

МАСШТАБИРОВАНИЕ  
БИЗНЕСА ЧЕРЕЗ  
СИСТЕМУ ФРАНШИЗ



# Андрей Кравцов

Директор по франчайзингу Like Центра

Запустил **311** город в 22 странах,

Вывел франчайзинговую сеть  
на мировой уровень:  
США, Израиль, ОАЭ, Турция

Выручка за 2018 год сети составляет 715  
млн. рублей.

Вывел из кризиса компанию  
с кассовым разрывом на 15 млн.

# Like Центр —

Это образовательный центр  
и венчурный фонд

Программы проводятся **в формате:**

Группового и индивидуального обучения

Предусмотрено живое участие в Москве,  
в залах в регионах франчайзи онлайн



Суммарная база  
информационных ресурсов

**БОЛЕЕ 1 300 000**

ПОДПИСЧИКОВ



YouTube канал Аяза Шабутдинова:  
**более 200 000 подписчиков**



Instagram аккаунт Аяза Шабутдинова:  
**более 330 000 подписчиков**



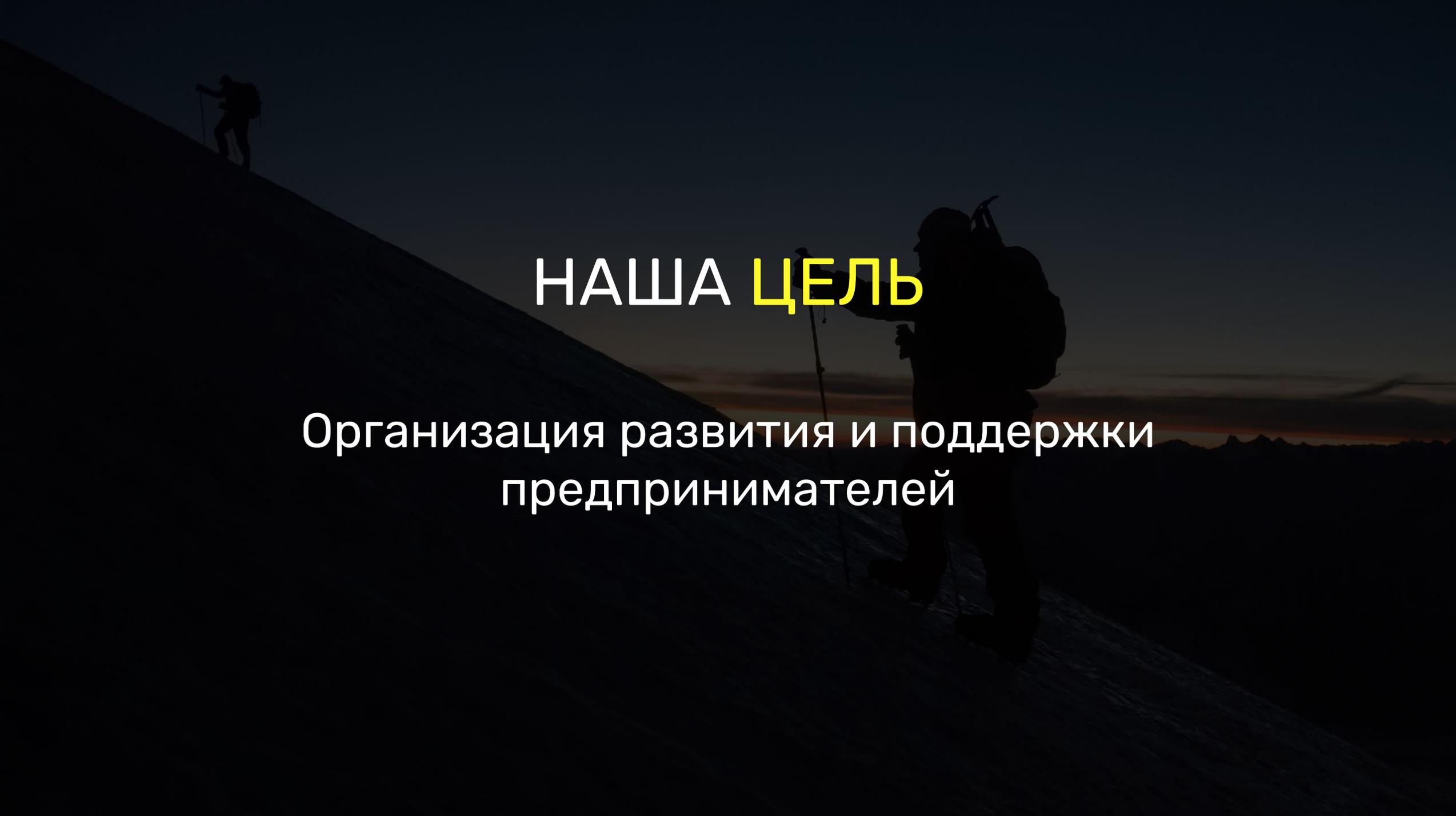
Блог Вконтакте «Из Куеды»:  
**более 670 000 подписчиков**



«Бизнес-сообщество Like» Вконтакте:  
**более 99 000 подписчиков**

# НАША МИССИЯ

Дать людям качественные продукты  
для развития себя, своей идеи и команды  
для реализации успешного бизнеса

The background of the slide features a dark, atmospheric scene of a mountain slope at sunset or sunrise. Two hikers are visible as silhouettes against the dimly lit sky. One hiker is in the foreground on the right, leaning forward with a trekking pole. Another hiker is further up the slope on the left. The overall mood is one of challenge and perseverance.

# НАША ЦЕЛЬ

Организация развития и поддержки  
предпринимателей

Выручка за 10 месяцев 2018 года

1 060 808 340 ₺

География

22 страны

Клиентов Like Центра

266 021 чел.

Участников мероприятий

970 063 чел.

Like Центр открыт по франшизе  
в 300+ городах Мира

КАК НАМ ЭТО УДАЛОСЬ?

