

Франшиза сети по предоставлению
рабочей силы №1 в России и СНГ

Звоните прямо сейчас:

8 (800) 707 52 14



Как выбрать надежное дело,
работать на себя и получать
стабильный доход?

**Откройте свой бизнес
на предоставлении
рабочего персонала
и зарабатывайте более
2 789 000 рублей в год**

от 378 т. руб.

инвестиции
в бизнес, они
окупятся за 4–6
месяцев

13 лет

развиваем
собственный
бизнес, прошли
2 кризиса

8 лет

развивают бизнес
наши партнеры —
открыто 253 филиала
в 8 странах мира

2-4%

отчисления
франчайзи, поэтому
мы делаем все, чтобы
они зарабатывали
больше

Оглавление

Как устроена модель бизнеса «Персональное решение» на услугах рабочей силы.....	3
Кто будет вашими клиентами и почему они выстроятся к вам в очередь.....	4
Кто будет у вас работать и почему.....	8
Как развивается рынок рабочей силы.....	9
Как работает франшиза «Персональное решение».....	10
Почему создана франшиза.....	11
Кто приобретает франшизу «Персональное решение».....	12
Чем франшиза «Персональное решение» отличается от других.....	13
Что получают партнеры с франшизой.....	15
1. Пошаговая инструкция по старту и развитию бизнеса.....	15
2. Технологии, чтобы обогнать любого конкурента.....	17
3. «Материнская» поддержка по каждому шагу.....	19
4. Юридическая поддержка «под ключ».....	20
5. Наставничество для уверенного старта франчайзи - бизнес-инкубатор «Шаттл».....	21
6. Система переговоров и продаж от А до Я.....	22
7. Сайты и презентации, которые дадут поток B2B клиентов.....	23
8. Бренд «Персональное решение» приводит крупных клиентов.....	24
9. Интенсив в главном офисе в Санкт-Петербурге.....	25
10. Ежегодные форумы и круглые столы в Санкт-Петербурге.....	26
11. Один день с основателем «Персонального решения» Денисом Решановым.....	27
12. Мини-MBA для партнеров.....	28
Альтернативы для предпринимателя.....	29
Почему 253 партнера из 8 стран мира выбрали франшизу «Персональное решение».....	30
Как вы заработаете минимум 2 000 000 рублей за первый год?.....	31
Условия франшизы.....	32
История «Персонального решения».....	35
Кто стоит у руля «Персонального решения»?.....	36
Отзывы известных предпринимателей.....	37
Что СМИ пишут о «Персональном решении».....	39
Как с нами связаться.....	40

Вот как устроена **модель бизнеса** «Персональное решение» на услугах рабочей силы



Со временем рядовые задачи вы делегируете наемным сотрудникам, а на себя возьмете ключевые — развитие бизнеса и сделки с крупными клиентами. Так делают наши успешные франчайзи.

[Хочу увидеть финансовый план](#)

Вашими клиентами будут предприятия

В2В-компании



Стройки и строительные компании



Гипермаркеты, супермаркеты, магазины



Фабрики, заводы, производства



Склады, производственно-распределительные центры



Банки и финансовые организации



Агропредприятия



Порты

Государственный заказ



Больницы, диспансеры, центры оздоровления



Театры, музеи, библиотеки



Университеты, колледжи, техникумы



Школы, лицеи, детские сады



ЖЭК и управляющие компании



Муниципальные и административные учреждения

Вы будете общаться с руководителями предприятий, директорами, ТОП-менеджерами, управляющими.

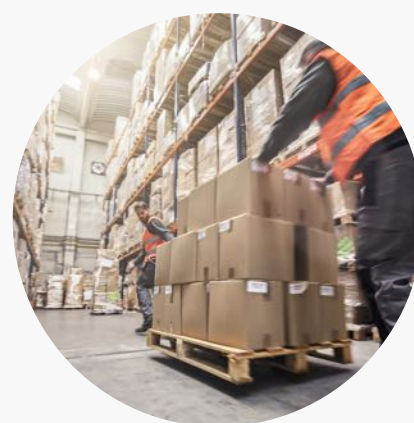
Им регулярно нужен рабочий персонал



Работа грузчиков



Вывоз мусора



Упаковка и комплектовка



Работа на конвейере



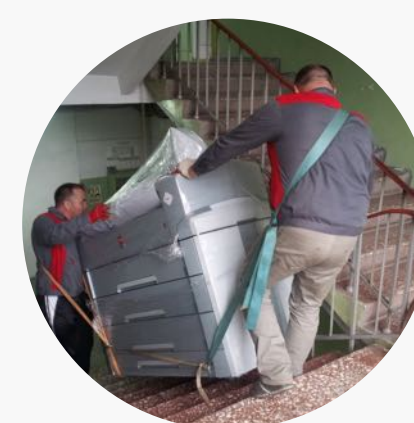
Земляные работы



Покраска



Озеленение



Такелажные работы

Вы можете работать и с частными клиентами, но именно здесь — системные повторяемые заказы, дающие стабильный денежный поток.

Узнайте, пойдет ли такой бизнес в вашем городе

Почему у вас будет очередь из клиентов



Потому что вы решаете проблемы и зарабатываете им деньги

Экономия на ФОТ

Клиенты экономят на привлечении работников, больничных, отпусках. Для них это экономия до 40% затрат на ФОТ (фонд оплаты труда).

Никаких переплат

Клиенты не переплачивают за штат в случае неравномерной загрузки. Каждый день они получают нужное количество работников. Это дешевле.

Готовый результат

Клиенты платят только за результат, не занимаясь подбором, наймом, организацией, проблемами невыходов. Никаких кадровых рисков.

Режим «одного окна»

Клиенты заключают договор с подрядчиком, а не сотней грузчиков. Это удобнее.

