

СНОВАТ



ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПАРТНЕРСТВА



- »» О группе компаний «СКАУТ»
- »» Особенности работы на рынке спутникового мониторинга
- »» Поддержка и сопровождение Партнеров
- »» Этапы развития сотрудничества
- »» Прогнозирование прибыли

Группа компаний (ГК) «СКАУТ» – производственно-коммерческий холдинг на рынке транспортной телематики и спутниковой навигации, специализирующийся на разработке, производстве и внедрении Системы **Спутникового Контроля Автотранспорта** и **Учета Топлива СКАУТ**.

Система СКАУТ - высокотехнологичный аппаратно-программный комплекс, включающий в себя радионавигационное оборудование, программные продукты и информационные сервисы. Система СКАУТ позволяет проводить глубокий анализ работы автохозяйства с последующим снижением затрат на его содержание и эксплуатацию.

ГК «СКАУТ» работает на рынке с 2005 года и входит в пятерку лидеров отрасли. Партнерами ГК «СКАУТ» являются около **100** компаний из **45** регионов России, а также Казахстана, Украины и Республики Беларусь.

По данным 2011 года, Системой СКАУТ оснащено порядка **90 000** единиц транспортной техники на ведущих предприятиях таких отраслей, как транспортный и нефтегазовый сектор, агропромышленный, логистический и энергетический комплекс, горнодобывающая промышленность, ЖКХ.

Систему СКАУТ используют в своей повседневной работе более **1500** компаний.

По отзывам клиентов, программное обеспечение СКАУТ для мониторинга транспорта и контроля данных по его эксплуатации с помощью датчиков и другого оборудования является одним из лучших из представленных сегодня на рынке России и СНГ.

Основная цель стратегического развития ГК «СКАУТ»

Создание и развитие дилерской сети, обеспечивающей максимальный охват регионов России.

Наши принципы взаимоотношений с Партнерами:

- » Создавать доверительные и долгосрочные отношения;
- » Создавать для Партнеров возможности для расширения их бизнеса и получения долгосрочного дохода от оказания услуг пользователям Системы СКАУТ;
- » Учитывать мнение Партнеров при развитии продуктовой линейки компании, оказывать маркетинговую и методологическую поддержку.

Сотрудничество ГК «СКАУТ» и ее Партнеров направлено на создание условий для получения прибыли путем предоставления качественных услуг по внедрению систем спутникового мониторинга как современного метода повышения эффективности бизнеса и снижения издержек на автотранспорт и спецтехнику.

Рынок систем спутникового мониторинга



- **Ситуация**
- **Перспективы**
- **Особенности**

Рынок систем спутникового мониторинга транспорта в России и СНГ, для которого ГК «СКАУТ» выпускает свои продукты, находится в стадии становления и поэтому предоставляет новым игрокам широкие возможности для быстрого роста и успешного развития.

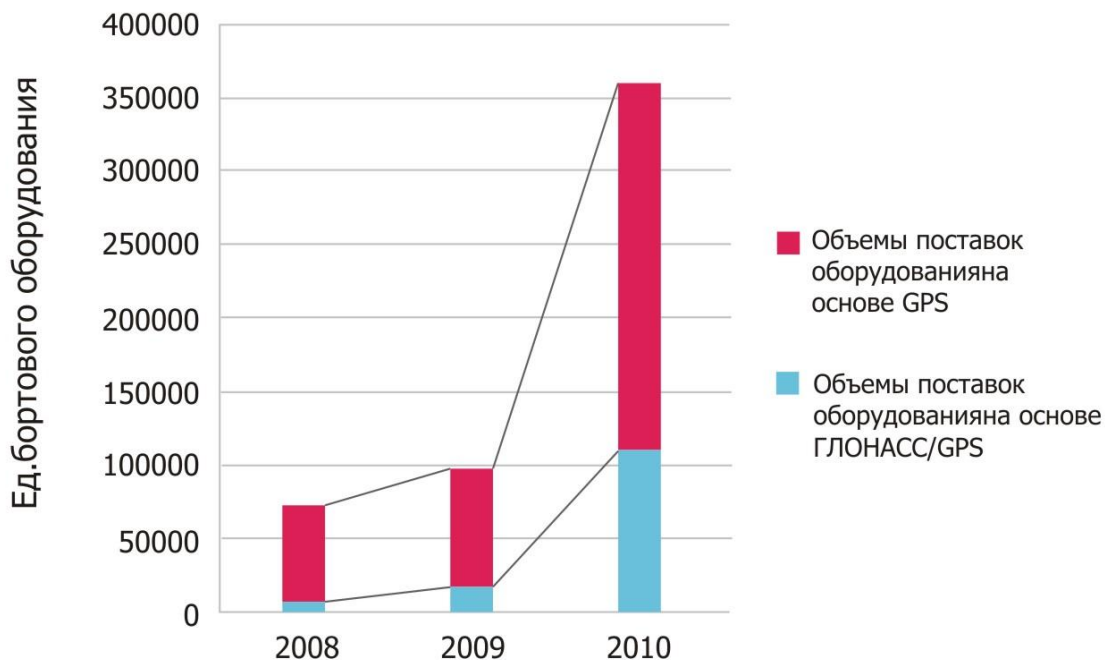
Высокий потенциал рынка определяют следующие факторы:

