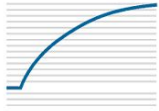


**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

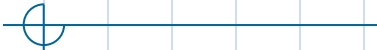
# Консалтинговая компания «Дельта Менеджмент»



Обзорная презентация



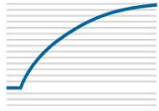
**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма



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

# Наш профиль



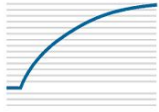


# Наши практики

**Корпоративные финансы**

**Доверительное управление**

**Стратегический и  
операционный консалтинг**

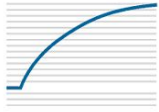


**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Корпоративные финансы

В рамках практики реализуются проекты по оценке бизнеса, привлечению дополнительного финансирования, проведению переговоров по покупке и продаже бизнеса, сопровождению сделок.





# Корпоративные финансы

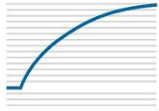
В рамках практики существуют направления:

Привлечение инвестиций в  
форме заёмного и акционерного  
капитала

Привлечение венчурных  
инвестиций

Сопровождение сделок по  
покупке и продаже бизнеса

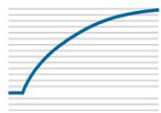
Оценка бизнеса



# Корпоративные финансы

1. • Анализ компании
2. • Оценка бизнеса и потребности в финансировании
3. • Разработка финансовых документов
4. • Проведение road-show
5. • Структурирование сделки
6. • Due Diligence
7. • Привлечение капитала/ приобретение активов



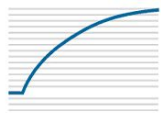


**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Доверительное Управление

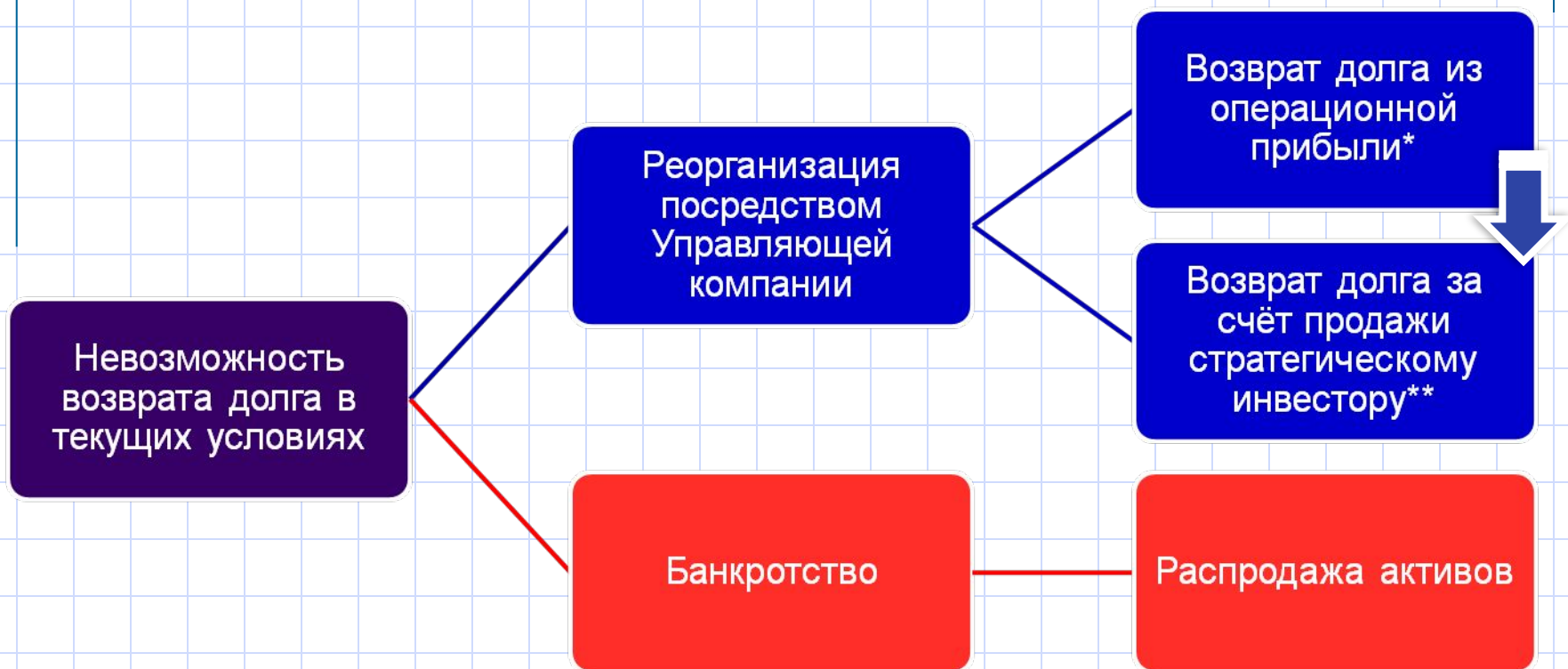
Данная практика ориентирована на возврат средств, вложенных в «проблемные активы» путем доведения экономических показателей до требуемого уровня путем внешнего управления операционной деятельностью и (или) продажи данных активов.