Самое главное — они получают не толпу людей, а организованную бригаду, которая четко выполняет задачу без халтуры, прогулов и опозданий.



В противном случае они сами вынуждены решить кучу проблем



Очереди на кассах, когда не хватает кассиров



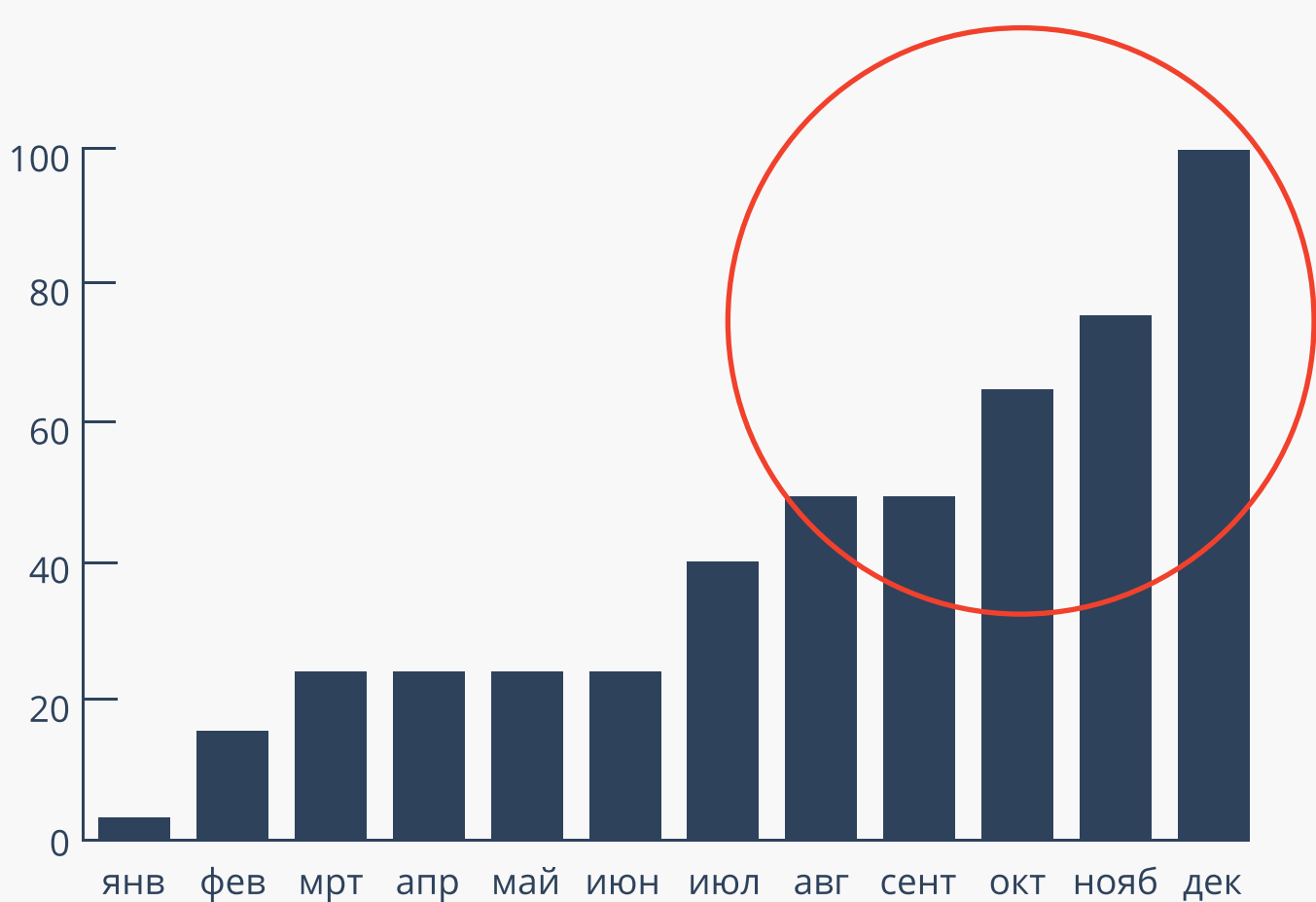
Простои из-за неравномерного спроса покупателей



