

# FITSERVICE

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЕТЬ  
СТАНЦИЙ ПОСЛЕГАРАНТИЙНОГО  
ОБСЛУЖИВАНИЯ

## ПРЕЗЕНТАЦИЯ ФРАНШИЗЫ



# НЕ ПОКУПАТЕЛЬ, А ПАРТНЕР

## FIT SERVICE – НЕ ПРОДАЖА ФРАНШИЗЫ.

Это партнерские отношения, «модель win-win»:  
отлаженная модель бизнеса, стандарты сети, полное сопровождение бизнеса.

## РЕЗОННЫЙ ВОПРОС - КАК ЗАРАБАТЫВАЕТ ГОЛОВНАЯ КОМПАНИЯ?

Цель построения сети FIT Service – это организация гарантированного канала сбыта запасных частей крупнейшего дистрибьютера в России – компании ROSSKO, и мы являемся дочерней структурой этой компании.

Мы всегда спрашиваем потенциального партнера: хотел бы ты иметь соучредителя, который заинтересован в развитии твоего бизнеса так же, как и ты? Так же бегал, контролировал, вкладывал силы, инвестировал в развитие и при это не имел доли в бизнесе! Это ведь идеальный партнер! И мы – именно такой.

Зарабатываете вы – зарабатывает и головная компания. Абсолютно честная и прозрачная модель бизнеса.

Соловьев Данил,  
Руководитель сети FIT SERVICE



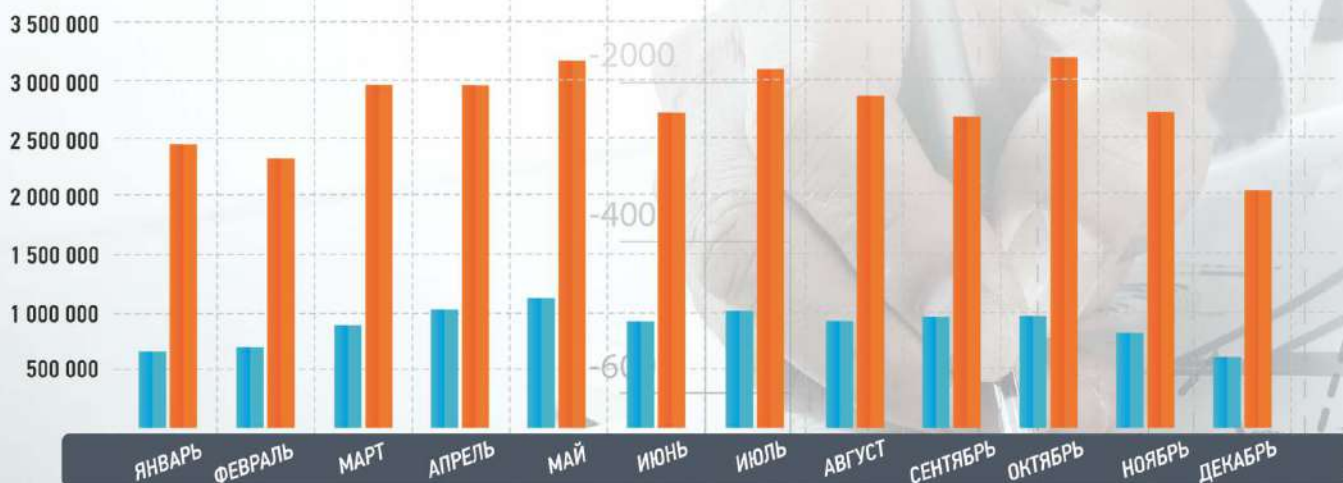
# ФОРМАТ СТАНЦИИ

Размер инвестиций от 2 500 000 тыс. руб. (Точные расчёты предоставляет менеджер)

## БАЗОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФОРМАТА

Площадь	300 м <sup>2</sup>
Количество постов	5
Количество клиентов в месяц	400
Средняя выручка в месяц	2 000 000 руб
Рентабельность	17%
Средняя прибыль в месяц	479 000 руб
Точка безубыточности	1-4 месяцев
Точка окупаемости	от 12 месяц

## КЕЙС. ПОКАЗАТЕЛИ НА ПРИМЕРЕ РЕАЛЬНОГО АВТОСЕРВИСА ВЫРУЧКА АВТОСЕРВИСА (2-ой год работы)



	ДО ПРИСОЕДИНЕНИЯ	ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ
Валовая выручка (руб.)	881 087 руб.	2 765 419 руб.
Прибыль (руб.)	82 822 руб.	525 430 руб.
Рентабельность	9,4 %	19 %
Кол-во клиентов в месяц	489	790

## ДО ПРИСОЕДИНЕНИЯ К FIT SERVICE



## ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К FIT SERVICE



May

## РЫНОК

Рынок автосервисных услуг - не трендовый рынок. Он обладает стабильным спросом, не подверженным трендовым колебаниям. Количество конкурентов растет. Вслед за ростом автопарка в России началось активное развитие инфраструктуры по обслуживанию автомобилей.