1. ВЫБРАЛИ СТРАТЕГИЮ
2. ПОДГОТОВИЛИ БИЗНЕС К МАСШТАБИРОВАНИЮ
3. УПАКОВАЛИ ФРАНШИЗУ
4. СФОРМИРОВАЛИ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ
5. ВЫСТРОИЛИ СИСТЕМУ ПРОДАЖ

# Выбор стратегии

# ФИЛИАЛЫ **VS** ФРАНШИЗЫ

11 критериев выбора

# 1. НИЗКИЙ ПОРОГ ВХОДА

## Франшизы

Франшизу можно упаковать, продать и на вырученные деньги дорабатывать.

## Филиалы

Запуск филиала требует большого объёма ресурсов.

## 2. ПРОСТОТА РАЗВЕДКИ

### Франшизы

Партнёр-франчайзи лучше ориентируется на своей территории, разведку может провести он.

### Филиалы

Риски филиала высоки. Необходимо провести тщательную оценку рынка и местности.

# 3. СКОРОСТЬ ОТКРЫТИЯ

## Франшизы

Запуск франшизы  
зависит  
от уровня подготовки  
и обученности  
франчайзи

## Филиалы

Филиал запускается  
быстро,  
т.к. владелец хорошо  
знает  
всю механику и  
специфику

# 4. УПРАВЛЯЕМОСТЬ

Франшизы

Филиалы

Филиалы оперативнее присылают всю необходимую отчётность

# 5. ПРИБЫЛЬНОСТЬ

## Франшизы

Во франшизе УК  
зарабатывает на роялти.  
Объём роялти меньше,  
чем рентабельность  
филиала.

## Филиалы

В филиалах УК  
зарабатывает на  
продажах  
и рентабельности.

# 6. НИЗКИЕ ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

## Франшизы

Во франшизе расходы берёт на себя партнёр-франчайзи.

Собственник вкладывается в упаковку и обучение.

## Филиалы

В филиалах собственник сам вкладывается в расходы на открытие и развитие, несёт полную ответственность.

# 7. КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

## Франшизы

## Филиалы

В филиалах контролировать сотрудников  
проще,  
чем партнёров – во франшизе.

# 8. ВНЕДРЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ

**Франшизы**

**Филиалы**

Внедрить любые нововведения в собственный филиал легче, чем в компанию партнёра-франчайзи.

# 9. ПРОЩЕ АДМИНИСТРИРОВАТЬ

## Франшизы

Франчайзи берёт на  
себя  
всё  
административное  
управление  
франшизой

## Филиалы

В филиале  
ответственность  
несёт собственник

# 10. НЕ ВАЖНА УДАЛЁННОСТЬ

## Франшизы

Франшизу можно  
продать  
хоть на другой конец  
страны.  
Управлением занимается  
партнёр-франчайзи

## Филиалы

Для успешного  
функционирования  
филиалов  
нужны регулярные  
командировки из УК.

# 11. НЕ НУЖНА СУПЕР-КОМАНДА

## Франшизы

Во франшизе  
большую часть  
управления  
закрывает франчайзи  
со своей командой

## Филиалы

Для управления  
филиалами  
необходима команда  
сильных специалистов в  
УК

# 11 КРИТЕРИЕВ: ШПАРГАЛКА

Франшиза или Филиалы? 11 критериев выбора				
Критерий		Пояснение <small>ФЛ — филиалы, ФР — франчайзинг</small>	ФРАНШИЗА	ФИЛИАЛЫ
1	Низкий порог входа	Старт франчайзинга возможен почти без бюджета, открытие филиала требует значительных ресурсов	+	-
2	Простота разведки	ФЛ: нужна глубокая разведка рынка и региона. ФР: меньше ресурсов на разведку, но нужно найти сильного франчайзи	+/-	+/-
3	Скорость открытия	ФЛ: знаешь все процессы, делаешь своими руками быстро. ФР: нужно сначала передать свой опыт франчайзи	-	+
4	Управляемость	Филиалы оперативнее, чем франчайзи, присылают всю необходимую отчётность	-	+
5	Прибыльность	Доход от продаж в собственных филиалах выше, чем доход от роялти франчайзи	-	+
6	Низкие финанс. риски	ФР: большую часть ответственности и расходов несёт франчайзи	+	-
7	Контроль качества	Легче контролировать собственных сотрудников в филиале, чем партнёров-франчайзи	-	+
8	Внедрение изменений	Срок внедрения изменений в собственных филиалах в 3-5 раз меньше, чем во франчайзинговой сети. Скорость и гибкость выше.	-	+
9	Проще администрировать	ФР: франчайзи берёт на себя всё оперативное управление	+	-
10	Не важна удалённость	Филиал требует большего количества поездок и командировок, чем франшизы	+	-
11	Не нужна супер-команда	ФР: франчайзи - собственник, берёт на себя часть управления ФЛ: нужна более сильная команда внутри УК	+	-

ГОТОВ ЛИ БИЗНЕС  
КО ФРАНЧАЙЗИНГУ?