1. Начальный этап развития
2. Рост объемов и разнообразия используемой техники в большинстве отраслей
3. Актуальность задач повышения эффективности бизнеса
4. Рост цен на энергоносители
5. Поддержка развития рынка ГЛОНАСС/GPS систем

1 Начальный этап развития

Сегодня насыщенность рынка систем спутникового мониторинга составляет около 15%.

По прогнозам аналитиков, через 2 года этот показатель составит 20-25%.



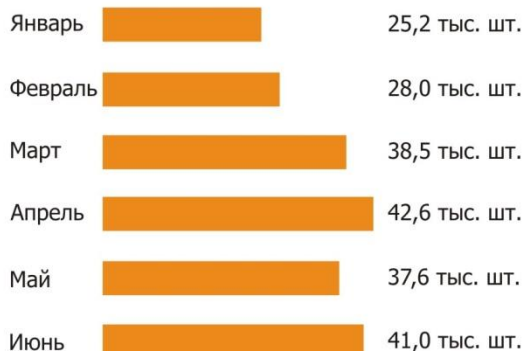
Объемы поставок навигационного оборудования 2008-2010 гг.

*по данным отчета Ассоциации ГЛОНАСС/ГНСС форума, опубликованного в 2010 году

2. Рост объемов и разнообразия используемой техники в большинстве отраслей

По данным РосСтата, в 2000-2010 годах доля автотранспорта в структуре грузовых перевозок России составила **75%**. В 2010 году рынок коммерческой техники в России вырос на **57,4%**, продано более **75000** единиц транспорта и спецтехники.

Регистрация новых и подержанных грузовых автомобилей в 2010 году



Соотношение новых и подержанных автомобилей, проходивших регистрацию (перерегистрацию)



9% Новые: 19,3 тыс. шт.
91% Подержанные: 193,5 тыс. шт.

Источник: данные ГИБДД, анализ Russian Automotive Market Research

По прогнозам маркетинговой группы Research. Techart, продажи отечественных грузовиков в период до 2015 года будут расти на **15-20%** в год, затем снизятся до **5%**.

Самыми покупаемыми российскими грузовиками являются ГАЗ, ЗИЛ и КАМАЗ, импортными - МАЗ, Nissan и Mitsubishi.

3. Актуальность задач повышения эффективности бизнеса,

в том числе – снижения затрат на эксплуатацию транспорта, автоматизация учета и контроля, снижение экологических и техногенных рисков. Системы мониторинга и контроля топлива позволяют сократить расходы на содержание автопарка на **20-30%** за счет:

- » сокращения пробега транспортных средств;
- » уменьшения сумм, затраченных на покупку горюче-смазочных материалов;
- » страхования транспорта на льготных условиях;
- » ликвидации случаев слива топлива.

Информация к размышлению:

В 2012 году движение грузовиков полной массой более 12 тонн по российским федеральным дорогам станет платным.