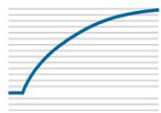


# Доверительное Управление

## Альтернативные варианты возврата вложенных средств:

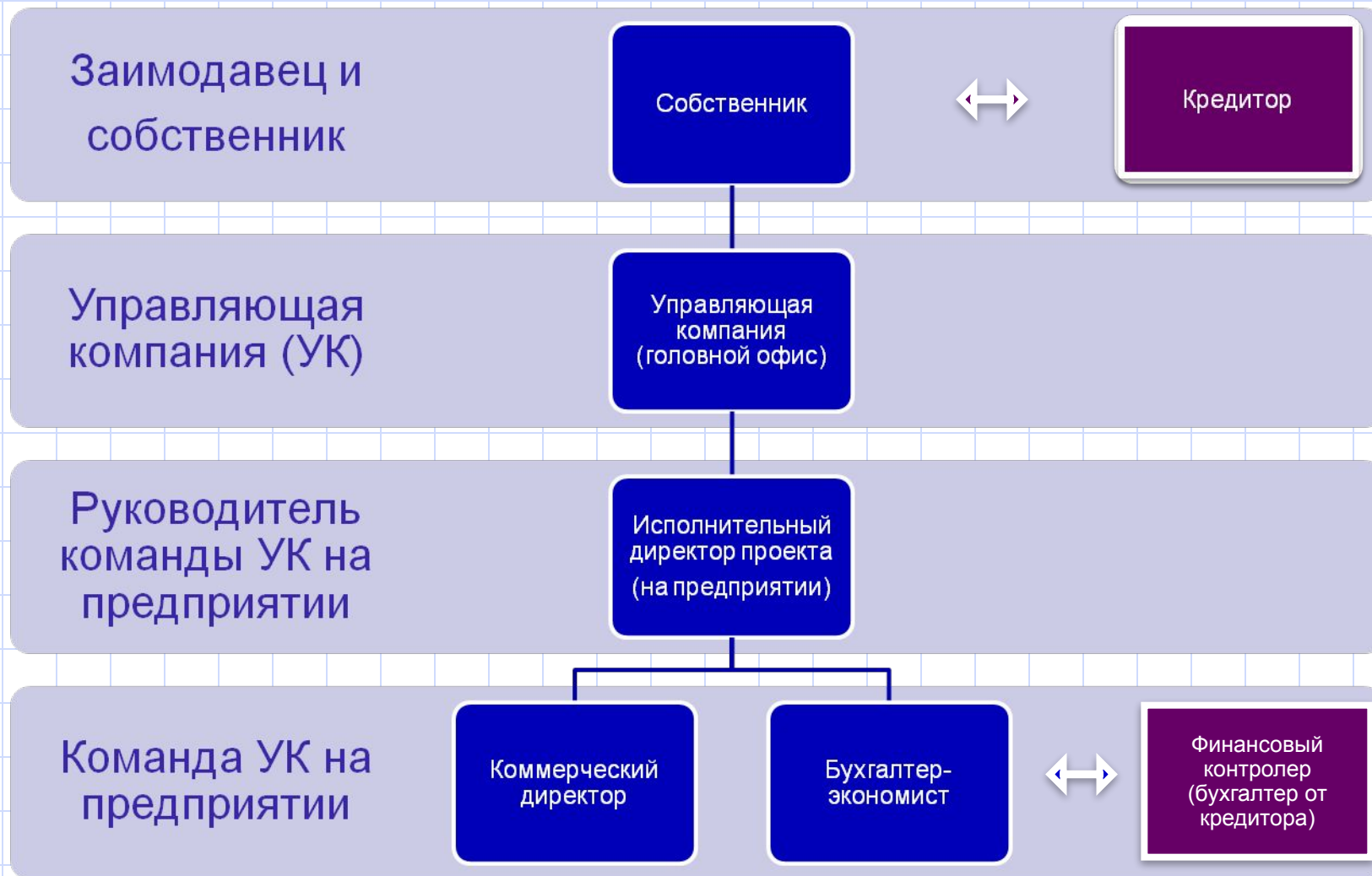


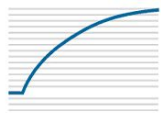




# Доверительное Управление

*принципиальная схема работы*



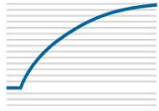


**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

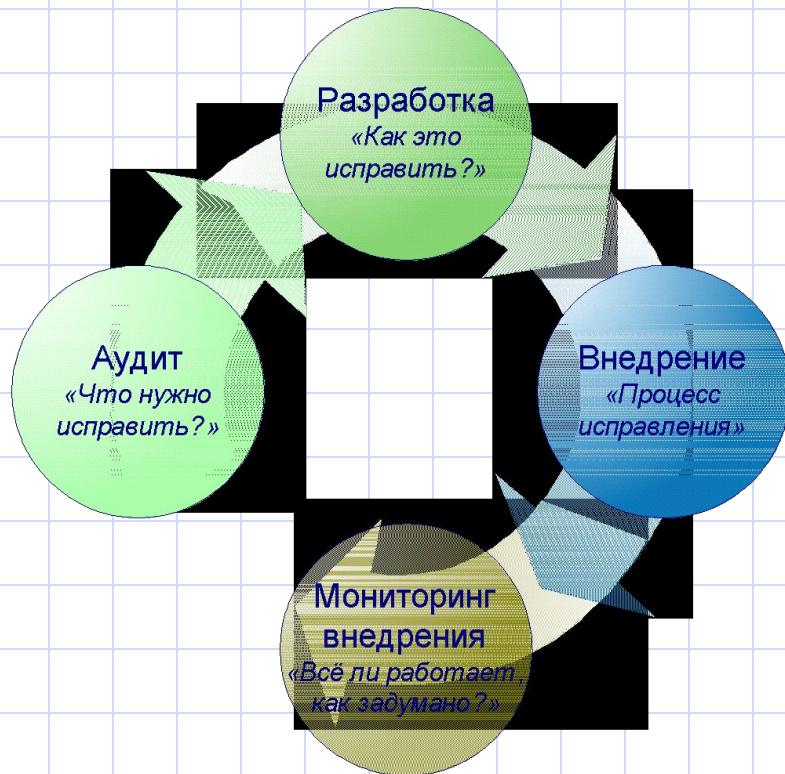
# Стратегический и операционный консалтинг

В рамках данной практики проводятся проекты по разработке и реализации планов развития компании, по реинжинирингу бизнес-процессов и оптимизации организационной структуры компании, по маркетинговому сопровождению и ряду специализированных практик.