# ЧЕК-ЛИСТ:

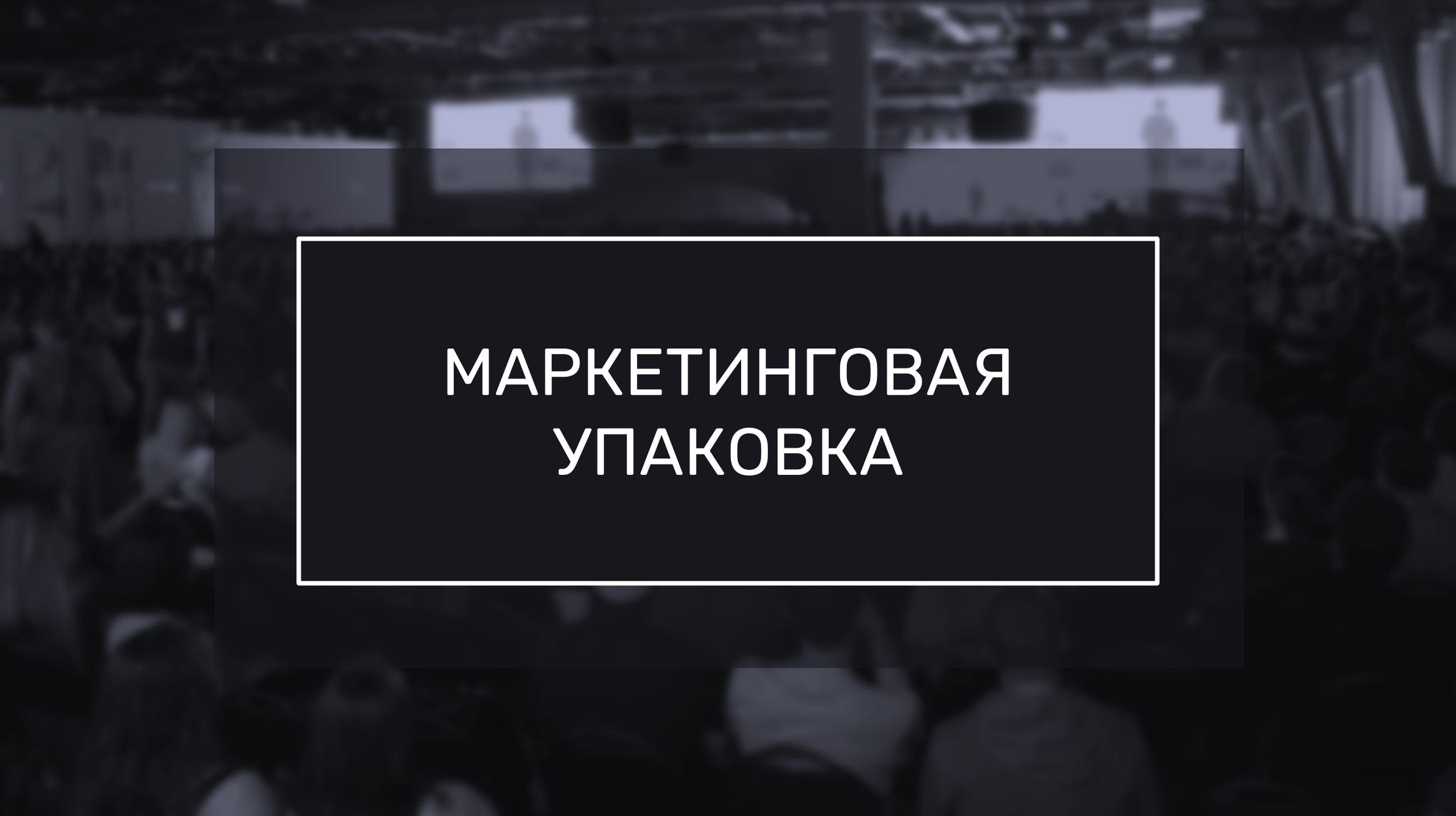
- ✓ Стабильный прирост прибыли компании
- ✓ Уникальность продукта или технологии
- ✓ Наличие штата сотрудников и их компетентность
- ✓ Сформированные и отрегулированные бизнес-процессы

- ✓ Бизнес эффективно работает больше года
- ✓ Узнаваемый бренд
- ✓ Владелец бизнеса может легко позволить себе уехать в отпуск на месяц

**Франчайзи** – партнёр,  
который уже вложил деньги

Он уже покупает бизнес-модель  
и работающую схему

(наш франчайзи получает готовый продукт)



# МАРКЕТИНГОВАЯ УПАКОВКА

По названию ↑

! Содержание и ссылки на все материалы МФП Like Центра

00. Безопасность

00. Обучение новых партнеров

01. Новый партнер (введение)

02. Основные инструменты

03. Продажи продуктов Like Центр

04. Системы управления: БИТРИКС24 и amoCRM

05. Продукты Like Центра

06. Маркетинговая деятельность Like Центр

07. Организация мероприятий Like Центр

08. Отчетность франчайзи

09. Макеты материалов для печати и интернета

10. Подбор и работа с персоналом

## Маркетинговая упаковка

# РУКОВОДСТВО ПО ЗАПУСКУ И УПРАВЛЕНИЮ ФРАНШИЗОЙ

#likebz likebz.org

## Маркетинговая упаковка

ОБЗОР ИНДУСТРИИ  
БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ  
В С ША

Презентация подготовлена на основе  
материалов, опубликованных на  
<https://www.anythingsearch.com>

Ссылки на статьи  
<https://www.anythingsearch.com/industry/Principles/2018/#930e93cd2c662c3fd20ca6a54268.htm#sthash=2u4d4tsp>

<https://www.anythingsearch.com/industry/Business-Coaching.htm>

### Размер рынка

В настоящий момент размер рынка  
бизнес-образования в США составляет **510 млрд**

Индустрия растет в среднем на 5%  
(с 2012 года)

В 2017 году доходы выросли на 10%.

Прогнозы говорят о позитивном росте на  
долгий срок.

Среднестатистическая компания в этой  
индустрии имеет годовую доход в \$ 1.5  
млн и 7 сотрудников.

### Стратегии успеха

01

Франчайзинг

02

Бизнес-Инновации

К примеру, Walmart впервые использовал  
кросс-дрейв, где поставки от поставщиков  
немедленно распределяются по  
грузовикам, припаркованным в магазинах, тем  
самым устранив затраты на склады, это  
позволило Walmart вырасти от \$44 млрд  
до \$44 млрд.

03

Маркетинговое объединение

Стратегия объединения информационных  
площадок многочисленных мелких игроков  
с целью достичь определенных  
экономических показателей.