» *«С 2012 года Минтранс вводит денежный сбор за проезд по федеральным дорогам любых автомобилей грузоподъемностью более 2 тонн», - вице-премьер правительства России Сергей Иванов.*

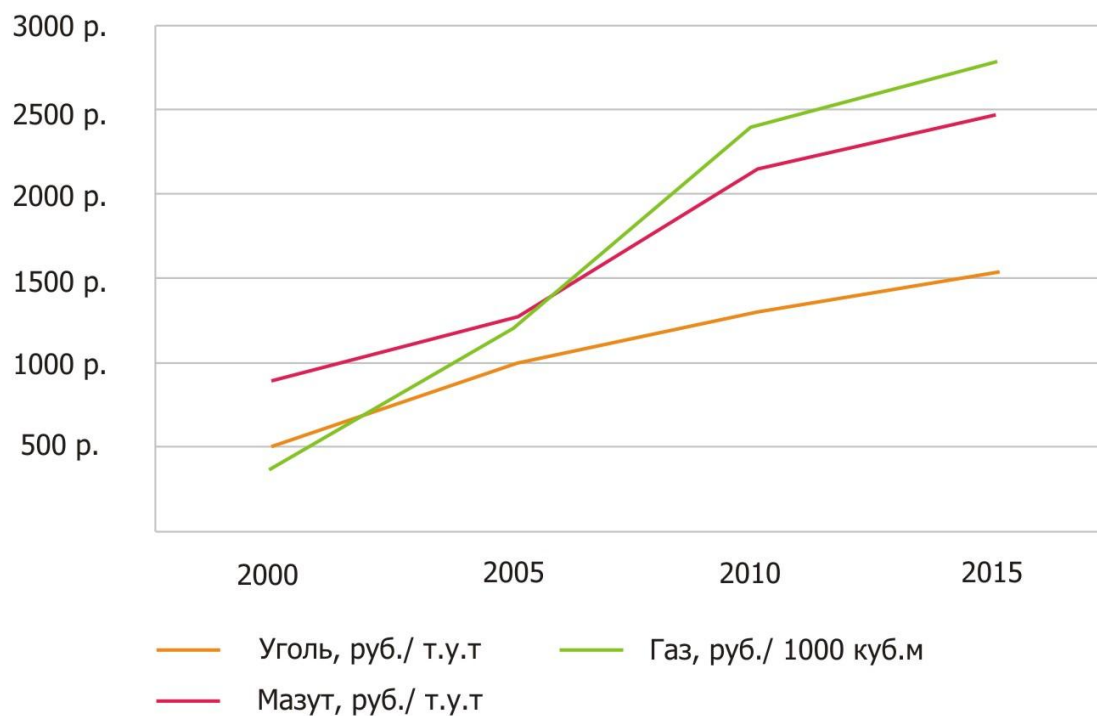
» По данным опроса, проведенного компанией GIPA среди российских транспортных и подрядных строительных организаций, **80% опрошенных не собираются в ближайшие 12 месяцев обновлять автопарк.**

» **59%** грузового автопарка России составляют транспортные средства **старше 20 лет.**

4.

Рост цен на энергоносители

Динамика роста цен на энергоносители, руб.



По данным журнала «Экологические системы»

5. Поддержка развития рынка ГЛОНАСС/GPS систем со стороны Правительства РФ.

Государство проявляет активность в вопросах внедрения системы ГЛОНАСС мониторинга на государственных предприятиях и коммерческих автопарков, осуществляющих перевозку пассажиров и опасных грузов.

Постановление Правительства Российской Федерации от 25 августа 2008 г. № 641 г. Москва [«Об оснащении транспортных, технических средств и систем аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS»](#) определяет перечень транспортных средств, подлежащих обязательному оснащению системой ГЛОНАСС.

Федеральный закон Российской Федерации от 14 февраля 2009 г. N 22-ФЗ [«О навигационной деятельности»](#) определяет дату начала обязательного оснащения системой ГЛОНАСС указанных транспортных средств (с 1 января 2011 года).

Начало реализации крупных проектов федерального, регионального и отраслевого уровня: системообразующий проект «ЭРА-ГЛОНАСС», поддержанный Комиссией при Президенте РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Информация к размышлению:

На январь 2011 года доля автопарков, оснащенных системами ГЛОНАСС/GPS мониторинга, составляет менее 10% (по данным Минтранса).



Сценарий развития внутреннего навигационного рынка.*

* по данным отчета Ассоциации ГЛОНАСС/ГНСС форума, опубликованного в 2010 году.

Поддержка Партнера и сопровождение



www.scout-gps.ru



СКАУТ | спутниковый контроль
автотранспорта и учет топлива

ГК «СКАУТ» предлагает гибкие условия сотрудничества, позволяющие расширить возможности бизнеса Партнеров и получить синергетический эффект от разных направлений.