За последние 5 лет количество автосервисов, ежегодно регистрируемых в России, выросло на 20%.



## РАСТУТ ТРЕБОВАНИЯ КЛИЕНТОВ К УРОВНЮ ОБСЛУЖИВАНИЯ

В связи с ростом уровня жизни, конкуренции и проникновения западных стандартов обслуживания, российский потребитель предъявляет все более высокие требования к уровню обслуживания

Если еще 3 года назад для того, чтобы называться автосервисом, можно было иметь гараж с 1-2 постами, то теперь для клиента обычный автосервис это:

- Наличие комфортной зоны ожидания
- Вежливые менеджеры по работе с клиентами
- Возможность качественно и быстро решить все проблемы в одном месте
- И многое другое

## ПОСТОЯННОЕ УСЛОЖНЕНИЕ УСТРОЙСТВА АВТОМОБИЛЕЙ

С каждым годом производители вводят все больше технических и электронных усовершенствований в автомобили.

В связи с этим усложняются технологии ремонта и обслуживания. А требования к автосервисам которые хотят обслуживать современные автомобили становятся все жестче:

- Постоянно обновляющийся комплекс оборудования и специального инструмента
- Постоянное обучение сотрудников
- Усиление государственного регулирования рынка
- Государственные надзорные органы с каждым годом предъявляют все более жесткие требования к автосервисам
- Соответствие экологическим требованиям
- Лицензирование деятельности
- Требования к налоговому учету

**С КАЖДЫМ ГОДОМ ТРЕБУЕТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ  
УДЕРЖАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ**

# ПРИШЛО ВРЕМЯ СЕТЕВЫХ АВТОСЕРВИСОВ



## СТРУКТУРА РЫНКА АВТОСЕРВИСНЫХ УСЛУГ СЕГОДНЯ

На данный момент на рынке присутствуют следующие конкурентные группы:

- Независимые сервисы сетевого формата;
- Дилерские центры;
- Независимые сервисы - одиночные автосервисы на 5-6 постов;
- Гаражные мастерские - частные мастера, 1-2 поста.

## ПРОГНОЗ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ РЫНКА К 2020 Г.

Повышение инвестиционной нагрузки и роль неценовых факторов конкуренции приводит к появлению на рынке сетевых автосервисов.

При этом доля, которую займут эти автосервисы, будет разделена между 10 крупнейшими игроками рынка. Это соответствует мировому опыту эволюции рынков во всех отраслях.



## РЫНОК ОДИНОЧНЫХ НЕЗАВИСИМЫХ АВТОСЕРВИСОВ ПРАКТИЧЕСКИ ИСЧЕЗНЕТ

Сегмент одиночных независимых автосервисов сократится, так как участники этого сегмента не смогут противостоять инвестиционной нагрузке, связанной с необходимостью поддержания высоких стандартов обслуживания. Например, обучение персонала по новым видам автомобилей, приобретение нового диагностического оборудования и спец инструмента. К тому же им придется в одиночку противостоять крупным сетям, в рекламной борьбе за клиента.

### КАК ОДИНОЧНЫМ АВТОСЕРВИСАМ ВЫЖИТЬ В ТАКИХ УСЛОВИЯХ?

Единственным верным решением является создание сетевых автосервисов, которые соответствуют вызовам рынка и требованиям клиентов.

- Создание и продвижение сильного бренда
- Формирование уникального потребительского опыта
- Регулярная работа над повышением уровня качества и обслуживания автомобилей
- Внедрение современных технологий диагностики и ремонта

К СОЖАЛЕНИЮ, РЕАЛИЗАЦИЯ ТАКОЙ СТРАТЕГИИ НЕДОСТИЖИМА ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА НЕЗАВИСИМЫХ АВТОСЕРВИСОВ, ТАК КАК РАЗМЕР ТРЕБУЕМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ЧЕРЕЗМЕРНО ВЫСОК.