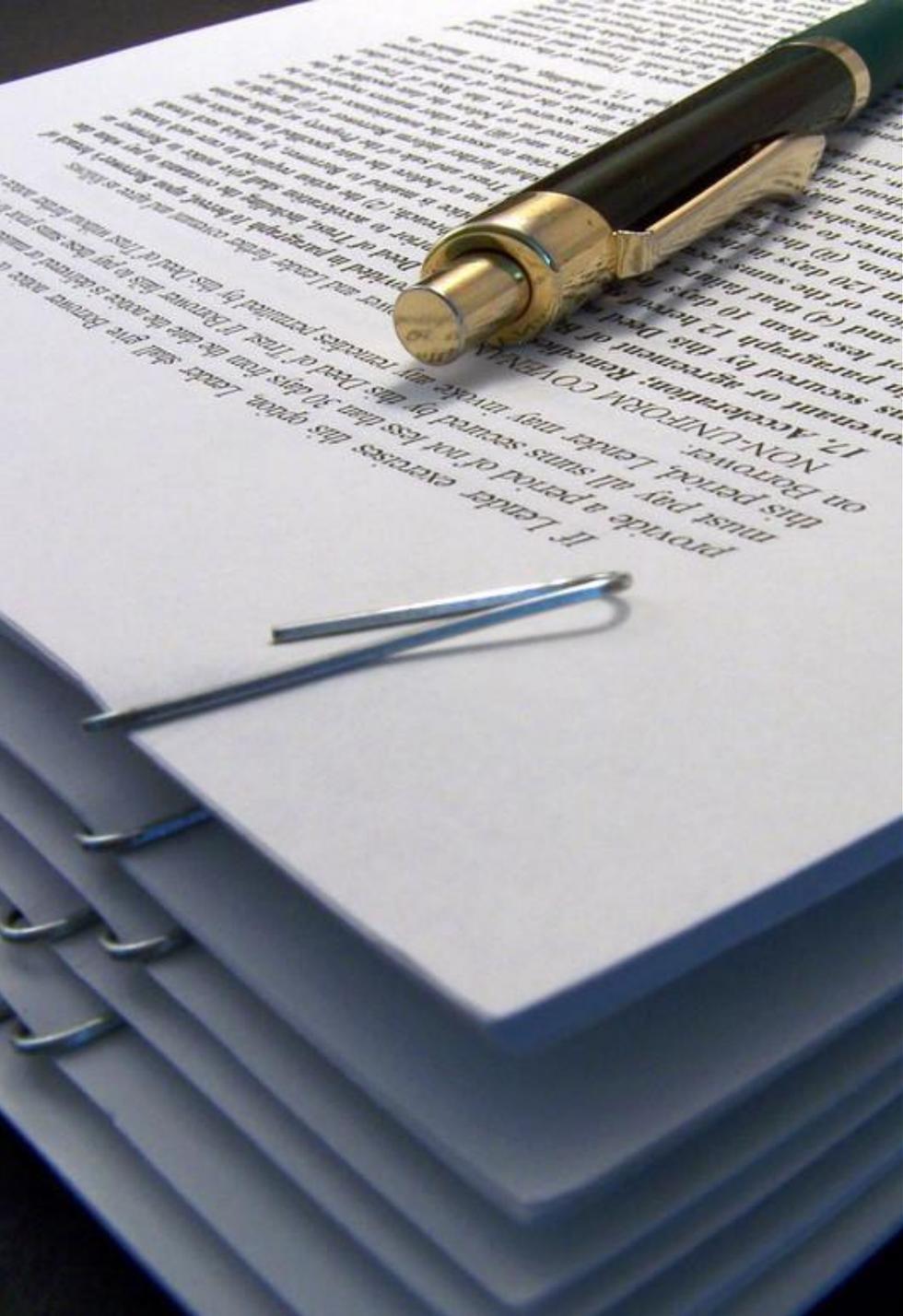
04

# ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ РФ И МИРА

Маркетинговая упаковка

# ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ





Маркетинговая упаковка

# ЮРИДИЧЕСКАЯ ОСНОВА

Маркетинговая упаковка



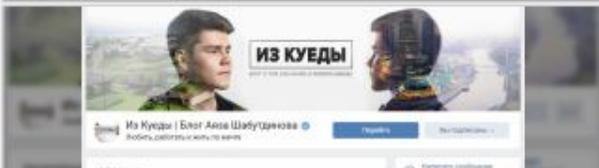
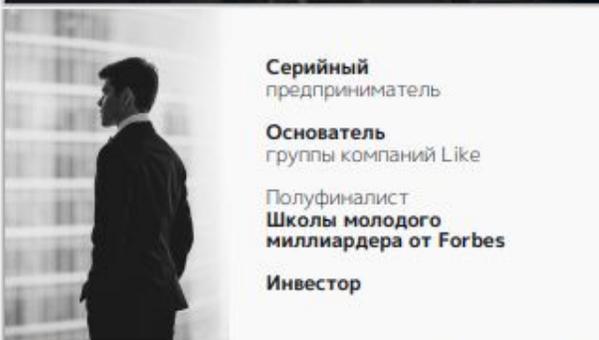
LIKE  
ЦЕНТР

