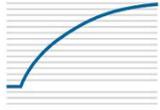


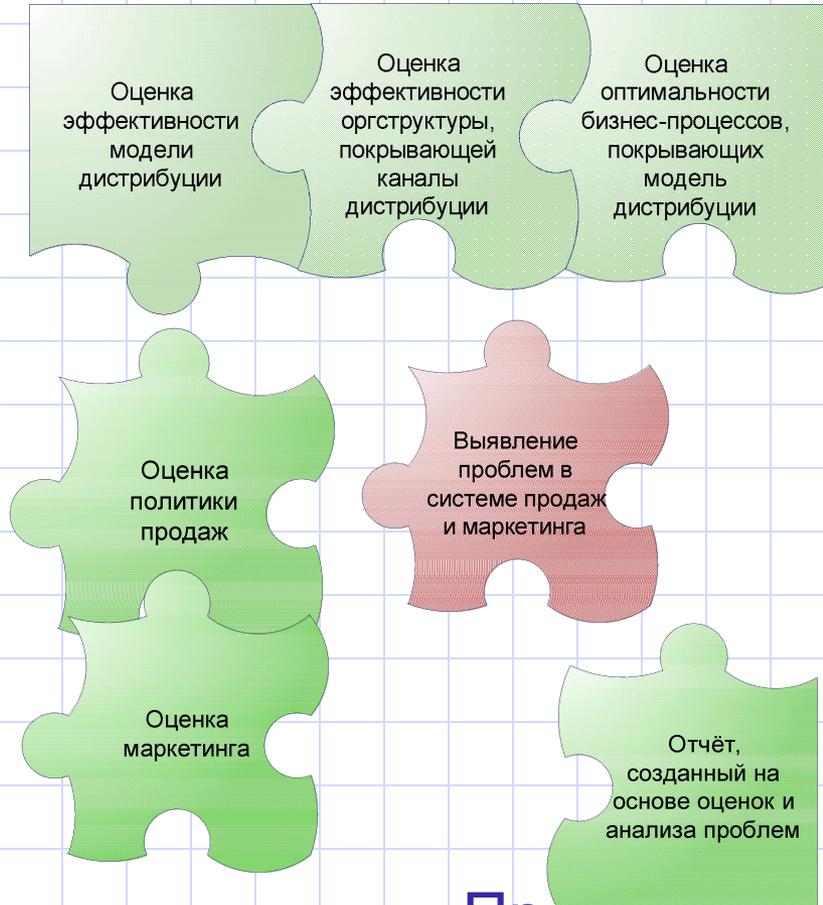
**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Аудит системы продаж и маркетинга

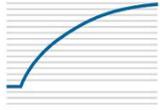
Консалтинговая фирма  
Дельта Менеджмент



# Продукт «Аудит системы продаж и маркетинга»

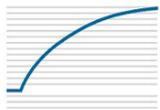


- Проведение оценок:
  - Эффективности модели дистрибуции
  - Эффективности оргструктуры
  - Оптимальности бизнес-процессов и их соответствия лучшим практикам
  - Политики продаж
  - Маркетинговой политики
- Выявление проблем и рисков
- Создание формализованного отчёта



# 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

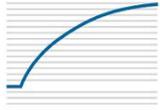


# Примерный график проекта



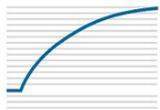
- Проект, выполняемый по отработанной эффективной методологии
- Длительность этапов может меняться в зависимости от потребностей клиента

Продукт «Аудит системы продаж и маркетинга»