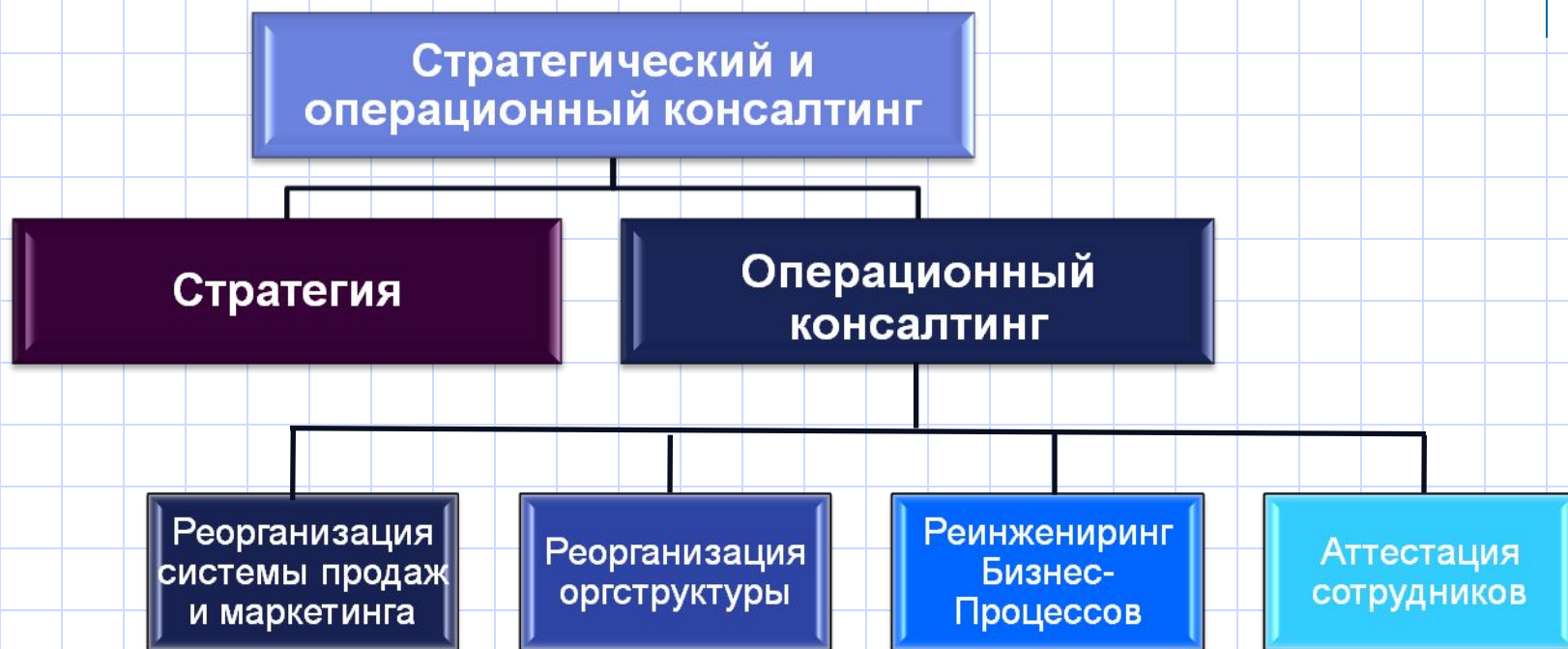
# Алгоритм нашей работы

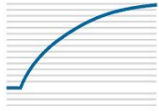


- Общий цикл работ, выполняемых «Дельта Менеджмент» состоит из 4 больших этапов
- В зависимости от потребностей клиента, состав работ на каждом этапе может быть разным
- Для того, чтобы характеризовать состав работ, мы вводим понятие «продукта»
- Продукт – это совокупность работ на одном или нескольких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

# Стратегический и операционный консалтинг

В рамках практики существуют направления:





## Маркетинговое исследование рынка

- Выявление наиболее перспективных регионов (3-4 региона)