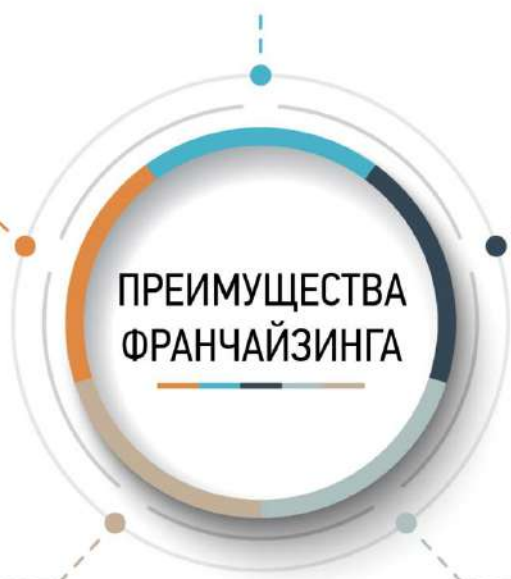
# ФРАНЧАЙЗИНГ В АВТОСЕРВИСЕ

- это возможность остаться на рынке и стать частью успешного динамично развивающегося бизнеса.

**3** Франчайзинг - это внедрение самых передовых разработок, появляющихся на рынке.

**2**

Франчайзинг - это известный и сильный бренд, который создает устойчивый поток клиентов с первых дней открытия.



**4**

Франчайзинг - это обмен опытом, технологиями, стандартами и идеями с другими участниками сети.

**1**

Франчайзинг означает, что у Вас есть собственный бизнес, но Вы не остаетесь один на один со всеми проблемами и рисками.

**5**

Франчайзинг - это десятки специалистов франчайзера, работающие над улучшением, поддержкой и развитием Вашего бизнеса

## ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

**Франчайзинг** - способ совместного ведения бизнеса, в котором франчайзер передает франчайзи во временное пользование комплекс интеллектуальных активов, таких как:

- Торговая марка
- Операционная бизнес- модель (методики управления и ведения бизнеса)
- Система автоматизации.

**Франчайзер** - собственник интеллектуальных активов, передаваемых во временное пользование Франчайзи.

**Франчайзи** - партнер франчайзера, получающий право на использование интеллектуальных активов франчайзера с целью осуществления коммерческой деятельности.

**Франчайзинг**- это уникальная бизнес - модель, выгодная для обеих сторон.

Ключевым условием для успешности этой модели является совместное развитие. Развитие бизнеса партнера- франчайзи зависит от развития франчайзера и наоборот.

# КЛИЕНТ МЕНЯЕТСЯ

## ПОРТРЕТ КЛИЕНТА

Возраст от 30 до 45  
Доход выше среднего  
Современный и успешный человек  
Ценит своё время  
Выбирает комфорт и безопасность  
Автомобиль 3-8 летний и как раз подходит срок крупных вложений  
Готов платить!

ЧТО НУЖНО КЛИЕНТУ	ЧТО ДЛЯ ЭТОГО ЕСТЬ У НАС
Узнаваемость бренда	Яркий и сильный бренд. Рекламные кампании и промо акции.
Запись всегда и везде	Контакт-центр, сайт, мобильное приложение.
Получать информацию об акциях	Система коммуникации с клиентом через рекламные кампании в СМИ, социальных сетях, смс, сети Интернет.
Хорошую цену на работы и запасные части	Сетевые скидки и специальные предложения от ведущих мировых поставщиков запасных частей и расходных материалов.
Все услуги в одном месте	Широкий спектр предоставляемых услуг. Продажа запасных частей в автосервисе.
Качество обслуживания и ремонта	Все сотрудники станций проходят обучение.
Удобство обслуживания и ожидания	Клиентские зоны обеспечивают максимум комфорта для клиента.
Дополнительные сервисы	Кузовной ремонт, автомойка, служба эвакуации, кузовной ремонт, аварийные комиссары, служба тех. помощи, прокат автомобилей
Современное оборудование и технологии ремонта	Своевременное внедрение новейших технологий ремонта. Постоянное обновление оборудования станций.
Обслуживание автомобилей всех типов	Программа обучения механиков, позволяющая обслуживать самые современные автомобили.
Ремонт любой сложности	Служба технической поддержки, предоставить технологию и инструкции по ремонту любой сложности.



# ЭФФЕКТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Наша бизнес модель была основана на собственном опыте управления десятком станций по всей стране.



