



ФРАНШИЗА СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ
**ХАНСКИЙ
ДОМ**

Потребительский терроризм — опыт за деньги



Устные договорённости



ФРАНШИЗА СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ
**ХАНСКИЙ
ДОМ**

Потребительский терроризм

— это клиентское злоупотребление Законом о защите прав потребителей в умышленных корыстных целях обогащения за счёт компании



Портрет классического террориста потребителя

- «Использует» Закон о защите прав потребителей не в целях защиты, а для извлечения материальной выгоды
- Не идет на контакт и диалог, создает открытый конфликт
- Обычно потребитель уже «светился» в спорах с другими лицами
- Чаще всего проявляет себя в сфере услуг
- Занимается репутационным шантажом – требует от исполнителя вознаграждения за то, что не опубликует негативные отзывы или посты в интернете



Варианты защиты от недобросовестного потребителя

1 Обращение с иском в суд либо встречным иском на потребителя-«террориста»

Важен индивидуальный подход

2 Не избегайте обращения в суд за защитой своих прав

Повышайте юридическую грамотность сотрудников

3 Фиксируйте недокументированные действия

Не идите на уступки потребителю-террористу, ищите иной выход из спора

4 Отвечайте на все без исключения претензии со стороны потребителя в письменном виде

8 Важна объективность!
Не стоит бояться конфликта, ведь в споре рождается истина.



ФРАНШИЗА СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ
**ХАНСКИЙ
ДОМ**

han-dom.ru

**Отдельный человек слаб, как покинутый Робинзон:
лишь в сообществе с другими он может сделать многое**
— Артур Шопенгауэр

Франшиза строительной компании «Ханский дом»

Сообщество для развития предпринимателей малого и среднего бизнеса России и СНГ

Мобилизуй свои силы для **НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ**





Без привязки к бренду

Без платежей роялти

Быстрая окупаемость



Что Вы получаете, приобретая Франшизу

- Обкатанную модель для запуска строительной компании
- Доход от 300 000 рублей в месяц
- Проверенные технологии строительства частных и малоэтажных домов

Форматы мероприятий для наших партнёров:

Бизнес-разборы

проведение диагностики текущего состояния вашего бизнеса, поиск точек роста для увеличения прибыли

ZOOM-встречи

обмен опытом среди резидентов для налаживания бизнес-процессов

Мастермайнды

решение ваших точечных запросов в формате мини-групп

Бизнес-завтраки

неформальное общение и возможности для развития

Приглашенные спикеры

раскрытие ключевых тем в бизнесе — маркетинг, найм, менеджмент, финансы

Экскурсии

посещение строительных площадок и других объектов с целью обмена опытом

Путешествия

совместные выезды с предпринимателями и исследование необычных природных локаций

Благотворительность

создание/ поддержание социальных проектов по сохранению окружающей среды, помощи нуждающимся и т.п.

* в ближайшие месяцы, в условиях неопределенности в стране, будем применять только самые эффективные форматы коммуникации

Подпишись на мой блог в телеграм,
где я подробно рассказываю о всех
сторонах бизнеса в строительстве



Переходи и получи презентацию
«Любимые ошибки в бизнесе»»