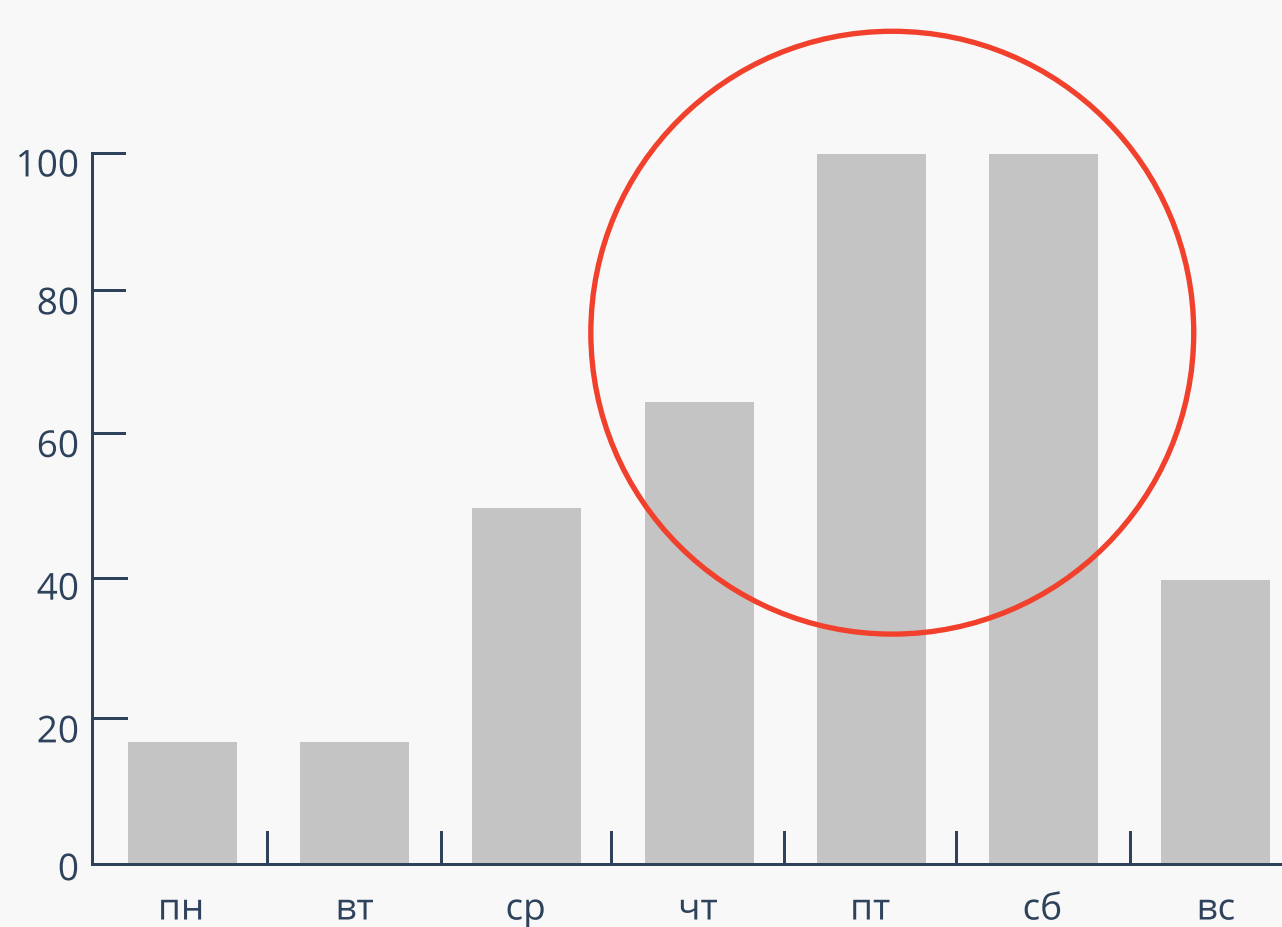
Каждый день требуется разное количество сотрудников