Мы работаем:

1. В Москве . В Поволжье и Центральном регионе.
2. На юге - Махачкала и пр.
3. В городах миллионниках: Омск, Новосибирск, Нижний Новгород и пр.
4. В городах маленьких: Черемхово, Ангарск и пр.
5. На дальнем востоке - Владивосток, Хабаровск и пр..

Наша экономическая модель учитывает специфику работы в разных регионах по всей стране, их климат, особенности населения, конъюнктуру рынка, особенности ценообразования, перечень предоставляемых станцией услуг и много другое.

Все это позволяет нам делать расчеты бизнес- плана для наших партнеров с отклонениями менее 3%, благодаря чему минимизируются потери франчайзи на этапе вхождения в сеть FIT Service.

# СИСТЕМА АВТОМАТИЗАЦИИ



Система автоматизации FIT Service - полностью собственная разработка на основе многолетнего опыта работы. Это единый интерфейс контроля и управления всеми элементами каждого бизнес процесса автосервиса.

## ▶ ИНТЕРФЕЙС МАСТЕРА-ПРИЕМЩИКА

Кроме стандартных функций по записи клиента на сервис, с учетом загрузки постов и длительности ремонта, еще обладает следующими особенностями: возможность прослушивания телефонных разговоров с клиентом и отправки ему смс, автоматический расчет среднего пробега автомобиля клиента и предложение ему услуг на основе этой информации, история обслуживания и не выполненные рекомендации с прошлых визитов, список «болячек» каждой модели автомобиля, каталог работ с прописанными нормами времени на каждую из них.

## ▶ СКЛАДСКОЙ УЧЕТ

Содержит полный набор инструментов для эффективного управления складским запасом. Таких как: Система min/max, система отслеживания прихода и расхода з/ч, система заказа з/ч со склада поставщика.

## ▶ ДОКУМЕНТООБОРОТ

Полный процесс оборота всех документов, начиная от записи на сервис, заканчивая сдачей документов в бухгалтерию.

## ▶ НОРМЫ ВРЕМЕНИ И УСЛУГ

На все виды работ определены нормы временных затрат, которые позволяют рассчитывать стоимость услуг для клиента и объем заработной платы для механика.

## ▶ РАСЧЕТ ЗАРПЛАТЫ

Фиксированные нормы времени на работы, КРП всех сотрудников, установленная стоимость запасных частей позволяют рассчитывать заработную плату всех сотрудников автосервиса.

## ▶ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

Разработаны системы отчетов, позволяющих отслеживать эффективность всех процессов на станции, КРП всех подразделений, бухгалтерскую и управленческую отчетность.

## ▶ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

Все этапы обслуживания клиента объединены в единую систему: первый контакт с клиентом, планировщик загрузки станции, заказ-наряд, служба контроля качества работ.

## ▶ СИСТЕМА ПОДБОРА ЗАПЧАСТЕЙ

Единая система подбора запасных частей включает в себя всех самых распространенных производителей автомобилей и запасных частей для них.