# БРЕНДБУК

#likebz likebz.org

Бизнес с минимальными рисками

## ФРАНШИЗА LIKE ЦЕНТРА В ТВОЁМ ГОРОДЕ



Крупный  
русскоязычный  
блог о бизнесе

**Более 670 000**  
подписчиков



**ПИСАЛИ В СМИ И СНИМАЛИ НА ПЕРВОМ**



## Маркетинговая упаковка

# МАРКЕТИНГ-КИТ

— на продукт

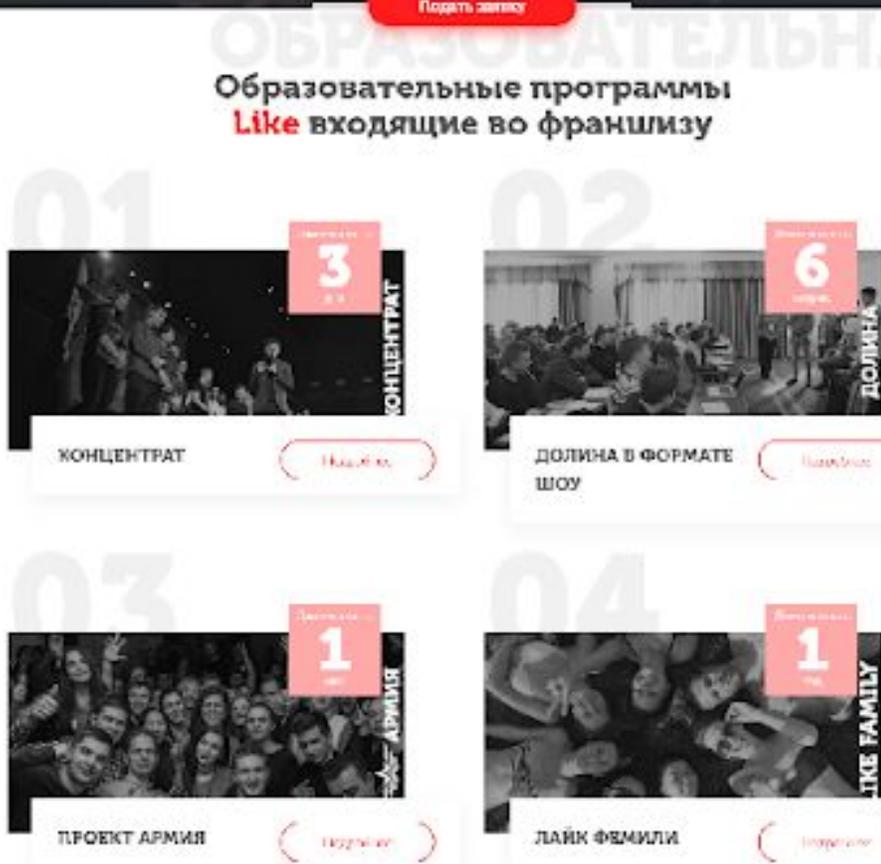
— на франшизу

#likebz likebz.org



## Маркетинговая упаковка

# LANDING PAGE



#likebz likebz.org

## Маркетинговая упаковка



 Из Куды | Блог Аяза Шабутдинова  
Любить, работать и жить по мечте

### Информация

☰ Какие планы на Черную пятницу? Собираешься ночевать с техникой или шмотками?

Давай на этот раз пропустим лихорадку и проведем 23 пользой. Что скажешь? Намечается мегараспродажа р лайфхаков по запуску и развитию бизнеса, но это не гл  
[Показать полностью...](#)

 <https://vk.cc/8G0Iqz>

 21 октября 1991

# BRAND STORY

#likebz likebz.org

# КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



# КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Маркетинговая упаковка

# НАСТРОЙКА РЕКЛАМНЫХ КОМПАНИЙ

## ☑ Coffee Like франшиза Сравните – Фран

Проверенная модель Открытие за 8 недель Окупаем

[myummy.me](#) > Coffee Like франшиза ▾ реклама

Получайте от 2.4 млн в год! Помощь в выборе места! Об

Школа бариста MyYummy · Контроль через смартфон · М

Контактная информация · +7 (800) 333-24-17 · пн-пт 10

## ☑ Франшиза Coffee Like – Крупнейшая се

Бизнес-блог Наша история Лидер в сегменте

[coffee-like.com](#) > франшиза ▾ реклама

Быстрый запуск. Окупаемость на 4 месяц. Более 440 отк

Контактная информация · +7 (3412) 90-82-92 · пн-пт 9:0

## ☑ Франшиза кофе с собой, кофейни — Со

[coffee-like.com](#) > Франшиза ▾

Франшиза Coffee Like — это бизнес-модель с набором  
обеспечивают выход на выручку 435 000 руб. и прибыль  
ежемесячно с одного кофе-бара с 4-го месяца. Успешно  
доказана на собственной розничной сети в Ижевске и М  
наших партнеров. [Читать ещё >](#)

## ➔ Coffee Like (Кофе Лайк) франшиза - от

[franshiza-top.ru](#) > Рейтинг франшиз > Продукты > От

Франшиза Coffee Like – идеальная франшиза для нови  
себя всего за несколько месяцев. Оставляйте собственн  
читайте рекомендации других бизнесменов. [Читать ещё](#)

#likebz likebz.org

КАК НЕОБХОДИМО  
ПОЗИЦИОНИРОВАТЬ СЕБЯ  
НА РЫНКЕ, ЧТОБЫ ЛЮДИ  
**ХОТЕЛИ ПОКУПАТЬ**  
ВАШУ ФРАНШИЗУ?

# ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ:

- Открытость
- Стабильность
- Команда
- Поддержка
- Минимально проблематичный бизнес-пакет



**КТО ПОКУПАЕТ  
ФРАНШИЗЫ?**

# НАЁМНЫЕ РАБОТНИКИ

ТОП-менеджмент компаний  
крупного и среднего бизнеса

## ЦЕЛЬ:

Запустить бизнес с минимальными рисками

## КРИТЕРИИ ВЫБОРА:

- Суммарный объём инвестиций до 3,5 млн рублей
- Срок окупаемости до 1 года

# ЭКСПЕРТЫ

Работают в определенной области бизнеса,  
обладают: рынками сбыта, опытом, ресурсами