Неравномерность в течение года и недели

Сезонность в течение года

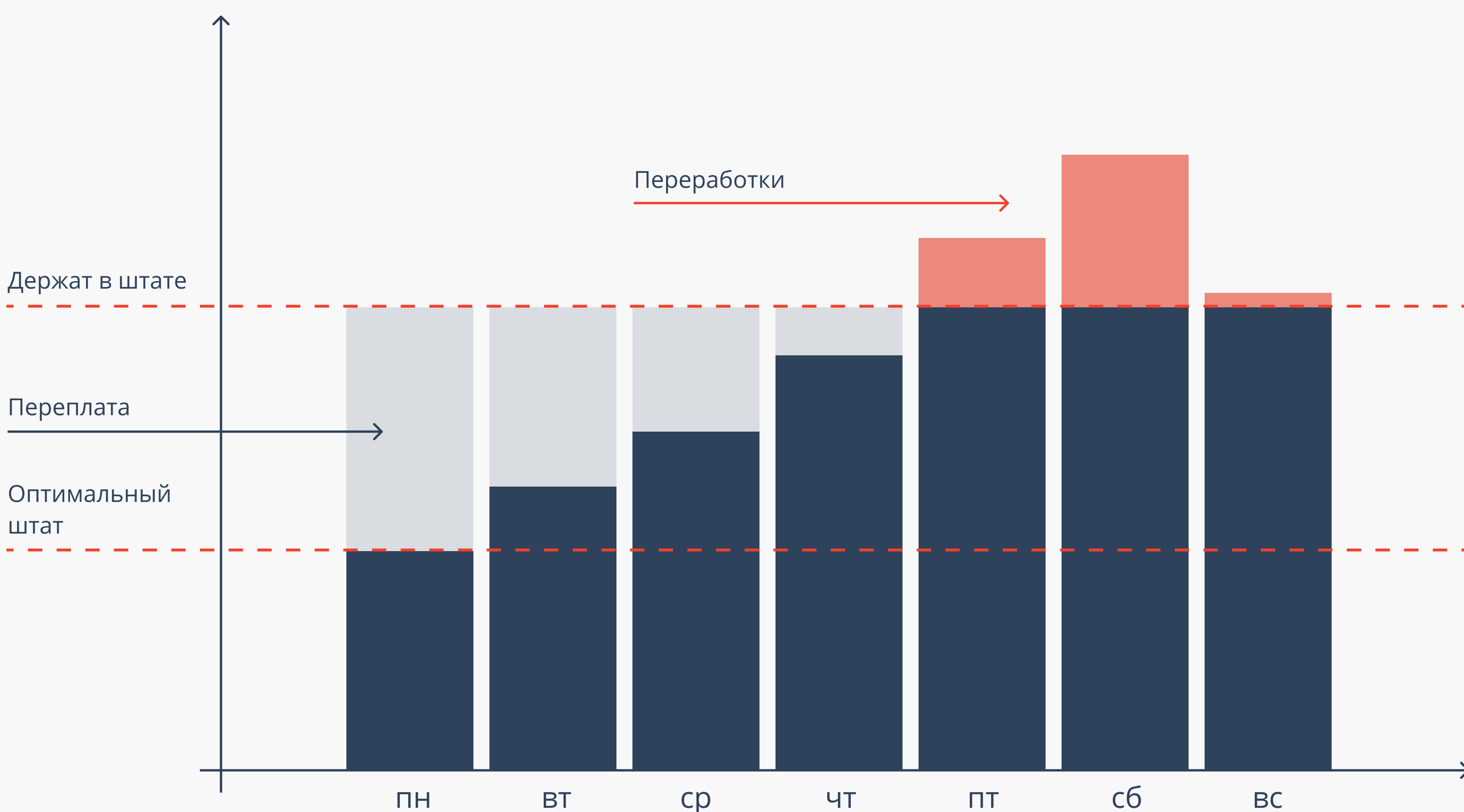


Неравномерная недельная загрузка



Сезонность, неравномерная нагрузка в течение недели, запуск новых локаций

Если держать свой постоянный штат, будут переплаты



Кто будет у вас работать и почему



Работники
со сменным графиком



Студенты
и курсанты



Местные
мужики-работяги



Приезжие
из регионов РФ



Не имеют работы в своем городе

Предоставляем работу вахтовым методом. Сезонные работы в других регионах.



Мало свободного времени

Подбираем почасовую работу на утренние и вечерние смены с учетом возможностей сотрудников.



Ищут частичную занятость или сменный график

Быстро организуем и устраиваем на работу, ведем учет благодаря автоматизации.



Хотят занятость рядом с домом

Распределяем работников по объектам на карте так, чтобы им не пришлось каждый день ездить на другой конец города.

Даем людям возможность зарабатывать в удобное для них время, рядом с домом и с частыми выплатами!

Аутсорсинг персонала — **бездонный рынок с огромным спросом**

> 100 000 вакансий в России

Без специальных навыков размещено только через Яндекс.Работу

>100 млрд рублей

Ежегодные расходы на дополнительный персонал в России

Спрос в кризис

Только растет, потому что компании — заказчики снижают издержки

> 600 млрд рублей/год

Объем рынка аутсорсинга рабочей силы в России

> 150 000 человек

Ежедневно выходит на подработку в РФ

Вечный рынок

Бизнес на рабочей силе будет работать всегда



Это не спиннеры, биткоины, очередной финансовый пузырь. Спрос на рабочую силу никогда не пройдет.



Это не очередная CRM, маркет-плейс, интернет-магазин. Рабочая сила нужна всем, это понятная и востребованная услуга, у такого бизнеса нет потолка.



Это не стартап, который может выстрелить, а может и нет. Бизнес проверен десятилетиями.

Как работает франшиза

«Персональное решение»

Мы обучаем каждого франчайзи:



Передаем весь наработанный за 12 лет опыт



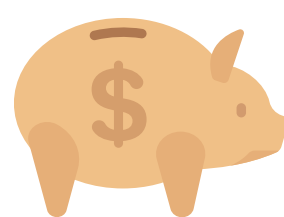
Предоставляем ему IT-решения



Сопровождаем запуск



Доводим «за руку» до первого клиента



«Подтягиваем» до миллиона выручки за 3 месяца



Помогаем развиваться дальше

Партнеры **открывают бизнес по франшизе** в своих городах, **пользуясь нашим опытом**, бизнес-моделью, технологиями и преимуществами федеральной сети.

Такая система **помогает** им **экономить 80%** времени, повышает шансы развивать бизнес, а не просто держать его на плаву, и масштабироваться.

Вся поддержка, IT-технологии и обучение — **бесплатны**

Почему создана франшиза

«Персональное решение»

Мы занимались массовым подбором персонала 12 лет и в итоге поняли одну простую вещь:

90%

денег в рынке аутсорсинга рабочих находится в крупных заказах.

Как? Предложить стабильно качественную услугу на **ВСЕЙ** их территории.

Есть 2 пути:



1.

Открывать собственные филиалы — это дорого, **долго** и сложно. Максимум 2-3 открытых филиала в год.

2.

Избрать франчайзинг и развивать компанию вместе с партнерами **стремительно**, зарабатывая всем вместе.

Мы выбрали второй путь.

К чему это нас привело? Прибыль уже сейчас растет и у нас, и у наших партнеров. Уже в 2017 году общая выручка перевалила за 1 018 563 275 рублей.

Вот с какими компаниями мы сейчас работаем в 8 странах мира



DNS
ЦИФРОВАЯ И
БЫТОВАЯ ТЕХНИКА

МИРАТОРГ



Кто присоединяется к сети

«Персональное решение»



Бывшие наемные сотрудники

Достигли потолка, дальше расти некуда или не могут, самореализации нет, работать скучно, хотят сами решать, что и как делать, но предпринимательство для них пока какой-то космос.



Предприниматели из смежных сфер

Расширяют бизнес или запускают очередной проект. Покупают экспертизу + наши технологии. Приходят со своей клиентской базой, которой можно предложить новую услугу.



Амбициозная молодежь

Пока неопытные, никогда предпринимательством не занимались и хотят получить простой вход в бизнес, имеют много энергии и амбиций. Когда-то этот путь прошел основатель «Персонального решения».



Коммерсанты с опытом

Многое пробовали, обожглись, хотят сделать более удачную попытку, надежный, стабильный бизнес, на котором они не потеряют миллионы и не попадут в долги, свое дело с гарантированной прибылью.

Успешных партнеров «Персонального решения» объединяют общие черты:



Коммуникабельность, умение договариваться



Энергичность и амбициозность, желание зарабатывать



Человечность и понимание интересов других людей



Опыт работы с людьми, управления, менеджмента

Это про вас? Тогда заполняйте анкету и мы рассмотрим вашу кандидатуру!

[Заполнить анкету](#)



Чем франшиза «Персональное решение» отличается от других

Большинство франшиз на российском рынке

- ✗ Требуют **больших вложений** (от миллиона рублей) — купить товар, оборудование, нанять людей, снять офис, склад и т.п.