## ▶ БЛОК КОММУНИКАЦИИ С КЛИЕНТОМ

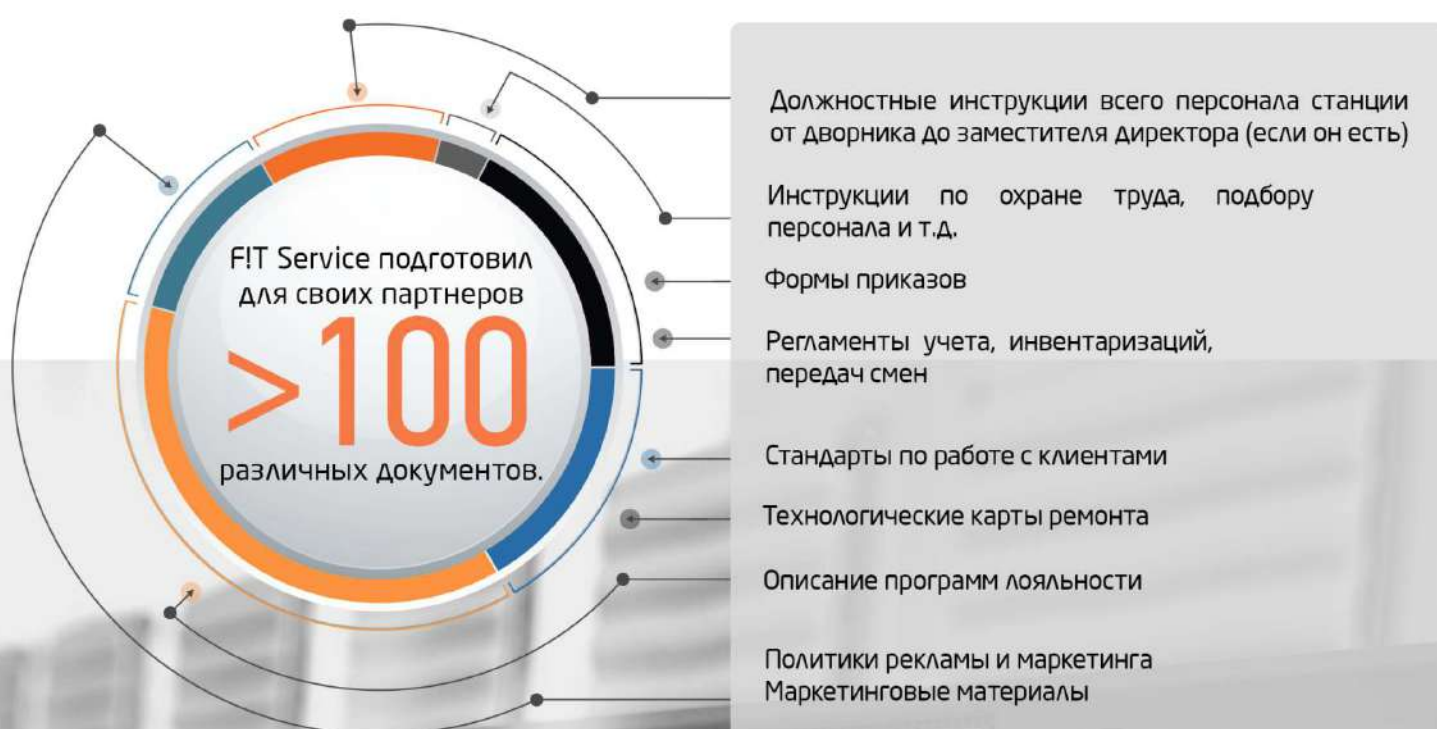
Блок коммуникации с клиентом содержит:

- Систему автоматического напоминания о необходимости пройти техническое обслуживание, которая рассчитывает средний пробег автомобиля, учитывает историю его обслуживания и фактически самостоятельно «продает» услуги автосервиса.
- Удобный интерфейс записи клиента позволяет эффективно планировать и распределять работу по постам.
- Возможность записи через сайт и мобильное приложение.
- Систему информирования клиента о проводимых акциях.

# СТАНДАРТЫ, РЕГЛАМЕНТЫ, ИНСТРУКЦИИ

Высокая рентабельность и прибыль, высокий уровень сервиса для клиентов и их удовлетворенность. Высокая скорость и качество ремонта.

Всего этого можно достичь лишь внедрением на автосервисе стандартов обслуживания клиентов, технологий ремонта, должностных инструкций и регламентов.


**F!T**SERVICE



# FIT SERVICE

## МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА

FIT Service осуществляет мощную рекламную поддержку на трех уровнях.

### 1 СТАРТОВЫЕ РЕКЛАМНЫЕ КАМПАНИИ

При открытии каждой станции сети, FIT Service за свой счет проводит стартовую локальную рекламную кампанию, направленную на максимальную «раскрутку» станции. Реклама на радио и ТВ, в газетах и журналах, лифтах, билбордах, социальных сетях и интернет.

### 2 ФЕДЕРАЛЬНЫЕ РЕКЛАМНЫЕ КАМПАНИИ

Компания FIT Service на федеральном уровне поддерживает узнаваемость своего бренда. Рекламные кампании в федеральных СМИ, интернете, целевые СМС-рассылки, кросс-маркетинговые акции с крупнейшими федеральными компаниями, что позволяет называть FIT Service самым узнаваемым брендом автосервисов в России.