## ЦЕЛЬ:

Повысить эффективность за счёт масштабирования

## КРИТЕРИИ ВЫБОРА:

- Качественная бизнес-модель
- Объём инвестиций не имеет значения

# ИНВЕСТОРЫ

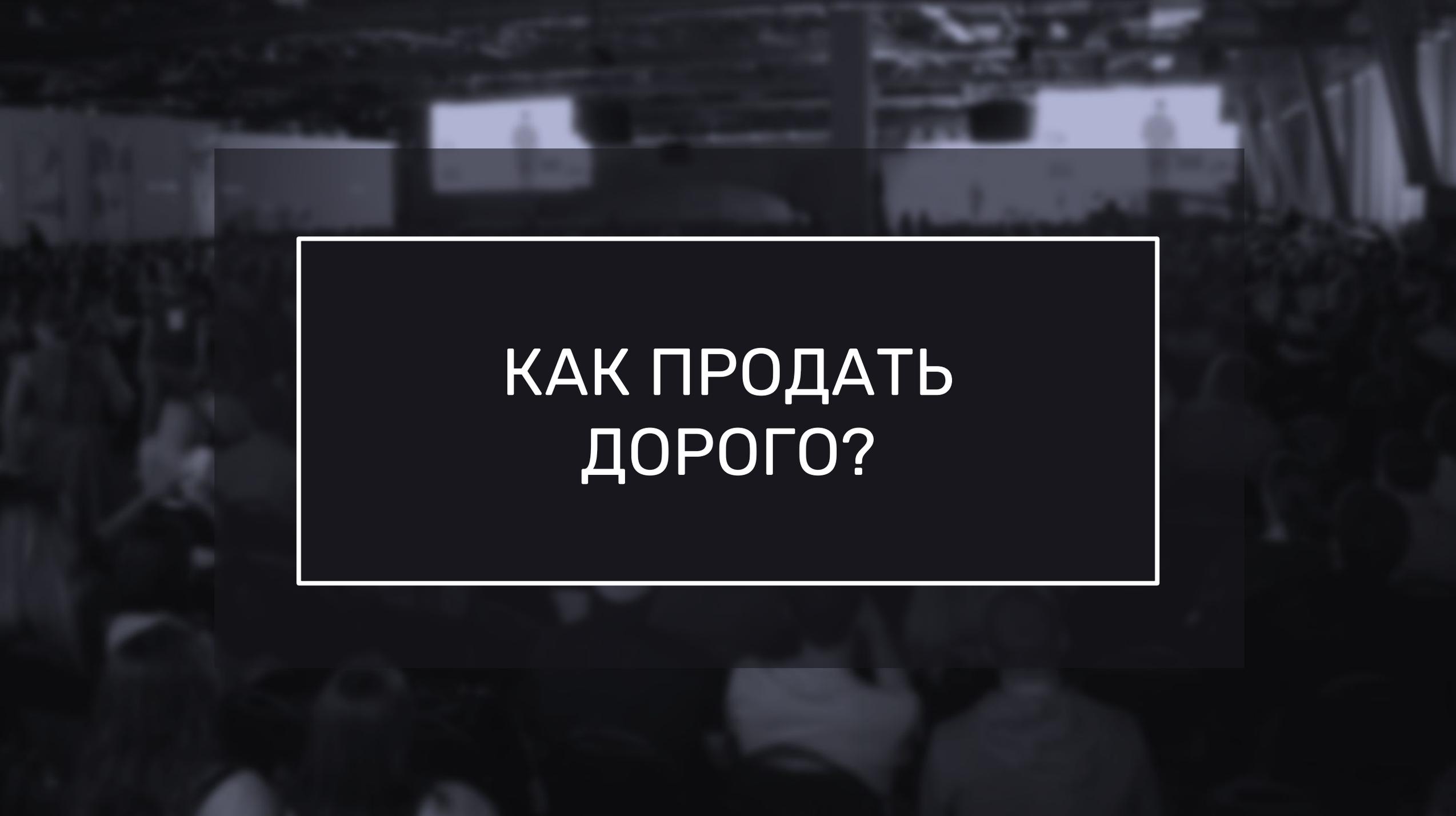
Владельцы и генеральные директора крупных строительных и нефтегазовых компаний

## ЦЕЛЬ:

Возможность диверсификации бизнеса

## КРИТЕРИИ ВЫБОРА:

- Первостепенную роль играет известность, бренд
- Количество чистой прибыли от франшизы



КАК ПРОДАТЬ  
ДОРОГО?

СЕГОДНЯ В НАШЕЙ СТРАНЕ  
МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР МАРЖИ  
НЕ УСТАНОВЛЕН

**МОЖНО УСТАНОВИТЬ  
ЛЮБУЮ МАРЖУ,  
В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СВОИХ  
ПОТРЕБНОСТЕЙ И СПРОСА  
НА ФРАНШИЗУ**

САМАЯ ЧАСТАЯ  
ПРИЧИНА ОТСУТСТВИЯ  
ОЖИДАЕМОЙ ПРИБЫЛИ

НЕ ВЫСТРОЕННАЯ СИСТЕМА

Шаг 1

ОПРЕДЕЛЕНИЕ  
ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

РАБОТАЕТЕ НЕ НА ТУ ЦА

«НЕ ЗАКРЫВАЕТЕ БОЛЬ» ФРАНЧАЙЗИ  
ТОЛЬКО ПОТОМУ,  
ЧТО У НИХ ТАМ «НЕ БОЛИТ»

«ЕСЛИ ВЫ ДЕЛАЕТЕ  
ФРАНШИЗУ ДЛЯ ВСЕХ, ЗНАЧИТ  
НЕ ДЕЛАЕТЕ НИ ДЛЯ КОГО»

ФРАНШИЗА СОЗДАЕТСЯ  
ПОД ПОТРЕБНОСТИ  
ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ



Больше знаешь  
о клиенте – больше  
шансов продать  
франшизу

И продать её дороже

## Шаг 2

**КРАСИВАЯ И ПОНЯТНАЯ  
ДЛЯ АУДИТОРИИ УПАКОВКА**

«ВЫ МОЖЕТЕ СОЗДАТЬ ПРЕКРАСНУЮ  
ФРАНШИЗУ,  
НО УБЕДИТЬ ЛЮДЕЙ, ЧТО ОНА  
ПРЕКРАСНА — ГОРАЗДО ВАЖНЕЕ»»