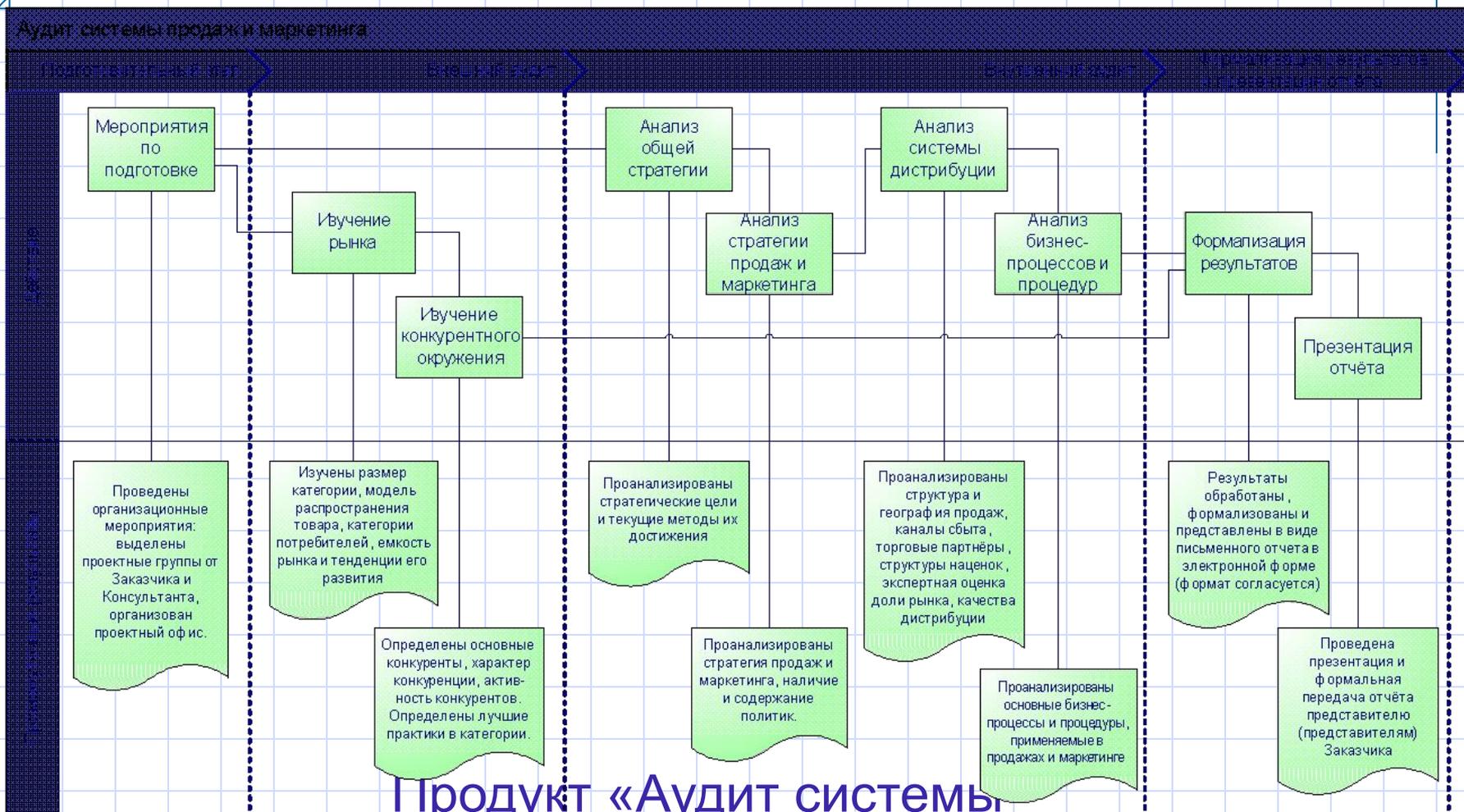


# Методология проведения работ

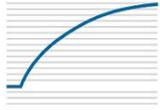
- Экспертные интервью с сотрудниками компании Заказчика и его торговыми партнёрами
- Анализ управленческих документов компании Заказчика
- Полевые исследования
- Стратегические сессии с топ-менеджерами компании Заказчика
- Выездные стратегические сессии и деловые игры (по необходимости и дополнительному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



# Состав проекта



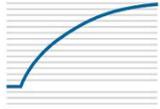
Продукт «Аудит системы продаж и маркетинга»