### 3 ИНСТРУМЕНТЫ ЛОКАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ

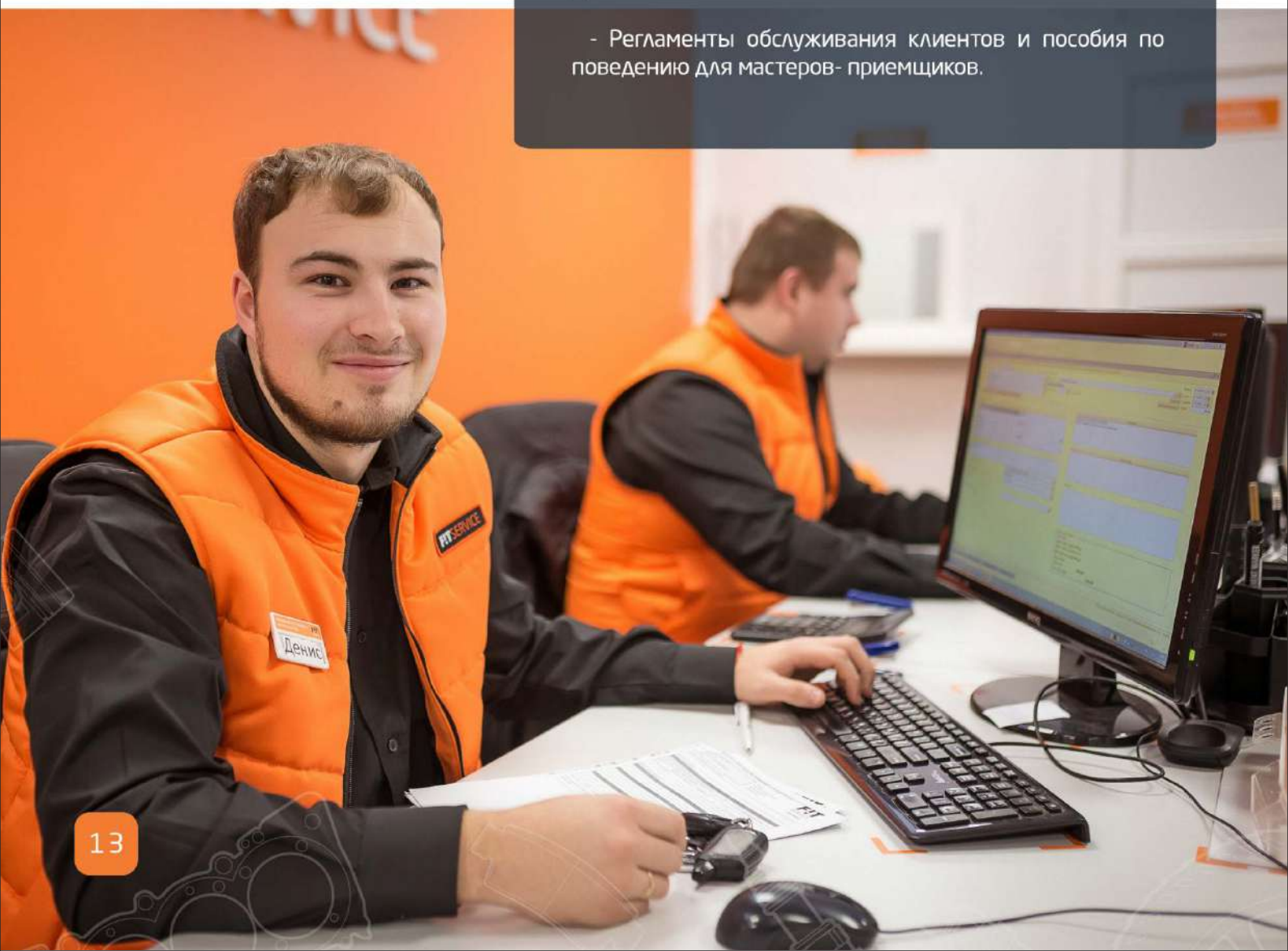
FIT Service передает набор инструментов локальной рекламы, с помощью которых легко самостоятельно проводить рекламные кампании, акции, розыгрыши и многое другое. Готовые шаблоны, макеты и инструменты в системе автоматизации позволяют экономить на их разработке время и средства.

## ПОДБОР ПЕРСОНАЛА

Персонал - важнейший элемент функционирования автосервиса, поэтому FIT Service предоставляет своим франчайзи помощь в подборе персонала, его обучении и мотивации.

Сотрудники отдела кадров FIT Service помогут с поиском, предоставят полный набор документов по подбору и управлению персоналом:

- Организационную структуру для каждого формата станции с учетом эволюции штата.
- Систему мотивации персонала для каждой должности и формата станции.
- Должностные инструкции как административного, так и функционального персонала.
- Оптимальные графики рабочего времени для всех должностей.
- Регламенты обслуживания клиентов и пособия по поведению для мастеров-приемщиков.





## ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

Технологии не стоят на месте, и даже самым грамотным специалистам требуется проходить курсы повышения квалификации, изучать новые автомобили и технологии.