# КРИТЕРИИ ХОРОШЕЙ УПАКОВКИ

1

Фирменный  
стиль

2

Удобство

3

Надёжность

4

Вау-эффект

ВАЖЕН ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ  
СО СТОРОНЫ ФРАНЧАЙЗЕРА

ЭТО СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ  
О СЕРЬЁЗНОСТИ НАМЕРЕНИЙ  
КОМПАНИИ

# АГЕНТ КАЧЕСТВА

На этой странице ты можешь стать частью команды Like всего за два клика мышкой

НАШ КОНТРОЛЬ – **ТАЙНЫЙ АГЕНТ**

LIKE ЦЕНТР ИЩЕТ СВОИХ

ВАЖЕН  
NPS ПРОДУКТА

ПОКУПАТЕЛЬ ФРАНШИЗЫ  
ПЛАТИТ ЗА ЛОЯЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

# В Like Центре

Капитал

NPS — 66%

Масштабирование

NPS — 71,8%

Долина

NPS — 75%

Шаг 3

ПРОСЧИТАННАЯ  
ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

ВАЖНО УЧИТЫВАТЬ  
ПОСТОЯННЫЕ И ПЕРЕМЕННЫЕ  
РАСХОДЫ



Финансовая  
модель франчайзи  
в разных городах  
**МОЖЕТ ОТЛИЧАТЬСЯ**



# В КАЖДОМ РЕГИОНЕ БУДЕТ РАЗЛИЧНАЯ:

- Стоимость лида
- Стоимость аренды
- Специфика  
налоговой системы
- Специфика ЦА

Шаг 4

ВЫСТРОЕННАЯ  
СИСТЕМА ПРОДАЖ

## Оплата услуг

### Брокерская компания

От 30 до 50% от паушального взноса по факту заключения сделки без каких-либо дополнительных затрат

### Собственный менеджер

Ежемесячный оклад + от 5 до 15% процентов от продаж и другие сопутствующие затраты (связь, офис, компьютер)

## Условия франшизы

### Брокерская компания

При желании изменить размер паушального взноса, необходимо согласовать изменение и пересмотреть агентское вознаграждение

### Собственный менеджер

Устанавливаете любые условия франшизы (паушальный взнос и роялти), все нити управления находятся в ваших руках

## Скорость продажи франшизы

### Брокерская компания

В большинстве  
брокерских компаний  
один менеджер продает  
от 3 до 10 франшиз

По этой причине страдает  
знание продукта и,  
соответственно, продажи

### Собственный менеджер

Менеджер занимается  
только вашей франшизой

Количество менеджеров,  
которых вы наймете,  
зависит только  
от вашего желания

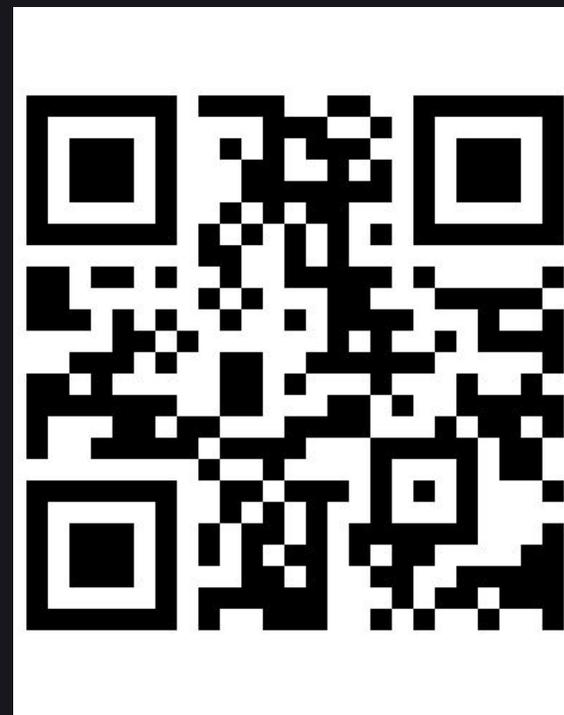


# ЗАПУСК

МАНУАЛ ПО ЗАПУСКУ И ПРОДВИЖЕНИЮ  
НОВЫХ ПРОДУКТОВ И БИЗНЕСОВ  
ПО ВНЕКОНКУРЕНТНОЙ ТЕХНОЛОГИИ

LIKE ЦЕНТР 2017

## ПОДАРОК КНИГА «ЗАПУСК»



#likebz likebz.org

# ИТОГО

ЧТО НУЖНО ДЛЯ УСПЕШНОГО  
ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ  
ФРАНЧАЙЗИНГА В БИЗНЕС?

- ✓ Стабильный прирост прибыли компании
- ✓ Уникальность продукта или технологии
- ✓ Наличие штата сотрудников и их компетентность
- ✓ Сформированные и отрегулированные бизнес-процессы

- ✓ Бизнес эффективно работает больше года
- ✓ Узнаваемый бренд
- ✓ Владелец бизнеса может легко позволить себе уехать в отпуск на месяц

# МАРКЕТИНГОВАЯ УПАКОВКА:

- Руководство по запуску и управлению франшизой
- Экспресс-анализ конкурентной среды РФ и Мира
- Финансовая модель
- Юридическая основа
- Брендбук

# МАРКЕТИНГОВАЯ УПАКОВКА:

- Маркетинг-кит
- Landing Page
- Brand Story
- Коммерческое предложение
- Настройка рекламных компаний

# ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ:

- Открытость
- Стабильность
- Команда
- Поддержка
- Минимально проблематичный бизнес-пакет

# ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА ПРОДАЖ:

- Договор с брокерской компаний/свой менеджер
- Правильно просчитанная финансовая модель

# НАСТАВНИК-

предприниматель, который поможет участнику достичь цели показывая куда и как идти, буквально проведет за руку к результатам, которых добился сам.