- Сравнительный анализ сегментов (барьеры входа, уровень конкуренции, инвестиционная привлекательность, предполагаемые риски)
- Составление прогноза развития сегментов рынка на среднесрочный период

## Анализ внутренней среды компании

- Определение целей акционеров компании
- SWOT-анализ компании

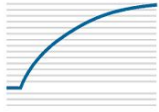
## Анализ успешных бизнес-моделей на рынке

- Выделение наиболее успешных бизнес-моделей
- Оценка бизнес-портфеля
- Оценка оптимального набора компетенций компании

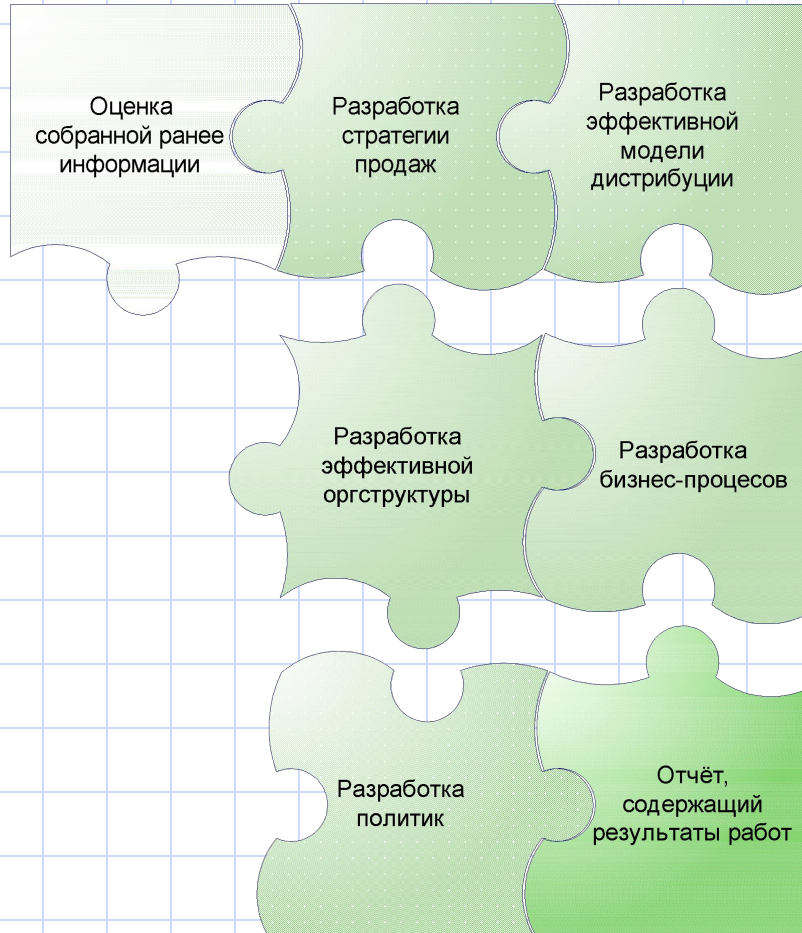
## Выработка рекомендаций по формированию стратегии развития компании

