

## КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Предлагаю вашей компании услуги по созданию стратегии роста и поддерживающей ее коммерческой политики на основе диагностики процессов продаж и выдаче рекомендаций по внедрению «лучших практик».

Предлагаю на ваш выбор три опции:

Срок проекта и время консультанта	7 рабочих дней Рекомендуется для среднего бизнеса	3 рабочих дня Рекомендуется для малого бизнеса	1 рабочий день Рекомендуется для микробизнеса
	С 9:00 до 17:00 с перерывами на кофе и обед		
Интервью с сотрудниками	Индивидуально онлайн / офлайн 3 дня	Индивидуально онлайн 1 день	0,5 дня
Рекомендации по развитию сотрудников	В формате отчета + устно 1 день	Устно	–
Сессия стратегического планирования (ССП)	1 день Подробная презентация рекомендаций и «лучших практик»	1 день Презентация рекомендаций и «лучших практик»	0,5 дня Обсуждение рекомендаций и «лучших практик»
Подготовка отчета	1 день	1 день	–
Рекомендации по диагностике	100 листов Power Point с рекомендациями по каждой точке диагностики	100 листов Power Point с рекомендациями по каждой точке диагностики	100 листов Power Point с рекомендациями по каждой точке диагностики
Макет коммерческой политики	1 день Формализованная коммерческая политика 5 листов Word	0,5 дня Рекомендации по созданию КП 1 лист Word	–
Стоимость	450.000 рублей	250.000 рублей	150.000 рублей
	При проведении встречи вне Московской области Заказчик оплачивает проживание и трансферы По договору услуг, НДС не облагается		

Диагностика и выдача рекомендаций будет проводиться по следующему чек-листу:

### 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.

- |                                  |                                     |
|----------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Целевые торговые сети.        | 7. Стратегия мерчендайзинга.        |
| 2. Ценностное Предложение (CVP). | 8. Промо-стратегия                  |
| 3. Предложение Клиенту.          | 9. Стратегия эксклюзивных продуктов |
| 4. Route to Market (off-line).   | 10. Ассортиментная стратегия        |
| 5. Route to Market (on-line).    | 11. Стратегия СТМ                   |
| 6. Ценовая стратегия             | 12. Стратегии ввода новинок         |

### 3. Планирование и прогнозирование.

- |  |                             |
|--|-----------------------------|
| Конверсия стратегий в планы            | Планы и мотивация           |
| Факторный анализ и синтез              | Тактическое прогнозирование |
| Годовые и ежемесячные планы и прогнозы |                             |

### 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 | 4. Мотивационная схема       |
| 2. Функционал КАМ                       | 5. Обучение и наставничество |
| 3. Организационная структура продаж     | 6. Коммуникации              |

### 6. Смежные функции и рабочая среда.

- |                             |                         |
|-----------------------------|-------------------------|
| <b>Человеческие ресурсы</b> | 2. Система Компетенций  |
| 1. Ежегодная Оценка         | 3. Рекрутмент           |
|                             | 4. Управление Талантами |



**Финансы и бухгалтерия**

- 5. Взаиморасчеты и сверки с клиентом
- 6. Документооборот с сетью

**Маркетинг**

- 7. Ответственность за развитие бренда
- 8. Инструменты маркетинга

**Логистика и цепочка поставок**

- 9. Обработка заказов
- 10. Уровень сервиса

**Общее управление компанией**

- 11. Ценности, миссия и видение организации
- 12. Клиентоориентированность организации
- 13. Процесс принятия решений

**7. Работа с дистрибьюторами.**

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

**8. Продажи через маркетплейсы.**

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

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)