Профессионализм автомехаников, диагностов и мастеров-приемщиков напрямую влияет на качество оказания услуг, их объём, средний чек и в итоге на прибыль.

Для обучения специалистов был создан собственный тренинговый центр FITLAB. Программы обучения центра разработаны совместно с производителями автомобилей и автокомпонентов, а также ведущими европейскими образовательными центрами.

[fitautolab.ru](http://fitautolab.ru)

Служба технической поддержки, поддерживающая и сопровождающая станции, собирает статистику пробелов в знаниях специалистов России и на основе этого корректирует обучающие программы.

Автомеханики обучаются технологиям ремонта ключевых систем, узлов и агрегатов новейших автомобилей.

Диагносты - современным методам диагностики электронных систем автомобиля и ходовой части.

Мастера-приемщики, будучи лицом компании, формируют ее имидж и от их качества работы зависит удовлетворенность клиента. Они обучаются выявлению потребностей клиента, поиску оптимальных решений его проблем, работе с возражениями, продажам запасных частей и услуг автосервиса.

Руководители сервиса, так же могут пройти обучение, познакомиться с основными моментами работы всего персонала и системой его мотивации, изучить основы систем управления автосервисом.

# ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

Современные автомобили и технологии их ремонта с каждым годом становятся все сложнее. Для обеспечения уверенности в том, что будет обслужен любой автомобиль с неисправностью любого уровня сложности.

На базе тренингового центра FIT LAB создана служба технической поддержки.

Квалифицированные специалисты всегда проинструктируют, как должен быть выполнен ремонт, предоставят инструкции, схемы и прочую необходимую информацию.





# ПОДБОР КОМПЛЕКТАЦИИ ОБОРУДОВАНИЯ И ВЫБОР ПОСТАВЩИКОВ

Качество установленного оборудования, его подбор и стоимость напрямую влияют на работоспособность и эффективность авто-сервиса.

Поэтому в случае необходимости доукомплектации автосервиса или замены вышедшего из строя оборудования наши франчайзи получают возможность закупать его со скидками FIT Service у надежных поставщиков, которые предлагают специальные ценовые предложения, лучшие условия монтажа и обслуживания для участников.

# 4

4 склада спец инструмента, расположенные по всей России, позволяют оперативно доставить требуемый инструмент на каждую станцию для особо сложных ремонтов и редких автомобилей, что позволяет не замораживать средства в оборудовании.



# ЕДИНЫЙ КОНТАКТ-ЦЕНТР

Каждый телефонный звонок клиента в автосервис - это потенциальная прибыль.

Поэтому так важно качественно обработать каждый и не допустить пропущенных или неотвеченных звонков.

Для этого в FIT Service все автосервисы подключаются к единому контактному центру, в который поступают все входящие звонки.

Операторы контактного центра - это высококвалифицированные обученные специалисты, которые умеют выявлять потребности клиента и продавать услуги по телефону. Именно то, на что у мастера-приемщика обычно нет времени.

## КОНТАКТ-ЦЕНТР ВЫПОЛНЯЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ФУНКЦИИ:

- Обработка входящих звонков и распределение записей клиентов между автосервисами.
- Обзвон клиентов для сбора информации о качестве обслуживания
- Обзвон клиентов с целью напоминания о записи на сервис.

**FITSERVICE**

## ПРЕИМУЩЕСТВА КОНТАКТ ЦЕНТРА ДЛЯ ПАРТНЕРОВ ОЧЕВИДНЫ:

- Снижение нагрузки на мастеров-приемщиков, они более качественно работают с клиентами
- Отсутствие пропущенных звонков
- Повышение качества обслуживания по телефону
- Снижение риска того, что записавшийся клиент не придет.



# САЙТ И МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Высокая информатизация общества требует от современных компаний внедрения новшеств и оперативного взаимодействия с ними. И в этом FIT SERVICE не стоит на месте.

Современный сайт компании и официальное мобильное приложение позволяют клиентам получать актуальную информацию о действующих акциях и свежих новостях.

Помимо информационной функции, данные каналы обеспечивают клиентам оперативную онлайн-запись на ближайший сервис и вызов эвакуатора или аварийного комиссара в сложившейся ситуации.

Онлайн сервисная книжка клиента позволяет ему отслеживать историю обслуживания своего автомобиля и планировать ремонтные и диагностические работы.

В мобильном приложении настроена функция коммуникации с клиентом посредством push-уведомлений.



