

## КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Предлагаю вашей компании услуги по созданию стратегии роста и поддерживающей ее коммерческой политики на основе диагностики процессов продаж и выдачи рекомендаций по внедрению «лучших практик». Есть четыре опции, различающиеся количеством интервью с вашими сотрудниками и детализацией презентации вам результатов:

Срок проекта	5 недель	3 недели	2 недели	2 дня
Рекомендовано для	Среднего бизнеса		Малого бизнеса	Микро-бизнеса
Рекомендации по развитию сотрудников	+	+	+	+
Подготовка отчета с рекомендациями (количество слайдов Power Point)	150	100	50	25
Презентация отчета с рекомендациями	+	+	+	-
Сессия стратегического планирования и составление плана действий	+	+	+	
Формализация коммерческой политики (3-4 листа Word)	+	+		
Стоимость (по договору услуг, НДС не облагается) При командировке вне Москвы и МО Заказчик оплачивает проживание и трансферы	1.200.000 рублей	900.000 рублей	500.000 рублей	200.000 рублей

## Объемы работ консультанта, часы

Интервью с сотрудниками	60	40	15	10
Подготовка отчета с рекомендациями в Power Point	20	15	8	4
Согласование дизайна и подготовка ССП	8	8	2	
Презентация рекомендаций и сессия стратегического планирования (ССП)	8	8	4	2
Формализация дорожной карты	8	8	4	
Создание макета коммерческой политики	8	8	8	
Сопровождение и поддержка изменений	8	8	8	
Итого, часы	120	95	46	14

Диагностика и выдача рекомендаций будет проводиться по следующим модулям:

**1. Аналитика и исследования.**

- |  |   |
|--|---|
| 1. Исследование категории.                             | 7. Финансовый анализ.                         |
| 2. Исследование офтейков торговых сетей.               | 8. Мастер-данные.                             |
| 3. Дерево принятия решений и матрица принятия решений. | 9. Управление отчетностью и ее автоматизация. |
| 4. Собственные торговые исследования.                  | 10. Аналитический аппарат.                    |
| 5. Розничный ландшафт.                                 | 11. Факторный анализ и синтез.                |
| 6. Клиентская сегментация.                             |   |

**2. Стратегии и путь к рынку.**

- |                                   |                                      |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| 12. Целевые торговые сети.        | 18. Стратегия мерчендайзинга.        |
| 13. Ценностное Предложение (CVP). | 19. Промо-стратегия                  |
| 14. Предложение Клиенту.          | 20. Стратегия эксклюзивных продуктов |
| 15. Route to Market (off-line).   | 21. Ассортиментная стратегия         |
| 16. Route to Market (on-line).    | 22. Стратегия СТМ                    |
| 17. Ценовая стратегия             | 23. Стратегии ввода новинок          |

**3. Планирование и прогнозирование.**

- |   |  |
|---|--|
| 1. Планирование внедрения стратегии       | 5. Тактическое прогнозирование                 |
| 2. Факторный анализ и синтез              | 6. Разрезы финансового планирования            |
| 3. Годовые и ежемесячные планы и прогнозы | 7. Финансовая оценка к переговорам с клиентами |
| 4. Планы и мотивация                      |  |

**4. Переговорные способности и знание клиентов.**

- |                                  |  |
|----------------------------------|--|
| 1. Годовая переговорная кампания | 8. Знание потребностей клиента                   |
| 2. Переменные торга              | 9. Процесс пересмотра категории                  |
| 3. Лучшие практики коммуникаций  | 10. Категорийные Стратегии                       |
| 4. Процесс повышения цен         | 11. Решение Инцидентов                           |
| 5. Связь с клиентом              | 12. Циклограмма работы КАМ                       |
| 6. Источники информации          | 13. Совместное планирование и квартальные обзоры |
| 7. Двигатели продаж категории    |  |

## 5. Функционал и управление.

1. Периметр управления торговыми сетями
2. Функционал КАМ
3. **Организационная структура продаж**
4. **Мотивационная схема**
5. Обучение и наставничество
6. Коммуникации

## 6. Смежные функции и рабочая среда.

### Человеческие ресурсы

1. Ежегодная Оценка
2. Система Компетенций
3. Рекрутмент
4. Управление Талантами

### Финансы и бухгалтерия

1. Взаиморасчеты и сверки с клиентом
2. Документооборот с сетью

### Маркетинг

1. Ответственность за развитие бренда
2. Инструменты маркетинга

### Логистика и цепочка поставок

1. Обработка заказов
2. Уровень сервиса

### Общие процессы в компании

1. Клиентоориентированность организации
2. Процесс принятия решений

## 7. Работа с дистрибьюторами.

1. Ценностное предложение - CVP
2. Профиль дистрибьютора
3. Торговые условия
4. Система продаж
5. Территориальная / канальная целостность
6. Ценовая архитектура
7. ТМА - акции торгового маркетинга