- ✗ Нужен большой **предпринимательский опыт**



- ✗ Денег ждать придется долго, **1-2-3-5 лет**



- ✗ **Постоянные траты на все, каждый день**



Франшиза «Персональное решение»

- ✓ **Минимум вложений** и постоянных расходов



- ✓ **Обучение, помощь и поддержка с 1 дня**



- ✓ **Окупаемость от 4 до 6 месяцев**



- ✓ **Готовая модель и IT-инструменты**

- ✓ **Первая прибыль — уже через 3 недели**

- ✓ **Бизнес можно начать без офиса**

Вы получаете все плюсы ведения бизнеса по франшизе без минусов.

Экономическое обоснование.

Пример предоставления персонала

Как заработать на сборке стоек 1 088 640 рублей за 12 дней

Задача:

В короткий срок собрать, упаковать и погрузить палеты для рекламной продукции PVG в аптечные сети.

Заказ сроком в 12 дней
Стоимость для клиента 200 руб./час
Оборот 3 024 000 рублей

120 человек работают в 2 смены
Зарплата рабочим 118 руб./час
Минус 1 935 360 рублей в ФОТ

Прибыль **1 088 640 рублей** за 12 дней.

Какая проблема стояла перед клиентом

Компания PVG Холдинг (крупнейший в России производитель и распространитель промо-продукции) заказала у нас рабочих для срочной сборки информационно-рекламных стоек для Gillette. Сделать это нужно было срочно, чтобы стойки вовремя попали в аптечные сети.

Как мы решили задачу

Картонные стойки делались из нарезанного гофрокартона, как конструктор. Их нужно было:



Максимально быстро собрать по инструкции



Поставить на палеты



Упаковать



Погрузить на грузовики, чтобы потом доставить на конкретные объекты.

Мы обучили и поставили рабочих на сборку этих палет. Работа велась круглосуточно — 120 человек работали в 2 смены, собирая и погружая по 9-12 палет в фуру. Фуры десятками отправлялись с собранной продукцией в аптеки. За 12 дней мы полностью выполнили заказ!



Что получают партнеры с франшизой

За что предприниматели из регионов платят нам деньги и почему работают с «Персональным решением» годами

1. Пошаговая инструкция по старту и развитию бизнеса

Концентрированный опыт всей сети с 2007 года.
То, что работает прямо сейчас у нас и 253 партнеров



Старт бизнеса



Регистрация бизнеса



Маркетинг и продвижение



Продажи и сделки



Создание базы рабочего персонала



Технология реализации бизнеса



Формирование команды бизнеса



Организация работы вахтовым методом



Бизнес на уборке и вывозе снега

По факту это карта пути к цели — собственному прибыльному бизнесу. На ней уже отмечены ориентиры, подсказки, инструкции по преодолению «подводных» свободного предпринимательства.