В зависимости от масштабов деятельности и структуры бизнеса, наши Партнеры могут:

- Оказывать полный спектр услуг по продаже, внедрению и техническому сопровождению системы СКАУТ;
- Быть эксклюзивным Партнером Системы СКАУТ (не работая с другими брендами систем спутникового мониторинга);
- Быть независимым Партнером Системы СКАУТ (продвигая, помимо Системы СКАУТ, другие бренды систем спутникового мониторинга).

ГК «СКАУТ» и ее Партнеры также сотрудничают с компаниями-интеграторами, осуществляющими внедрение оборудования и ПО «СКАУТ» непосредственно у клиентов.

Чем это выгодно партнеру?

- Система СКАУТ дополняет продуктовую линейку Партнера, расширяя возможности продаж, кросс-продаж, пакетных предложений;
- Система СКАУТ дает возможность выхода на крупные компании разных сфер (транспорт, логистика, ЖКХ, нефтегаз, горнодобыча, агропромышленный комплекс и другие);
- Дополнительный источник повторных продаж крупным клиентам.

Чем это выгодно клиентам партнера?

По данным 2011 года, оборудованием СКАУТ оснащено уже более **90 000 единиц** транспорта и спецтехники. Систему СКАУТ успешно используют в своей работе **более 1500 предприятий** в России и СНГ.

На основании опыта внедрения и эксплуатации Системы СКАУТ вместе с нашими клиентами мы вывели средние показатели эффективности по наиболее важным с точки зрения эксплуатации транспорта критериям:

- › **снижение реального автопробега автотранспорта на 20-40%;**
- › **снижение расхода топлива на 20-60%** (в зависимости от вида техники);
- › **снижение общих затрат на содержание автопарка на 20-30%;**
- › **повышение трудовой дисциплины**, снижение показателей аварийности;
- › **сокращение сроков срыва поставок** и других инцидентов.

Средний срок окупаемости Системы СКАУТ составляет **3-9 мес.**

Грамотный подход менеджерского состава группы компаний «СКАУТ» поможет вам в развитии нового направления бизнеса: от начального уровня продаж систем спутникового мониторинга до создания собственной коммерческой сети и региональной диспетчерской службы.

Кроме выгодных коммерческих условий и технических преимуществ Системы СКАУТ, мы гарантируем всестороннюю **Партнерскую поддержку**:

➤ реаддресация всех заказов и/или запросов, поступающих в офис ГК «СКАУТ» от региональных клиентов, Партнеру в соответствующем регионе. ГК «СКАУТ» ведет продажи в регионах **только** через Партнерскую сеть;

➤ постоянная техническая поддержка специалистов Партнера по вопросам, касающимся установки и подключения оборудования на различные марки техники, инструкции по подключению дополнительных датчиков, работе с программным обеспечением и т.п.;

➤ правовая поддержка - помощь в оформлении регламентных документов, использование типовых договоров, юридические консультации.

Маркетинговая поддержка Партнеров:

- Проведение обучения сотрудников Партнеров в офисе ГК «СКАУТ». По окончании обучения проводится аттестация, выдаются Свидетельства о прохождении обучения;
- Проведение выездных семинаров и демонстраций Системы СКАУТ для клиентов Партнера. Такие мероприятия могут носить региональный характер, и, как правило, существенно повышают эффективность дальнейшей работы Партнера;
- Предоставление материалов, наработок и рекомендаций по проведению маркетинговых акций, рекламных и PR-кампаний Партнером внутри своего региона;
- Для Партнеров работает [специализированный форум по Системе СКАУТ](#), где можно задать вопросы специалистам ГК СКАУТ и другим Партнерам, поделиться опытом.

Группа компаний «СКАУТ» готова поддерживать инициативы Партнеров при условии выполнения условий сотрудничества и качественной работы по продвижению Системы СКАУТ и обслуживанию Клиентов.

Обязательные условия успешного партнерства:

- Выполнение условий Партнерского Соглашения и иных договоренностей, достигнутых в ходе сотрудничества;
- Инициативы и усилия, направленные на развитие продаж систем спутникового мониторинга, пополнение клиентской базы, повышение лояльности клиентов;
- Высокое качество выполнения работ по установке и подключению оборудования, инсталляции ПО;
- Высокая оперативность и качество технической поддержки клиентов в процессе настройки ПО и оборудования.