## 8. Хорека и альтернативные каналы продаж.

1. Собственные торговые исследования
2. Аналитика. Исследование рынка и конкурентов канала HoReCa.
3. Ценностное предложение
4. Разработка новых продуктов
5. Форматы клиентов
6. Целевые клиенты
7. Целевой профиль дистрибьютора
8. Организация системы дистрибьюции (Route To Market)
9. Оргструктура продаж
10. Акции торгового маркетинга и мотивация команд по массовому продукту
11. Планирование и факторный анализ
12. Исполнение и коммуникации с клиентами

### 9. Продажи и продвижение через маркетплейсы.

- |   |  |
|---|--|
| 1. Исследование рынка и категории                   | 9. Визуальный контент                          |
| 2. Исследование конкурентного ценообразования       | 10. Маркетинговое продвижение. Внутреннее      |
| 3. Исследование покупателей в категории             | 11. Маркетинговое продвижение. Внешнее         |
| 4. Сегментация покупателей и ассортиментной матрицы | 12. Unit экономика                             |
| 5. Дистрибуция на маркетплейсах                     | 13. Оценка рекламных кампаний на маркетплейсе  |
| 6. Логистическая цепочка                            | 14. Аналитика продаж                           |
| 7. Ассортиментная стратегия                         | 15. Составление плана продаж и прогнозирование |
| 8. Маркетинг и позиционирование                     |  |

### 10. Экспорт и ВЭД.

- |                                  |  |
|----------------------------------|--|
| 1. Ассортиментная стратегия      | 6. Minimum Must List – приоритетный ассортимент для продаж |
| 2. Ценностное Предложение (CVP)  | 7. Система продаж  |
| 3. Целевой профиль дистрибьютора | 8. Ценовая архитектура                                     |
| 4. Коммерческие условия          | 9. ТМА - акции торгового маркетинга и мотивация команд     |
| 5. Форматы и каналы продаж       |  |

### В процессе проекта будут затронуты:

1. Долгосрочные цели организации (миссия, видение, ценности, стратегическая цель)
2. Анализ внутренней среды организации, ее сильных и слабых сторон
3. Анализ внешней среды организации
4. Прогноз развития внешней среды организации
5. Формулировка стратегических альтернатив – возможных путей развития организации, с учетом результатов анализа
6. Выбор стратегических альтернатив, обоснование выбора
7. Анализ ресурсов, необходимых для реализации альтернативы
8. Анализ рисков, связанных с реализацией альтернативы
9. Декомпозиция целей организации с учетом выбранной альтернативы
10. Создание и обоснование бизнес-модели
11. Создание и анализ финансовой модели, стресс-тест
12. Построение «дорожной карты», перечня долгосрочных проектов
13. Создание сбалансированной системы показателей и KPI

**Некоторые компании, которые остались довольны сотрудничеством:**

General Electric, Северсталь, Renault, Русгидро, Металл-Дон, Weir Minerals, Парсек, Enel, Глобус, Петрович, Очаково, Доброфлот, Ренова, Дядя Ваня, Дессан, Пума, Амер Спорт, ДеЧекко, Тирольские Пироги, Обнинский МПК, Грейн-Холдинг, Кубань Сладь, Дигуста, Фаби Милк, Мааг, Собинский КХП, Гарнец, Натур-продукт, Новые Химические Технологии, Юнибоб, Зелдис Фарма, Гарден Ритейл Сервис, Олтри, Вито, Русспродсоюз, Manutan.

С уважением, Дмитрий Леонов  
Контакты: тел. +7 (916) 600-17-69  
E-mail [dmitry@leonov.consulting](mailto:dmitry@leonov.consulting)



---

Индивидуальный предприниматель Леонов Дмитрий Игоревич  
ИНН 771870725767, ОГРНИП 311774628600262, ОКВЭД 70.22, 69.10, 62.02, 78.30, 82.99, 46.49.31  
Контакты: [dmitry@leonov.consulting](mailto:dmitry@leonov.consulting), +7 916 600 17 69, [www.leonov.consulting](http://www.leonov.consulting)