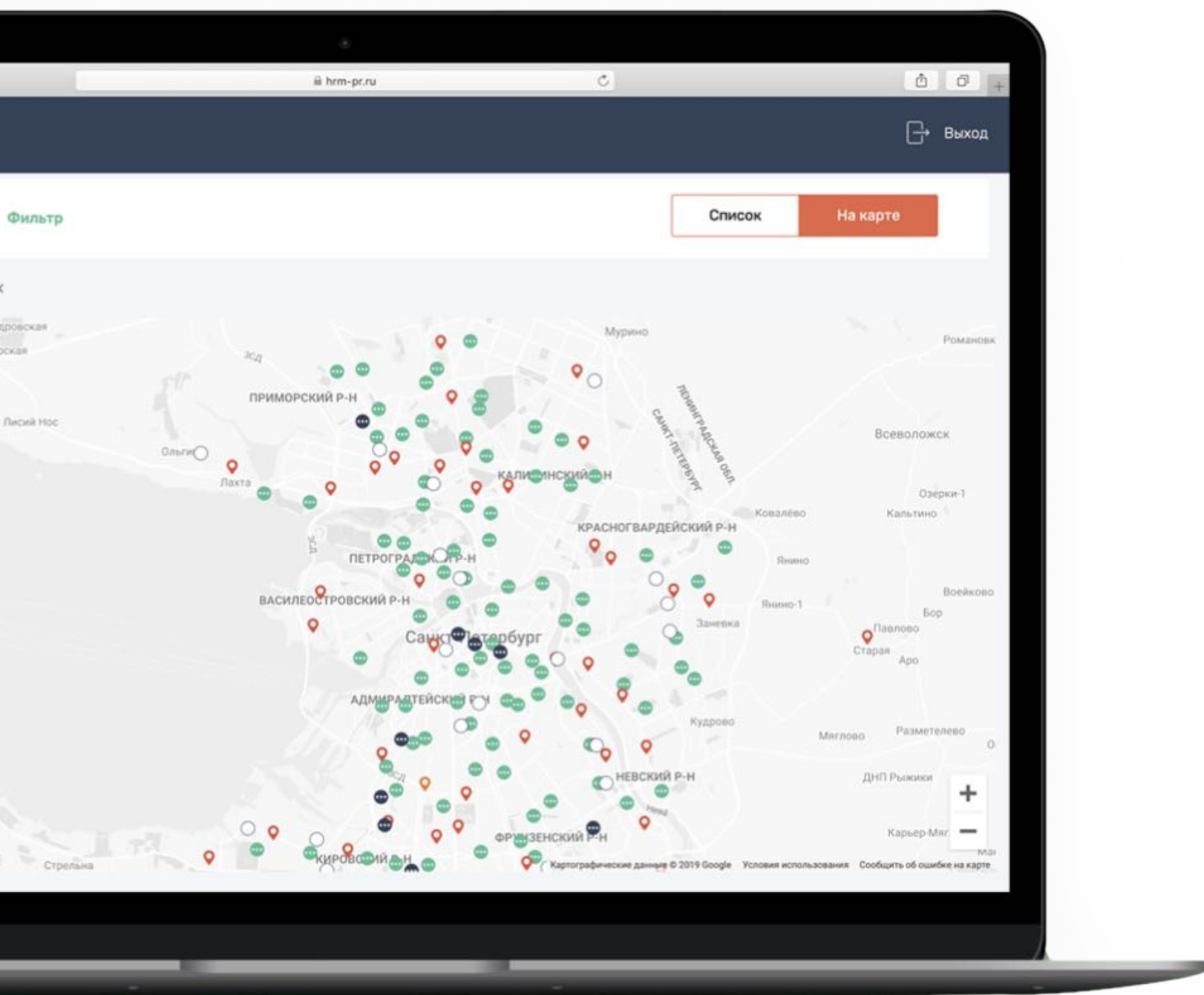


**Сэкономит вам
3-4 млн рублей
и пару лет жизни.**

Даст 99% страховку от ошибок и шишек. Позволит сфокусироваться на главном.

2. Технологии, чтобы обогнать любого конкурента

Предоставляем нашим партнерам специальную программу, которая берет на себя 80% рутинных действий — систему управления трудовыми ресурсами — HRM 4.0. Грубо говоря, это «Яндекс.Такси для рабочей силы».



Шаг 1.

Заходим в систему и видим всех сотрудников на карте. Выбираем конкретный объект, дату и характеристики рабочих (деятельность, навыки, опыт, пол, гражданство).

Итог:

Получаем список подходящих рабочих на объект за минуту.

Шаг 2.

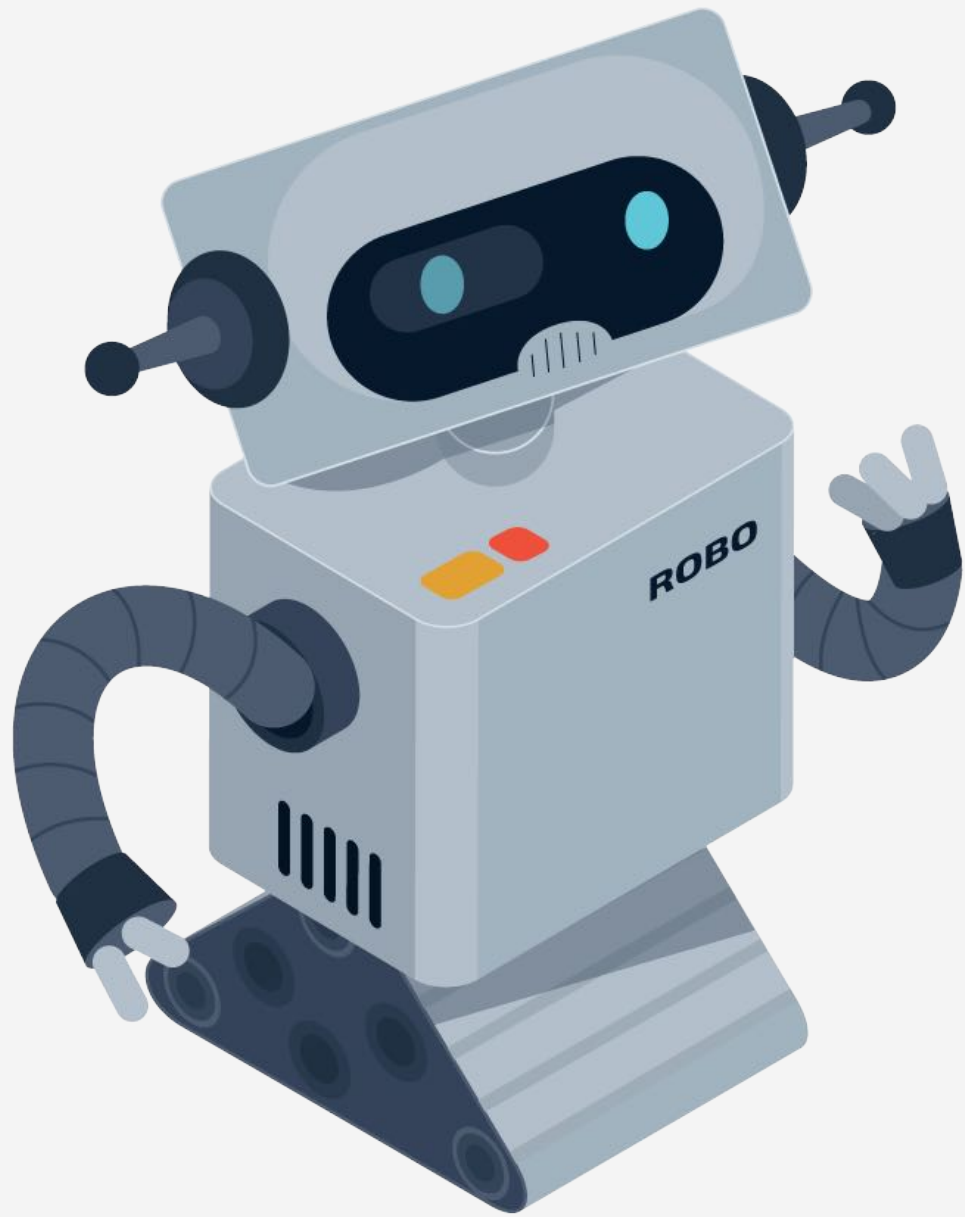
Запускаем робота-рекрутера. Он звонит рабочим и отправляет им sms: что делать, когда, где и сколько платят, назначает на объект, а перед сменой уточняет, что работник выйдет (если что — за 2 часа находит замену).