Этапы развития сотрудничества



www.scout-gps.ru



СКАУТ

| спутниковый контроль
автотранспорта и учет топлива

1. Подписание основного документа - Партнерского Соглашения

После подписания Партнерского Соглашения за Вашей компанией закрепляется менеджер-куратор, который сопровождает все этапы Вашего сотрудничества с ГК «СКАУТ»

2. Регистрация сотрудников Вашей компании на [Партнерском Портале СКАУТ](#)

Для каждого Партнера на портале создается Личный Кабинет, где можно:

- » сделать заказ оборудования и ПО;
- » получить счет на заказ, согласовать с менеджером детали доставки оборудования;
- » получить консультации специалистов ГК «СКАУТ»:
 - » по продажам и развитию бизнеса,
 - » по продвижению компании в регионе,
 - » по правовым и техническим вопросам.

3. Доступ в закрытые разделы Портала СКАУТ

Как Партнеру, Вам предоставляется доступ в закрытые разделы Портала, где Вы сможете скачать:

- Программы и драйверы;
- Типовые договоры на поставку и обслуживание системы СКАУТ (в помощь для работы с клиентами);
- Презентации Системы СКАУТ для разных отраслей;
- Макеты рекламных материалов;
- Инструкцию по монтажу мобильных терминалов;
- Инструкцию по монтажу датчиков уровня топлива;
- Пособие "Методика продажи системы СКАУТ" (в комплекте с таблицей экономического обоснования и образцом коммерческого предложения для клиентов);
- Ценообразование на Систему СКАУТ и электронные карты CityGuide;
- Отзывы клиентов об использовании Системы СКАУТ.

*Библиотека постоянно пополняется новыми материалами.

4. Бесплатные лицензии на диспетчерское программное обеспечение «СКАУТ-Эксплорер»

Предоставляются бесплатные лицензии на диспетчерское ПО «СКАУТ-Эксплорер» - для сотрудников компании-Партнера (не менее 2-х), а также временная лицензия на серверное ПО «СКАУТ-Сервер» для организации собственного сервера.

5. Рекламная продукция

С первой партией оборудования бесплатно высылается стартовый пакет рекламной продукции (листовки, буклеты)

6. Бесплатное обучение специалистов компании-Партнера

Каждый месяц в офисе ГК «СКАУТ» в Санкт-Петербурге проводится бесплатное обучение как технических, так и коммерческих специалистов. Расписание обучения можно уточнить у менеджера или на Портале СКАУТ. Прохождение технического обучения является обязательным условием для выполнения правил сотрудничества.

Прогнозирование прибыли



В процессе внедрения и обслуживания системы мониторинга СКАУТ Партнер получает прибыль от нескольких видов деятельности:

- »» Перепродажа оборудования (разница между дилерской ценой и конечной ценой клиенту);
- »» Перепродажа лицензий на программное обеспечение;
- »» Выполнение работ по установке оборудования на транспортные средства;
- »» Оказание информационных услуг: партнер организывает свой интернет-сервер для мониторинга и взимает ежемесячную абонентскую плату за предоставление доступа клиенту к серверу.

Кроме этого, с помощью Системы СКАУТ Партнеры могут развивать различные направления своего бизнеса, оказывая клиентам ряд дополнительных работ и услуг:

Сервисное обслуживание:

- установка ПО;
- настройка системы СКАУТ;
- ремонт оборудования.

Аутсорсинговые услуги:

- диспетчеризация (для компаний с небольшим автопарком);
- еженедельные/ежемесячные отчеты о работе автотранспорта и себестоимости транспортных операций;
- координация деятельности служб охраны;
- обучение сотрудников клиента и др.

1. Повышение эффективности управления перевозками и транспортной логистикой. Исключение «левых» рейсов и необоснованных простоев, уменьшение среднего пробега в автопарках (при сохранении загруженности) на 5-12%

2. Снижение расхода ГСМ (топлива) за счет уменьшения пробега и получения достоверной информации о заправках и сливах топлива, с указанием места и времени заправки/слива. Для автопарка из 50 автомобилей со средним пробегом 8 000 км в месяц сокращение пробега на 5% позволяет сэкономить около 80 000 руб. в месяц или почти 1 млн рублей в год .