# МЕНЕДЖЕР ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ

По всем вопросам операционной деятельности руководитель автосервиса может обращаться к персональному менеджеру по сопровождению.

Менеджер по сопровождению – это специалист с огромным опытом и свежим, «не замыленным», взглядом на бизнес партнера, заинтересованный в его развитии.



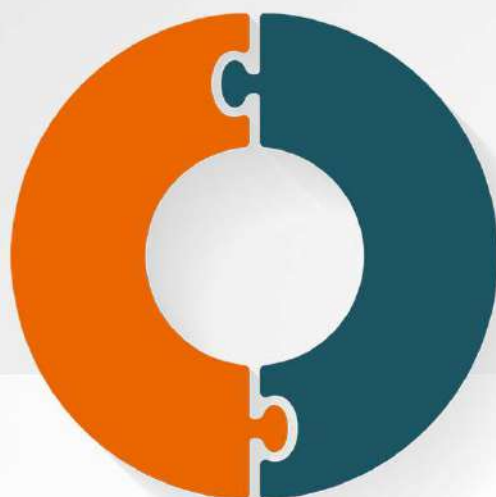


# УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

# УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

**ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС** - единовременный взнос за присоединение к сети

**РОЯЛТИ** - ежемесячные отчисления за использование торговой марки FIT SERVICE и операционной бизнес-модели



## ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС

от **100 000 РУБ.** за все посты вне зависимости от услуг, оказываемых на станции (автосервис, мойка, кузовной ремонт)

## РОЯЛТИ

**6,5%.**  
от валовой месячной выручки

# ТРЕБОВАНИЯ К ФРАНЧАЙЗИ

Франчайзинг - это взаимовыгодная форма совместного ведения бизнеса. Успех этого бизнеса во многом зависит от партнера-франчайзи и его личных качеств. Поэтому мы хотим видеть партнеров, которые:

## ГОТОВЫ К ИЗМЕНЕНИЯМ

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ ПОСТОЯННО ИЗМЕНЯЕТСЯ, ПОЭТОМУ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ ЯВЛЯЕТСЯ ГОТОВНОСТЬ К ИЗМЕНЕНИЯМ - ГОТОВНОСТЬ ЭТИ ИЗМЕНЕНИЯ ПРИНИМАТЬ, РЕАГИРОВАТЬ НА НИХ И БЫТЬ ПРОВОДНИКОМ ЭТИХ ИЗМЕНЕНИЙ В КОЛЛЕКТИВЕ.

## ГОТОВЫ СОБЛЮДАТЬ ВСЕ РЕГЛАМЕНТЫ И СТАНДАРТЫ

ИМЕННО РЕГЛАМЕНТЫ И СТАНДАРТЫ ОБЕСПЕЧИВАЮТ ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО СЕРВИСА ДЛЯ КЛИЕНТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА. НЕСОБЛЮДЕНИЕ СТАНДАРТОВ ВЛИЯЕТ НЕ ТОЛЬКО НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА ПАРТНЕРА, НО НА ИМИДЖ КОМПАНИИ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ. ИМЕННО ПОЭТОМУ СОБЛЮДЕНИЕ СТАНДАРТОВ ЯВЛЯЕТСЯ КЛЮЧЕВЫМ ТРЕБОВАНИЕМ

## ГОТОВЫ К АКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕСОМ

СИЛЬНЫЙ ЛИДЕР - ЭТО ТОТ ЧЕЛОВЕК, НА КОТОРОМ ДЕРЖИТСЯ ВЕСЬ БИЗНЕС, КОТОРЫЙ МОТИВИРУЕТ ПЕРСОНАЛ, ЯВЛЯЕТСЯ ПРИМЕРОМ ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ.

МЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ТОМ, ЧТОБЫ ПАРТНЕР ПРИНИМАЛ НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ, ЖИЛ И ДЫШАЛ ЭТИМ БИЗНЕСОМ.

## ГОТОВЫ К САМОРАЗВИТИЮ И ОБУЧЕНИЮ

С КАЖДЫМ ДНЕМ МЫ ПОСТОЯННО ВЕДЕМ РАБОТУ ПО УЛУЧШЕНИЮ НАШЕГО БИЗНЕСА, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРИМЕНЯЕМ НОВЫЕ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ.

ПОЭТОМУ ФРАНЧАЙЗИ ДОЛЖЕН ПОСТОЯННО УЧИТЬСЯ И САМОРАЗВИВАТЬСЯ, ПОЛУЧАТЬ И ВНЕДРЯТЬ НОВЫЕ ЗНАНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ.