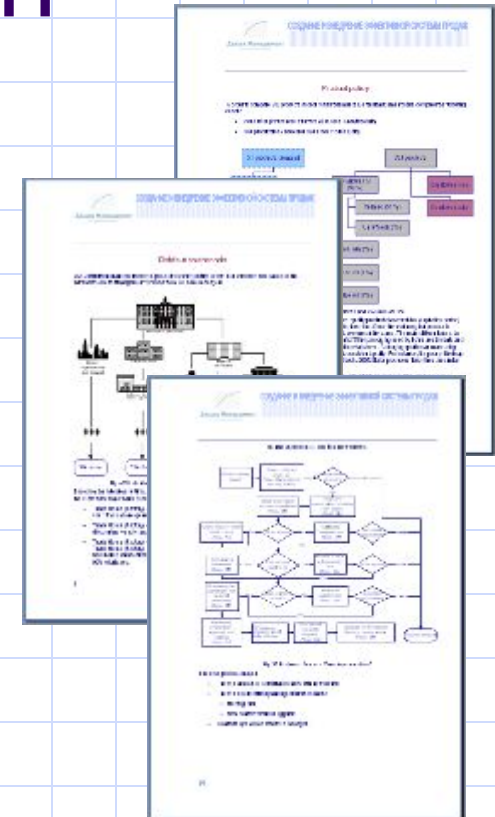


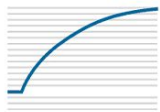
Категория	Выход	Доля рынка	Средняя цена
Средний сегмент	1000	50%	1000
Высокий сегмент	500	25%	2000
Низкий сегмент	500	25%	500
Итого	2000	100%	1000



Внутренний аудит

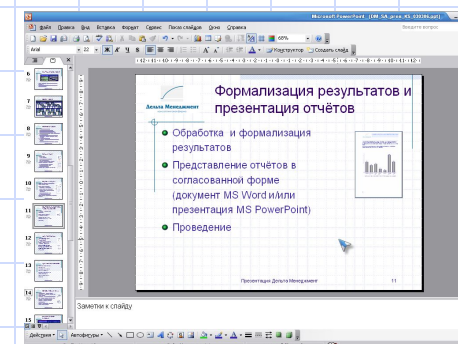
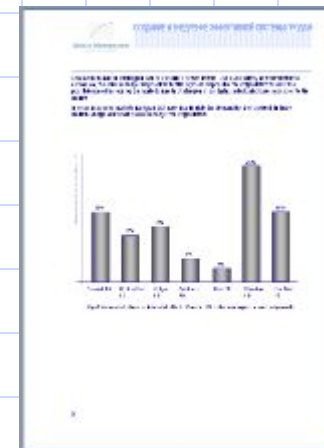
- Анализ общей стратегии и целей компании
- Анализ стратегии продаж
- Анализ маркетинговой стратегии
- Анализ системы дистрибуции
 - Структура и география продаж
 - Каналы сбыта и торговые партнёры
 - Наценки по видам продукции и каналам дистрибуции
 - Экспертная оценка доли рынка
 - Оценка качества дистрибуции
- Анализ основных бизнес-процессов в продажах и маркетинге



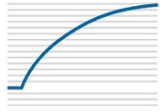


Формализация результатов и презентация отчётов

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



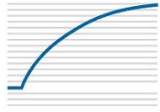
Продукт «Аудит системы продаж и маркетинга»



Ожидаемые результаты

- Произведены оценки эффективности:
 - Существующей системы продаж
 - Существующей системы маркетинга
 - Существующей модели дистрибуции
 - Оргструктуры, покрывающей существующие каналы дистрибуции
 - Существующих бизнес-процессов в маркетинге и продажах и их соответствия лучшим практикам в категории или индустрии
- Выявлены проблемы в существующей системе продаж и маркетинга и связанные с ними риски
- На основе этой информации создаётся формализованный отчёт, который может быть использован как основа для разработки стратегии модернизации системы продаж и маркетинга

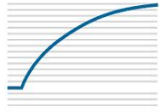
Продукт «Аудит системы
продаж и маркетинга»



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»

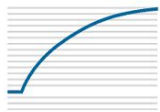
Продукт «Аудит системы
продаж и маркетинга»



Резюме

- «Аудит системы продаж и маркетинга» – консалтинговый продукт, дающий основу для 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 «Аудит системы
продаж и маркетинга»



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



Продукт «Аудит системы
продаж и маркетинга»