# Проблемы

Неуверенность в  
своих силах

Много  
информации и  
непонятно какая  
нужна сейчас

Недостаточно  
эффективное  
движение

Отсутствие  
окружения из  
целеустремленн  
ых  
предпринимател  
ей

Не знаешь за что  
браться в  
первую очередь

Есть много  
вопросов, но нет  
опыта в решении  
их



# Зачем нужен наставник?

**Наставник поможет быстрее и проще  
решить проблемы по бизнесу**

- Проанализирует текущую ситуацию в бизнесе.
- Поможет выбрать решение актуальные для вас.
- Подскажет как составить план работы по проекту.
- Проконтролирует внедрение нужных вам решений.
- Ответит на все трудные вопросы в чате и на занятиях.
- **Наставник проведет вас через трудности за руку.**

# Кто такой наставник?

**Предприниматель, который успешно преодолел путь,  
который вы начали проходить**

- У него есть действующих бизнес или группа бизнесов.
- Чистая прибыль компаний более 0,5 млн руб.
- Носитель практических знаний по развитию малого бизнеса.
- Он уверен в своих силах благодаря опыту.
- Это человек, который научился достигать целей и фокусироваться на задачах кратного роста

# ВЫБОР НАСТАВНИКОВ

## ТАТЬЯНА ГУСАРОВА

Опыт в сфере туризма, консалтинга

**НАСТАВНИЧЕСТВО:** **ГРУППОВОЕ**  
-РАБОТА В МАЛЫХ  
ГРУППАХ ДО 15 ЧЕЛОВЕК

**КОМПЕТЕНЦИИ:**  
-ПРОДАЖИ  
КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ  
-ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ

**ФОРМАТ:**  
-6 ЗАНЯТИЙ  
-6 НЕДЕЛЬ  
ПРОВОЖДЕНИЕ В ЧАТАХ

**15 000 р**



## ЕКАТЕРИНА СУХАНОВА

Опыт: -15 лет в рекламе: проведение предвыборных кампаний, школа SMM продвижения.  
-13-летний управленческий опыт от РОПа до организации своего бизнеса.

Эксперт в области образования  
Организатор конкурса проектов “Изыскатель”, организатор конкурсов международного содружества педагогов, руководитель филиала малой академии наук “Интеллект будущего”

Бизнес-тренер,  
наставник с кейсами  
увеличения прибыли клиента  
в 20 раз

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ  
НАСТАВНИЧЕСТВО**

**50 000 р**



# ВЫБОР НАСТАВНИКОВ

## КОВАЛЬ ОЛЕСЯ

ОПЫТ РАБОТЫ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ  
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ СТАЖ БОЛЕЕ 5 ЛЕТ  
ТРЕКЕР ПРОДУКТА «МИЛЛИОН С АЯЗОМ»  
РУКОВОДИТЕЛЬ ЛЦ В ДУБАЕ



### **КОМПЕТЕНЦИИ:**

- Продажи
- Проектное управление
- Стратегический менеджмент
- Работа на международном рынке

### **ФОРМАТ:**

8 ЛИЧНЫХ ЗАНЯТИЙ  
6 НЕДЕЛЬ  
ПРОВОЖДЕНИЕ В ЧАТЕ

**70 000 р**

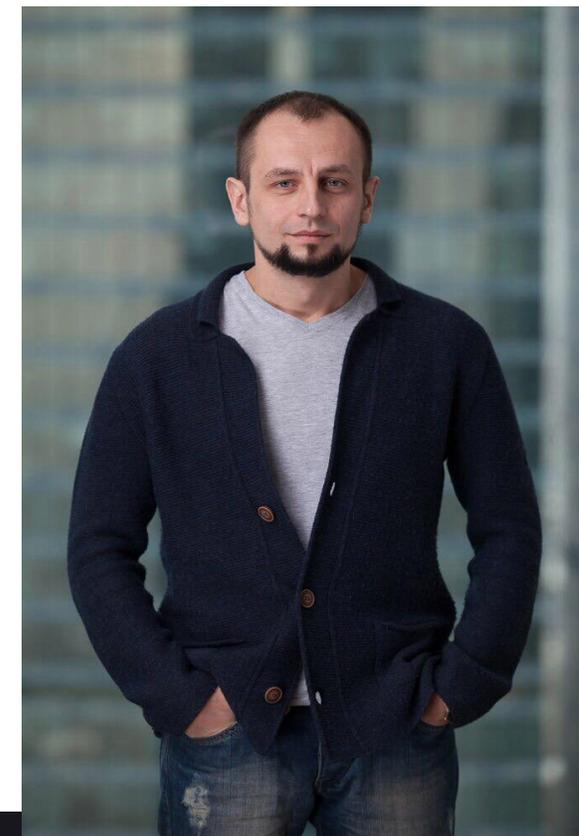
## КРАВЦОВ АНДРЕЙ

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ФРАНЧАЙЗИНГА  
ЛАЙК ЦЕНТРА

### **КОМПЕТЕНЦИИ:**

- Построение и управление продажами
- Автоматизация бизнес-процессов
- Управление персоналом
- Франчайзинг и филиалы

*Оборот франчайзинговой сети  
с 1.500.000 вырос  
до 100.000.000 руб./мес  
120 000 р*



# Что будет на занятиях?

1. **Погружение** в специфику бизнеса и по предпочтениям участника курса.
2. **Аудит** компании и поиск истинных проблем.
3. **Постановка (уточнение) цели**, декомпозиция на задачи.
4. **Разработка индивидуального плана** работы по проекту
5. **Фокус на нужных задачах**, корректировка каждую неделю и доведение до результата.
6. **Достижение поставленной цели**, при выполнении всех рекомендаций.



Отвечу на вопросы  
[vk.com/aa.kravtsov](https://vk.com/aa.kravtsov)



#likebz likebz.org