Итог:

Мы набрали нужное количество рабочих.



Представьте, сколько времени и денег вы экономите таким образом. Это минимум 1 000 — 2 000 рублей в час.



Все это делает робот-рекрутер

Разработка 2017 года

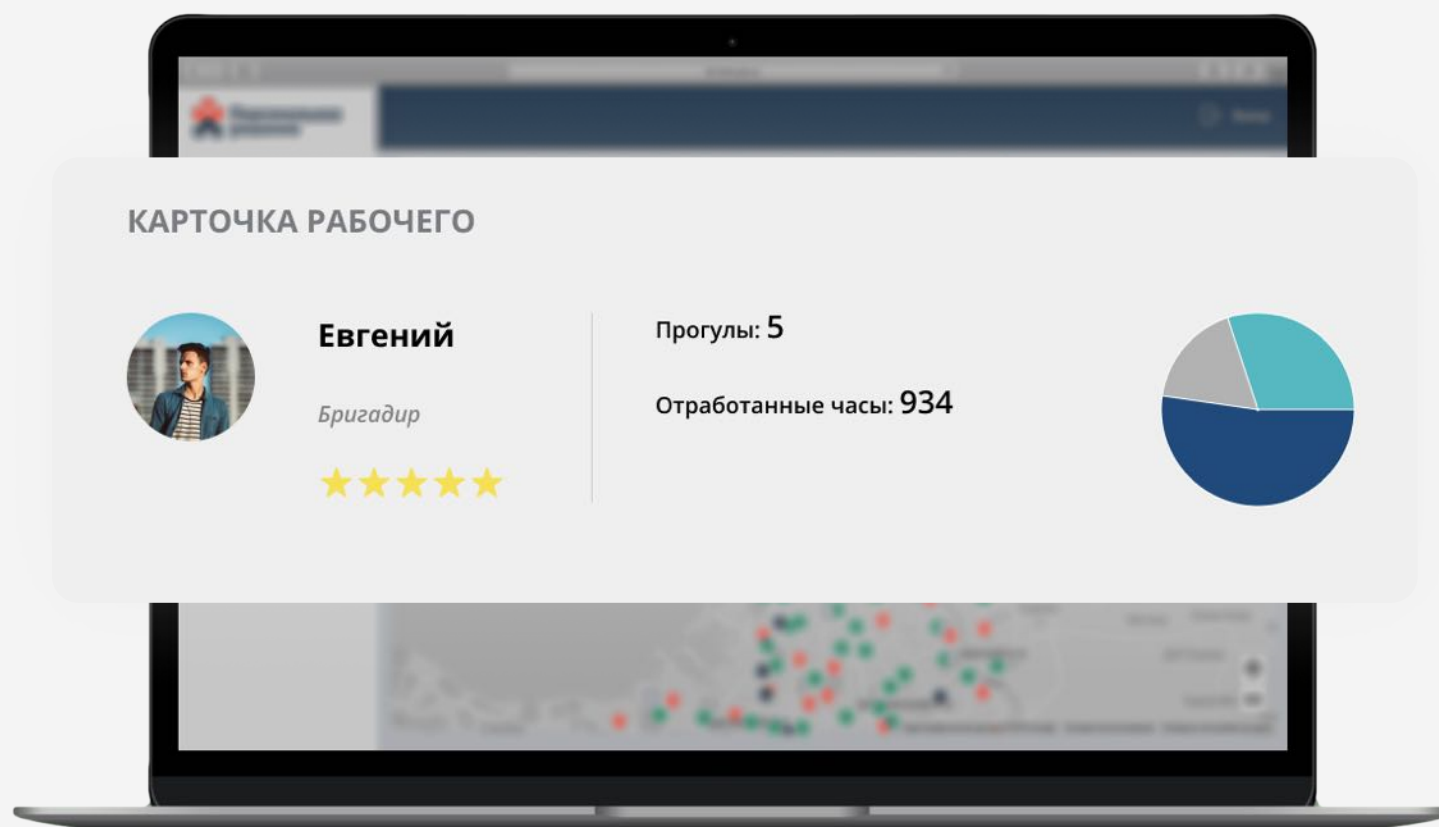


Умеет говорить
с человеческими
интонациями



Распознает русскую
речь и текст

Его используют



Вы видите как на ладони статусы рабочих, календарь их смен, историю взаимодействия с ними и заслуженный рейтинг. Доступ для бригадиров и менеджеров можно ограничить отдельными функциями.

Такой системы нет ни у кого, мы разработали ее специально под специфику грузчикового бизнеса, чтобы всей сетью выполнять крупные, в том числе федеральные, заказы

В разработку вложено более 5 млн рублей, но для партнеров она бесплатна. Самое главное для нас — чтобы они зарабатывали, потому что мы получаем % с их прибыли.

3. «Материнская» поддержка по каждому шагу

Многие партнеры «Персонального решения» получили первый предпринимательский опыт именно у нас. И поддержку мы создавали специально «под новичков», которым старт дается тяжело. Мы понимаем. С какими трудностями может столкнуться каждый, сами это испытали:

- Груз ответственности перед собой, своей семьей и сотрудниками
- Неуверенность и растерянность, особенно в российских реалиях
- Страх совершить ошибку на незнакомом поле
- Незнание, как действовать в конкретных ситуациях

Поэтому с самого начала работы по франшизе персональный наставник начинает вести вас «за руку» по дорожной карте. Конечно, он не сделает все за вас. Но он пойдет по этому пути вместе с вами, будет на одной волне и станет искренней группой поддержки.

