



**КОУЧИНГОВАЯ ГРУППА
"ВЫХОД БИЗНЕСА НА
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ"
ЗАНЯТИЕ №4**



АКАДЕМИЯ КАПИТАЛА



12 ШАГОВ К СОЗДАНИЮ ФРАНШИЗЫ, КОТОРУЮ БУДУТ ПОКУПАТЬ

Success
Management



 Академия Капитала





КАК ВЫЗВАТЬ ИНТЕРЕС К СВОЕМУ БРЕНДУ

 АКАДЕМИЯ КАПИТАЛА



КАК ПРАВИЛЬНО ОЦЕНИТЬ СВОЮ КОМПАНИЮ

 Академия Капитала



КАК ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ СВОЙ ТОВАР/ УСЛУГИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ



АКАДЕМИЯ КАПИТАЛА



КАК СОЗДАТЬ УТП И ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЕГО ПОКУПАТЕЛЯ



Leadership



КАК СОЗДАТЬ УНИКАЛЬНЫЙ СЛОГАН ДЛЯ БИЗНЕСА И ПРОДАЖИ ФРАНШИЗЫ





КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ ПОДДЕРЖКУ БИЗНЕСА

Success

Solution

Business Strategy

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

○ SOCIAL NETWORK



100000

2000

0

-2000

-4000

-6000

-8000

Jun

Jul

Aug

Sep

Oct

Nov

Dec

 **АКАДЕМИЯ КАПИТАЛА**





ОПРЕДЕЛЯЕМ ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВАШЕГО ПРОДУКТА/ УСЛУГИ

1000



ОПРЕДЕЛЯЕМ ЭТАПЫ РАБОТЫ ПО ФРАНШИЗЕ

 АКАДЕМИЯ КАПИТАЛА



СОЗДАЕМ ПРОДАЮЩИЙ БРЕНДБУК



ГОРОДСКОЕ ТАКСИ
Создано для города
и поездок по городу



 **АКАДЕМИЯ КАПИТАЛА**



ПРОПИСЫВАЕМ КОНЦЕПТ БИЗНЕСА

 **АКАДЕМИЯ КАПИТАЛА**



ПРОПИСЫВАЕМ БИЗНЕС БУК

Business activity of company and subdivisions

Data and prognosis of activity



Detailed information of changing business activity of subdivisions of main company



The given analytical report allows to estimate to the full a current situation both in all company, and in its divisions separately. It will allow to predict more precisely immediate prospects of development dynamics of growth.

As a result of investigation of period to do next: raise a break-even sales level, increase incomes of direct sales, reduce costs to transportation, strengthen sale divisions, carry out personnel training.



ПРОРАБАТЫВАЕМ МАРКЕТИНГОВУЮ МОДЕЛЬ