# Подготовительный этап

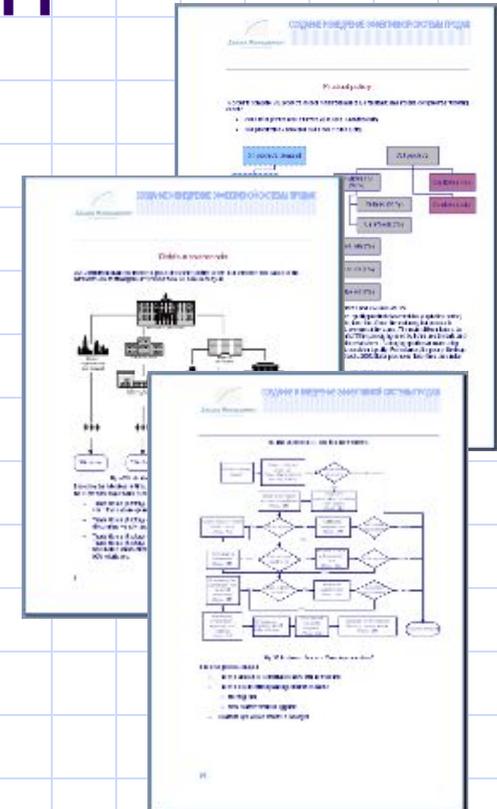
- Организация проектных команд
  - Проектная команда со стороны Заказчика
  - Проектная команда со стороны Исполнителя
  - Кураторы проекта с каждой из сторон
- Согласование устава проекта (регламента взаимодействия)
  - Согласование регламента
  - Выпуск приказов (распоряжений по компании Заказчика), подтверждающих полномочия Консультанта и действие регламента
- Организация проектного офиса
  - Обеспечение единой точки взаимодействия Консультанта и Заказчика
  - Предоставление Консультанту рабочих мест у Заказчика

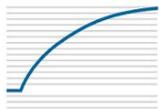




# Внутренний аудит

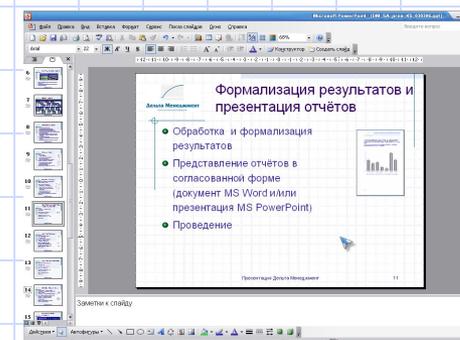
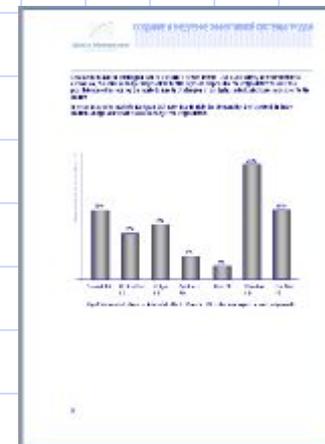
- Анализ общей стратегии и целей компании
- Анализ стратегии продаж
- Анализ маркетинговой стратегии
- Анализ системы дистрибуции
  - Структура и география продаж
  - Каналы сбыта и торговые партнёры
  - Наценки по видам продукции и каналам дистрибуции
  - Экспертная оценка доли рынка
  - Оценка качества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



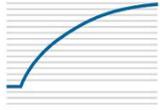


# Формализация результатов и презентация отчётов

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



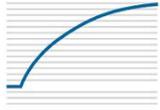
Продукт «Аудит системы продаж и маркетинга»



# 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

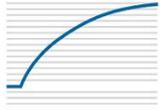
Продукт «Аудит системы  
продаж и маркетинга»



# 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»

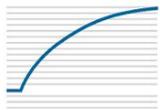
Продукт «Аудит системы  
продаж и маркетинга»



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



Продукт «Аудит системы  
продаж и маркетинга»