

КОНСАЛТИНГ РОСТА

Разработка стратегии продаж

КОНСАЛТИНГ РОСТА

mail@growthstrategy.ru
www.growthstrategy.ru

Структура

➤ Стратегический консалтинг

КОНСАЛТИНГ РОСТА
Управленческий, стратегический,
маркетинговый консалтинг

➤ Управление
продажами

Агентство
**Стратегических
Продаж**

**Консалтинг
роста**

HR*i*nform

➤ Организационный
консалтинг и
проектирование

 **Life-Marketing**

➤ Маркетинговый консалтинг
и исследования

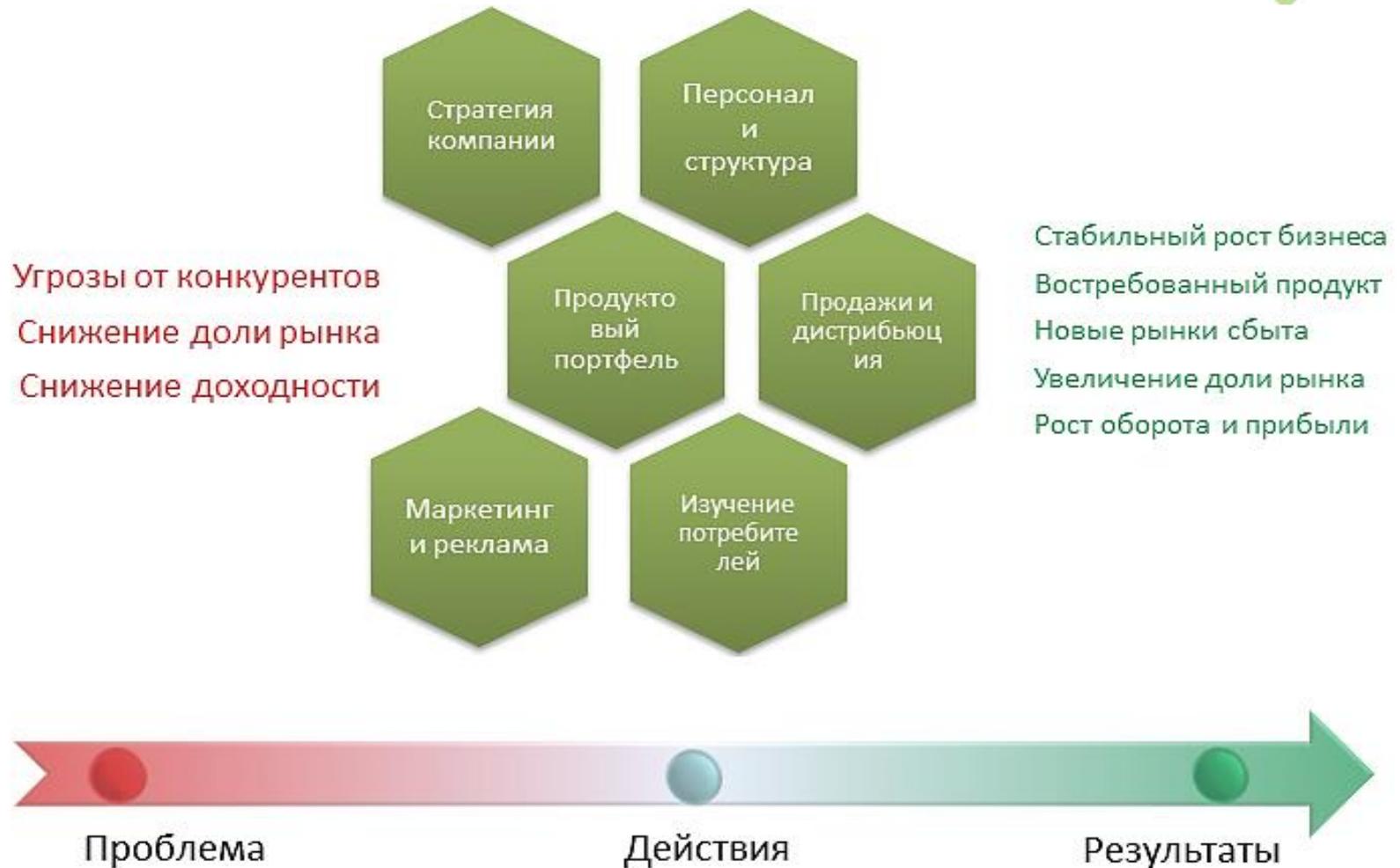
КОНСАЛТИНГ РОСТА

mail@growthstrategy.ru
www.growthstrategy.ru

О компании

- **«Консалтинг роста»** - группа консалтинговых компаний и агентств, ориентированных на развитие бизнеса наших клиентов, повышение эффективности маркетинга, увеличение продаж, рост выручки.
- В нашей команде консультанты и специалисты с более чем 15 летним опытом работы на рынке профессионального консалтинга.
- **«Консалтинг роста»** успешно сотрудничает с компаниями в различных сферах: розничная торговля (одежда, обувь, аксессуары), производство и дистрибуция продуктов питания, бытовые услуги, финансы и банковский бизнес, ресторанный бизнес, строительство, производство стройматериалов и т.д.