- Выработка предложений по формированию стратегии развития компании
- Разработка организационной структуры



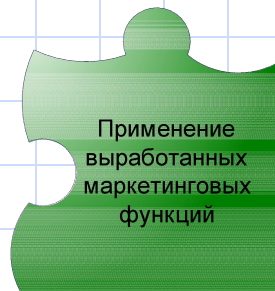
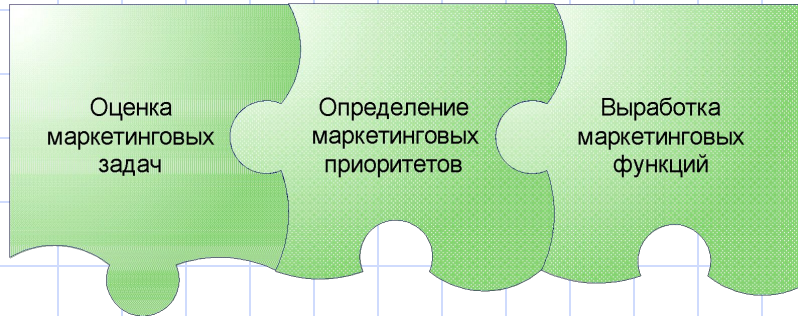
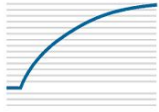


# Эффективная система продаж и маркетинга:

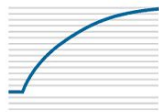


- Проведение оценки полноты собранной ранее информации
- Разработка:
  - Стратегии продаж
  - Эффективной модели дистрибуции
  - Эффективной оргструктуры
  - Оптимальных, относительно новой оргструктуры, бизнес-процессов
  - Ассортиментной, кредитной, клиентской и ценовой политик
- Создание формализованного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





- Оценка маркетинговых задач в контексте деятельности компании
- Определение маркетинговых приоритетов на основе анализа стратегии компании
- Выработка маркетинговых функций на основе выбранных приоритетов
- Применение выбранных функций в согласованном с Заказчиком объёме



**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Среди наших клиентов:



Известный производитель новых отечественных продуктов питания снековой группы



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



Издательство



Frito Lay - крупный производитель снеков



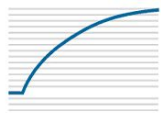
Группа компаний СтройТрансГаз



Поставщик медицинского оборудования



Крупный производитель и поставщик чая, кофе, безалкогольных напитков



**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Среди наших клиентов:



Международная консультационно-аудиторская сеть



ТПГ «Кристалл»  
Московский водочный завод



Одна из ведущих страховых компаний России



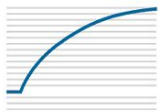
СД ФУДС  
Дистрибуторско-логистическая компания  
Дистрибутор компании «Марс»



Инвестиционно-строительное объединение на российском рынке



Профессиональные гигиенические средства ухода и защиты



**Дельта Менеджмент**  
консалтинговая фирма

# Наши координаты

г. Москва, 107113,  
Сокольнический вал, дом 1Б,  
строение 2, офис 226  
+7 (495) 638-56-60;  
[nnewclients@delta-management](mailto:nnewclients@delta-management.ru)  
[.ru](http://www.delta-management.ru)  
[www.delta-management.ru](http://www.delta-management.ru)