$50 \times 8000 \times 0,05 \times 20$ литров/100 км $\times 20$ руб за 1 литр = 80 000 руб. в месяц,
 $80\ 000 \times 12 = 960\ 000$ руб. в год

3. Эффективное управление персоналом. В течение 1 месяца после установки системы GPS слежения руководство автопредприятия получает адекватную картину по хищениям ГСМ и на основании этих данных может принять меры по кадровому оздоровлению – увольнение злостных нарушителей или разъяснительные действия.

Экономия в данном случае подсчитывается по следующей формуле :

(число единиц ФОТ + налоги на зарплату) \times 12 месяцев.

4. Повышение качества обслуживания клиентов, снижение себестоимости услуг (и цен на них), и как результат – повышение конкурентоспособности на своем рынке, рост оборотов и, соответственно, рост прибыли.

Внедрение системы GPS мониторинга автотранспорта СКАУТ позволяет выйти на новый уровень бизнеса, обеспечивая стабильный долгосрочный экономический эффект.

Плановые вложения



»» **Офисное помещение:**

Размер помещения зависит от штата компании. Желательно иметь отдельную переговорную комнату для переговоров с потенциальными клиентами и проведения демонстраций. Оцените стоимость аренды, из расчета стоимости 1 квадратного метра в Вашем регионе.

»» **Кадровый состав:**

- » Менеджер по продажам – опыт работы в сфере продаж B2B от 2 лет;
- » Менеджер по технической поддержке – опыт работы от 3 лет в сфере администрирования компьютерных сетей;
- » Инженер по монтажу оборудования – опыт работы 3-5 лет автоэлектриком;
- » Менеджер по документообороту, бухгалтер – по усмотрению (возможно совместительство).

»» **Юридические лица:**

Для уменьшения налогообложения рекомендуем открыть две организации

- » На традиционной системе налогообложения (с НДС) – для продажи оборудования;
- » На упрощенной системе налогообложения (без НДС) – для продажи ПО, услуг по монтажу, информационному и техническому обслуживанию (абон.плата).

»» **Офисное оборудование:**

- » Ноутбуки – обязательны для менеджера по продажам и инженера по монтажу.
В идеале: запланировать приобретение ноутбука для системного администратора.
(Стоимость ноутбука 25-30 тысяч рублей, нетбук для инженера – 12 тысяч рублей);
- » Принтер, факс, сканер и копир – можно купить МФУ.
- » Стационарный телефон в офисе – обязателен для технической поддержки клиентов.

»» **Серверное оборудование:**

- » Один сервер должен быть обязательно, но для организации собственного WEB-мониторинга требуются два разделенных.

Рекомендуемые характеристики сервера можно посмотреть по ссылке:

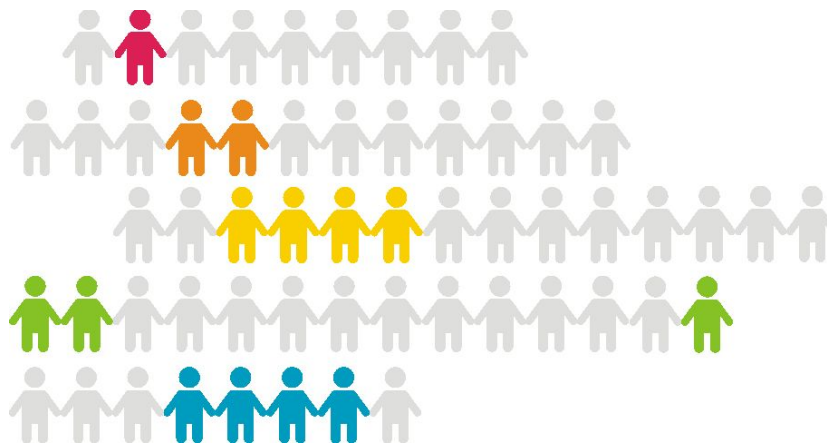
www.scout-gps.ru/server_questions/

Для обеспечения активной и эффективной деятельности по продаже, внедрению и обслуживанию системы мониторинга необходимо привлечение в штат компании квалифицированных сотрудников.

Предлагаем Вам примерный перечень должностей, который Вы можете взять за основу.

