



С уважением, Кирилл Бокованов



8 (909) 150-85-90

Задайте любой вопрос и обязательно получите ответ.

Письмо от управляющего партнера специально для Вас!

Добрый день!

Если Вы зашли на наш сайт, значит, Вы уже побывали на многих сайтах конкурентов и уже осознанно ищете правдивую информацию о том, как вести бизнес по ремонту и продаже мобильной техники. Я почти уверен, что первое, что Вы увидели среди предложений по франшизе - это предложение от «лидера» рынка, якобы имеющего сотни сервисов по всей России. Хочу обратить Ваше внимание на то, что у данной компании нет собственных сервисных центров. Помимо этого, 18% роялти, которые предлагают Вам заплатить (10% роялти + 8% маркетинг) - неподъемная ноша для этого бизнеса. Вас просто принуждают к обману клиентов и накрутке несуществующих ремонтов.

Простой пример - замена оригинального дисплея на iPhone 8 на рынке колеблется в диапазоне 7500-8000 рублей. Допустим, Вы установили цену 7500 р. с учетом всех скидок и программ лояльности клиента:

Цена качественной запчасти	_____	5600 руб.
ЗП мастера с этой операции	_____	450 руб.
10% роялти + 8% маркетинг	_____	1350 руб.
Валовая прибыль с операции	_____	100 руб.

Вы готовы к такой математике бизнеса? Я думаю, это вопрос риторический...

Готовы ли Вы доверить открытие первого и, возможно, единственного Вашего бизнес-проекта людям, которые имеют смутные представления об операционной деятельности реального сервисного центра, и при этом их доход будет больше Вашего? Если у Вас по-прежнему остались вопросы, я расскажу Вам, чем мы выгодно отличаемся от остальных:

1. Мы внутри бизнеса уже 8 лет. Мы реально знаем, как не только запустить бизнес, но и правильно вести ежедневную операционную деятельность. Подтвержденный оборот любого из наших сервисных центров - не менее 1 млн. рублей в месяц. Подтвержденная валовая прибыль любого нашего сервисного центра - не менее 450 тыс. рублей в месяц.
2. Мы контролируем полный жизненный цикл мобильного устройства и учим зарабатывать на всех этапах, а это - продажи новых устройств, trade in и скупка, страхование и защита техники, кредитование при покупке, защитные аксессуары, носимые гаджеты, инновационные устройства, программное обеспечение, утилизация и выкуп сломанных устройств, отвязка от iCloud и восстановление данных.
3. Мы обучаем мастеров BGA пайке и работе с системными платами телефонов и ноутбуков. Мы всегда делаем ремонт собственными силами в отличие от того, что предлагает большинство операторов рынка.
4. У нас мощная облачная CRM и система контроля. Мы прозрачны: мы можем в любой момент подключить Вас к онлайн-камерам и дать удаленный доступ к учетной программе для того, чтобы Вы в режиме реального времени смогли убедиться в эффективности нашей бизнес-модели. Мы открыты во всех смыслах, и Вы всегда можете посетить любой из наших сервисных центров.

Если в итоге Вы решили, что Вам не нужна франшиза, но Вы хотите создать свой сервисный центр под собственным брендом, свяжитесь со мной, и мы обсудим условия консалтинга. Мы найдем способ эффективно передать Вам восьмилетний опыт ведения бизнеса по ремонту и продаже мобильной техники.