Карта услуг



Особенности выполнения проекта

Разработка стратегии продаж – индивидуальный комплексный проект, выполняемый силами рабочей группы из Консультантов и представителей Заказчика.

Мы рекомендуем интегрировать в проект в качестве участников **рабочей группы** руководителей и специалистов основных подразделений и служб Компании:

Администра-
ция
Компании

Служба
развития
бизнеса

Служба
сбыта (отдел
продаж)

Отдел
персонала

Отдел
маркетинга

Финансовый
департамент
Компании

Руководство производственного
департамента (для
производственных компаний)

Цели разработки и реализации стратегии продаж компании/предприятия

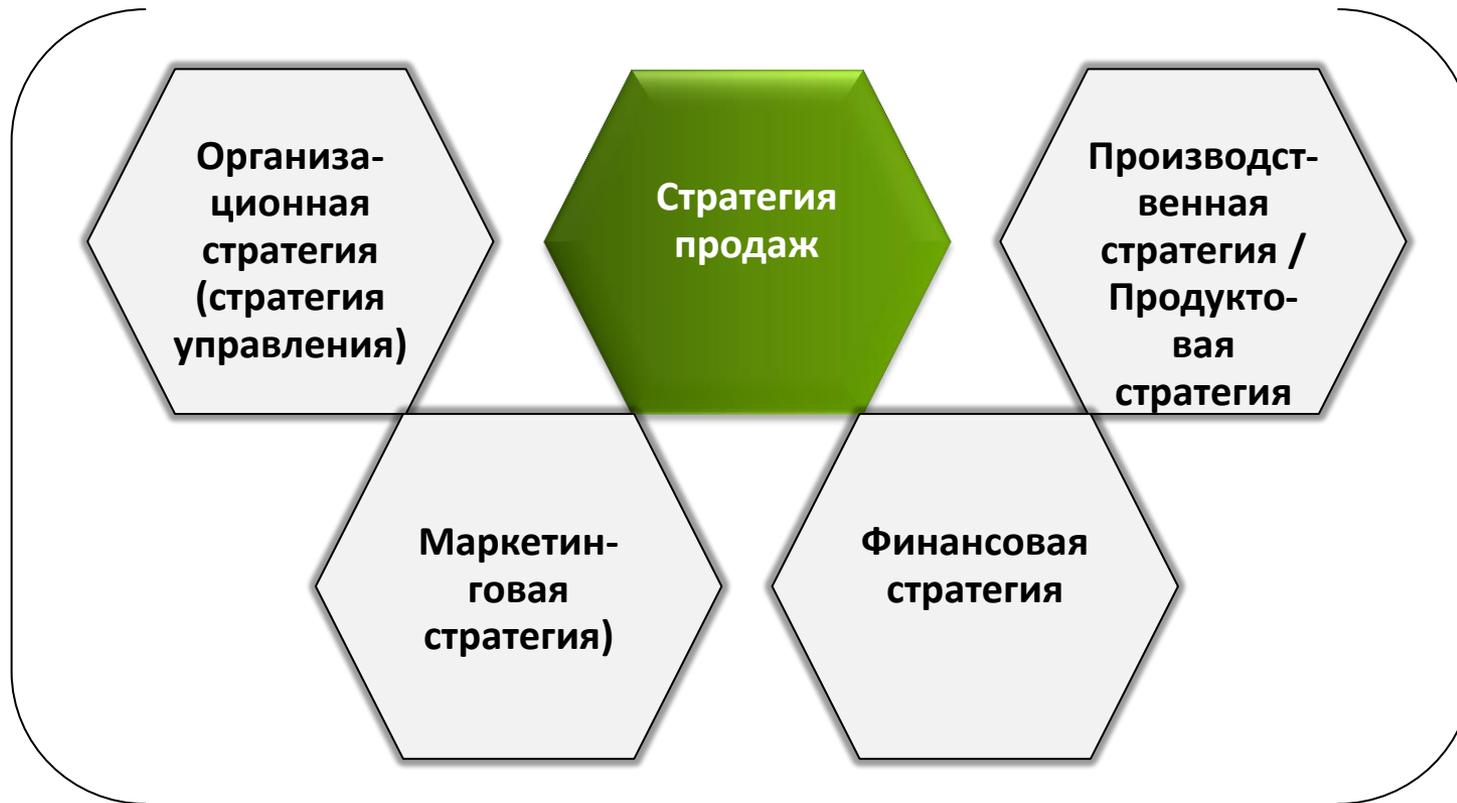
Наиболее часто встречающиеся **Цели разработки стратегии продаж**, озвучиваемые нашими клиентами:

- Стать одним из лидеров на российском рынке в своем сегменте.
- Значительное увеличение продаж и активизация маркетинговой активности.
- Формирование стабильного и управляемого спроса на продукцию/услуги Компании на рынке.
- Повышение эффективности работы служб маркетинга и развития, в т.ч. за счет повышения отдачи от их совместной работы.
- Доведение продаж продукции/услуг Компании в X г. до Y руб./Z шт.
- Увеличение доли рынка в сегменте «А» с B% до C%.
- Успешный вывод на рынок новинок продукции и услуг.
- Выход на новые рынки сбыта и регионы.

!!! Мы рекомендуем Вам уже сейчас попробовать сформулировать предварительные **Цели и ожидания, которых Вы хотите достичь** в обозримой перспективе, в т.ч. за счет разработки и реализации новой стратегии продаж Компании.

Местоположение стратегии продаж в системе стратегического планирования

Корпоративная стратегия Компании



Горизонты планирования стратегии продаж

Стратегия продаж		
Оперативная	Среднесрочная	Долгосрочная
Календарный год	1-3 года	От 3х лет
<p>Тактический план действий:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Календарный план реализации положений и проектов стратегии продаж на текущий год - План продаж на год 	<p>Ключевые документы, регламентирующие работу службы сбыта на среднесрочную перспективу:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Коммерческая политика - Политика дистрибьюции - Политика работы с партнерами - Ассортиментная политика - Ценовая политика - Кадровая политика, система мотивации, система KPI - Укрупненный план реализации стратегии продаж 	<p>Ключевые положения стратегии продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Оценка и анализ возможностей рынка для роста Компании - Цели и задачи сбыта на долгосрочную перспективу - Ключевые продуктовые направления для развития (продуктовая стратегия) - Регионы и рынки сбыта - Модель и система продаж

Стратегия продаж: ключевые звенья успешной стратегии

1. Обоснованные и понятные персоналу стратегические Цели развития
2. Высокие стандарты качества продукта/услуги и сервиса для клиентов и партнеров
3. Четко работающая система маркетинга, дистрибьюции и продаж
4. Четкий анализ и планирование деятельности служб маркетинга и продаж
5. Правильная организационная структура и система мотивация служб маркетинга и продаж
6. Отлаженные бизнес-процессы внутри компании в целом и внутри служб
7. Высокий профессионализм и квалификация персонала

Состав стратегии продаж



План разработки стратегии продаж

Недели (в среднем по каждому этапу)

Этап	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20 →
№1 - Диагностика и изучение системы продаж и дистрибьюции	■									
№2 - Исследование рынка, конкурентов и анализ потребителей		■								
№3 - Разработка стратегии развития продаж					■					
№4 - Разработка коммерческой и сбытовой политики								■		
№5 - Сопровождение реализации стратегии										■

Результат проекта (финальные документы и разработки)



Что необходимо от Вас



Приложение 1 «Разработка коммерческой и сбытовой политики Компании»

Одним из ключевых документов стратегии продаж является «**Положение о коммерческой и сбытовой политике**», который включает в себя следующие разделы:

- Инструменты и средства реализации положений коммерческой политики.
- Устройство цепочки продаж.
- Принципы расширения географии продаж и покрытия по всем каналам продаж (розница, сети, опт, дистрибьюторы).
- Принципы отношений с торговыми партнерами/покупателями.
- Политика дистрибьюции и система дистрибьюции.
- Ценовая политика.
- Программы и инструменты продвижения.
- Описание параметров, технологий и инструментов выбранной модели дистрибьюции (описание схемы дистрибуции, устройства филиальной/дилерской сетей, выбор и форматы работы с ключевыми каналами сбыта, коммерческие условия, система контроля и обратной связи).

+

Другие разделы, которые учитывают специфику продаж Заказчика.

Контактная информация

- **Компания «Консалтинг роста»**
- Телефон в Москве: (495) 720-71-86
- Телефон в Санкт-Петербурге: (812) 939-52-67
- Адрес в Интернет www.growthstrategy.ru
- E-mail: mail@growthstrategy.ru