Все рекомендации составлены с учетом собственного опыта специалистов ГК «СКАУТ».

Желаем удачи в создании сильной команды!



»» **Функциональные обязанности:**

1. Поиск потенциальных клиентов, поиск проблемных точек клиента, которые можно устранить (снизить) с помощью системы мониторинга (выяснение потребностей);
2. Проведение демонстраций, работа с ЛПР клиента, подготовка коммерческого предложения о покупке или тестирования системы;
3. Подготовка договоров и коммерческих предложений;
4. Работа с клиентом на этапе тестирования. Основная цель на этапе тестирования – доказать клиенту экономическую эффективность внедрения системы;
5. Помощь клиенту в проведении административных мероприятий на предприятии по пресечению саботажей;

»» **Требования к кандидату:**

- » Мужчине (не обязательно, но, как правило), до 40 лет;
- » Высшее образование (предпочтительней техническое, но не обязательно);
- » Презентабельность, уверенность, грамотная речь, эрудированность;
- » Хорошее знание системы (знание отличий от конкурентов);
- » Высокие коммуникативные навыки (ведение переговоров, в т.ч. на уровне директоров предприятий);
- » Умение убеждать собеседника;
- » Ориентированность на результат (продажи);

Комментарии: система мотивация – процент от продаж.

»» **Функциональные обязанности:**

1. Установка и настройка собственного сервера, поддержание его работы и техническое обслуживание;
2. Установка клиентам ПО, обучение работе с программой;
3. Настройка оборудования на работу с местным сервером, сим-картами, администрирование сервера, добавление приборов, доступ клиентов на сервер;
4. Помощь сотрудникам клиента в построении необходимых отчетов, калибровка баков, и т.д. (особенно на этапе тестирования и на этапе внедрения);
5. Координация процесса установок (монтажей) оборудования на автомобили клиента (заявки на монтаж от клиента, акты монтажей);
6. Первичная диагностика неполадок в работе системы (на уровнях компьютер-сервер, сервер-оборудование, в самом оборудовании);

»» **Требования к кандидату:**

- » Мужчина до 40 лет;
- » **Высшее техническое образование** (компьютерное или радиотехническое);
- » **Отличное знание вычислительной техники** на уровне программиста, системного администратора;
- » **Коммуникативные навыки** должны присутствовать (работа с клиентом лично и по телефону), в том числе обучение персонала клиента работе с программой.

»» Функциональные обязанности:

1. Выезд к клиенту для проведения обследования автотранспорта;
2. Монтаж оборудования на транспортные средства клиента (установка, конфигурирование оборудования, подключение дополнительных штатных датчиков, монтаж и подключение дополнительных внештатных датчиков);
3. Подписание Акта монтажей у клиента и сдача его в офис (акт монтажа является основанием для оплаты работ установщика);
4. Выезд к клиентам по заявкам на неисправность оборудования (поломки), диагностика на месте (в т.ч. умение определить и доказать саботаж – вмешательство в работу системы);

»» Требования к кандидату:

- » Мужчина (не обязательно, но, как правило), до 40 лет;
- » **Отличные знания в автоэлектрике, опыт работы** в автоэлектрике не менее 3 лет;
- » Минимальные **коммуникативные навыки**;
- » **Аккуратное отношение** к вверенному оборудованию, а также к автомобилю клиента;
- » **Аккуратное отношение к документации** (правильное заполнение актов монтажа, диагностики);
- » **Отсутствие вредных привычек** (желательно);

»» Функциональные обязанности:

1. Работа в офисе - прием первичных звонков и электронной почты от клиентов;
2. Подготовка договоров и коммерческих предложений (если менеджер по продажам делегирует это);
3. Подготовка и отправка счетов для клиентов, контроль оплаты;
4. Заказ оборудования (оплаченного полностью или частично клиентом) у производителя, контроль оплаты оборудования производителю;
5. Оформление отгрузочных документов для клиента;
 - » Возможно совмещение функции координации монтажей;
 - » Возможно совмещение функций бухгалтера;

»» Требования к кандидату:

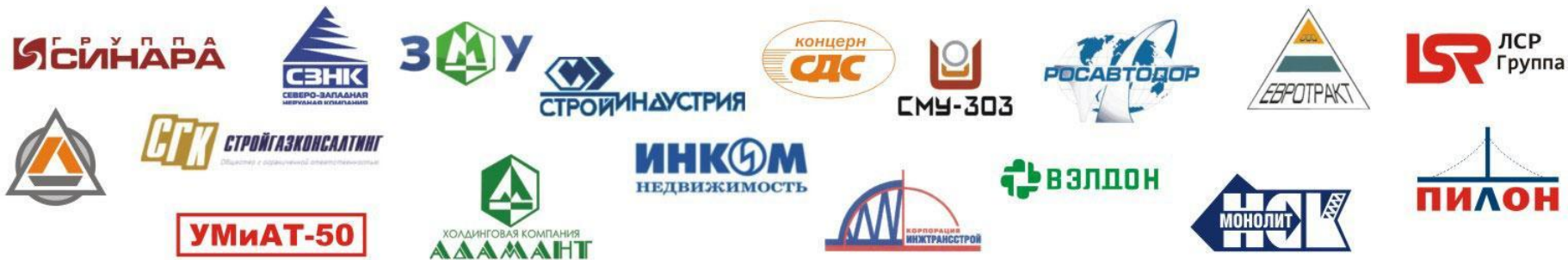
- » Девушка, до 30 лет;
- » Дикция, грамотная речь, презентабельность;
- » Знание основ бухгалтерского учета и программы (1С);
- » Опыт оформления первичных бухгалтерских документов;
- » Уверенный пользователь компьютера и оргтехники;
- » Обучаемость;
- » Желательна техническая грамотность (минимальная), т.к. в процессе работы необходимо научиться рассказывать о системе потенциальным клиентам (вкратце), отвечать на телефонные звонки;



| № | Название округа | Количество партнеров |
|---|-------------------------------------|----------------------|
| 1 | Центральный федеральный округ | 15 |
| 2 | Южный федеральный округ | 7 |
| 3 | Северо-Западный федеральный округ | 10 |
| 4 | Дальневосточный федеральный округ | 7 |
| 5 | Сибирский федеральный округ | 14 |
| 6 | Уральский федеральный округ | 9 |
| 7 | Приволжский федеральный округ | 25 |
| 8 | Северо-Кавказский федеральный округ | 3 |
| | Страны СНГ | 4 |

- «... **удобство** использования интерактивных отчетов и понятный интерфейс программного обеспечения» (ОАО «Мегафон», Кавказский филиал);
- «**большое количество развернутых отчетов**: возможность автоматических уведомлений о входе и выходе из объектов, превышении скорости, несанкционированных рейсах» (ООО «Межрегиональная транспортная компания»);
- «**срок окупаемости** системы - менее 3 месяцев» (Министерство Финансов РФ, УФНС по Удмуртской республике);
- «**палочка-выручалочка**» в современном логистическом бизнесе: позволяет экономить время и деньги, в любое время получить достоверную информацию о технике (ООО «Рустрасавто»);
- «позволяет существенно **облегчить расчет задач** по конкретному транспортному средству» (Сеть шинных центров «Таганка»);
- «оптимизация работы автопарка, повышение качества оказываемых услуг, **годовая экономия на топливе – 7,87 млн руб**» (ЕМУП «Спецавтобаза»);
- «**высокая эффективность** для всех предприятий, имеющих в эксплуатации мобильные объекты» (ЗАО «Кузнецкая лизинговая компания»);
- «возможность **круглогодичного мониторинга** в режиме реального времени» (Комитет благоустройства, Администрация г. Екатеринбурга).

Дорожные и строительные компании



Жилищно-коммунальное хозяйство



Топливо-энергетический комплекс



Пассажирыские перевозки



Агропромышленный комплекс



Группа компаний
Агро-Белогорье



Горнопромышленная и нефтедобывающая отрасли



КОЛЬСКАЯ ГМК



Грузоперевозки



НБИ Транспорт-Сервис



МИЛАРИН



Телекоммуникации и оперативные службы



Финансовый сектор



Розничная торговля



И еще более 1500 ведущих предприятий РФ и стран СНГ

Желаем удачи в развитии бизнеса!



Группа компаний «СКАУТ»

Россия, г. Санкт-Петербург
Большой Сампсониевский проспект, д.66 А

8 (812) 60-777-41, 42, 43
8 (800) 250-60-77 бесплатный звонок по России

office@scout-gps.ru

www.scout-gps.ru

www.система-скаут.рф