 **Среднее время ответа** на вопросы партнеров — 14 мин. 32 секунды

Наталья Иншина



Закончила ИГЭУ («Производственный менеджмент») и ИГХТУ («Международный менеджмент»). Руководила отделом продаж, была директором сетей кондитерских магазинов, управляла персоналом в аутсорсинговой компании.

Ее цель — довести более 200 партнеров до результата в 1 млн.

Дилара Алджанова



По образованию педагог (РГПУ им. Герцена) и коуч-тренер ICU. Запустила бизнес в сфере туризма с нуля. В команде с июня 2017. За это время обучила более 100 партнеров; организовала 18 интенсивов; приняла участие в 2 форумах сети Персональное решение.

Ирина Чалова



Закончила с отличием УлГАУ им.П.А.Столыпина («Финансовый менеджмент»)

4 года управляла рестораном Макдоналдс, 3 года отвечала за работу с клиентами в Альфа-Банк. Общение с людьми — ее источник энергии и вдохновения.

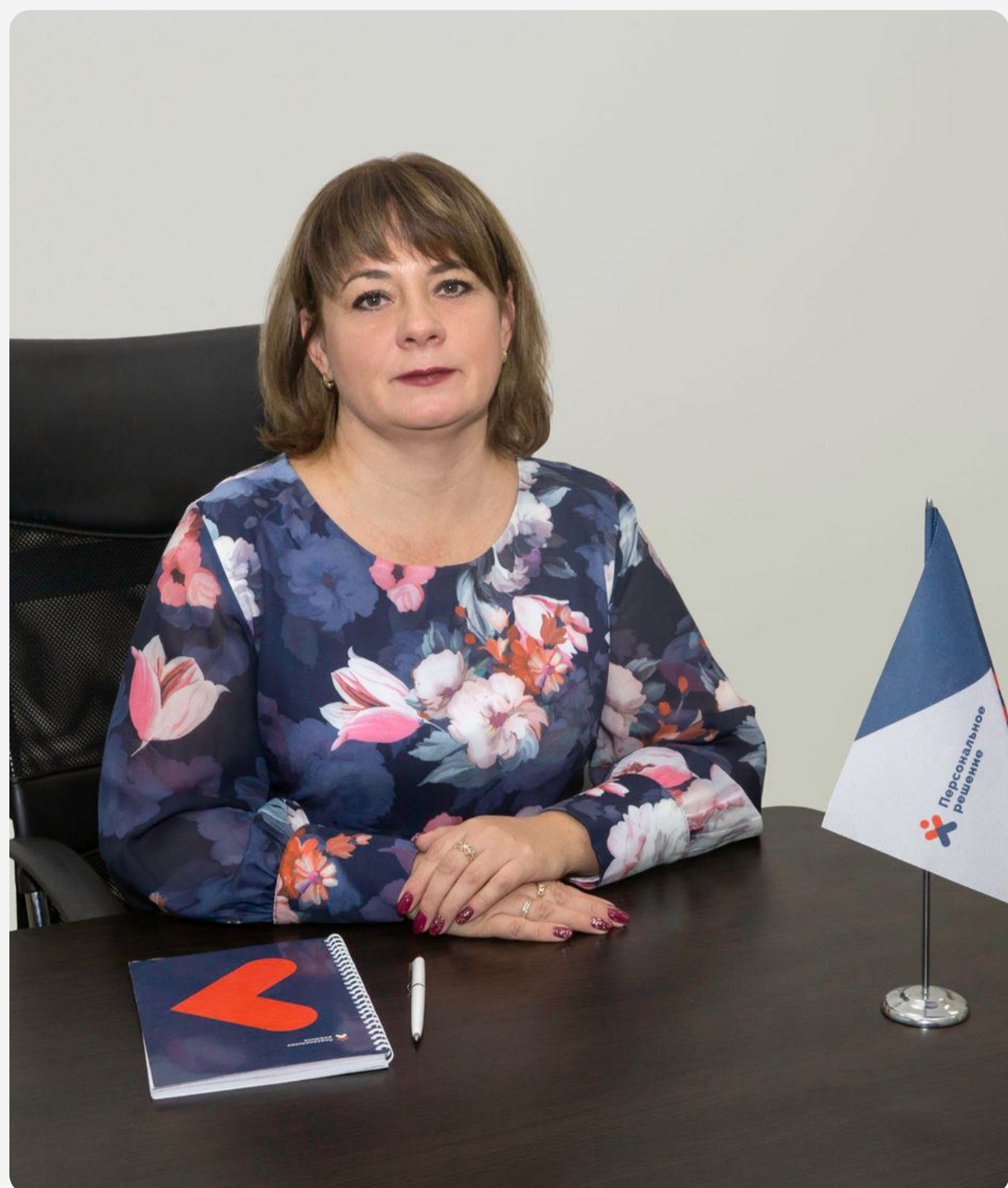
Виктория Карпушкина



Закончила Финансовый университет при Правительстве РФ («Финансовый менеджмент»). Была директором ресторана Carl's Jr.: отвечала за подбор и обучение персонала, контроль финансовых показателей, управленческое планирование и работу с поставщиками. Работала в аутсорсинговой компании. Любит заменять слово «проблема» на слово «задача».

4. Юридическая поддержка «под ключ»

Партнеры «Персонального решения» работают легально и полностью защищены. Сеть курирует штатный юрист по аутсорсингу рабочей силы с 15 летним опытом.



Автор юридической схемы «Персонального решения» по аутсорсингу персонала



Эксперт по аудиту договоров и других документов клиентов, поставщиков, подрядчиков. Знает, как общаться с надзорными органами от А до Я



Помощник по всем юридическим вопросам — от аудита и проверки клиентов перед заключением договоров до выстраивания работы с закрывающими документами

Результат работы нашего юриста — это заключение договоров на выгодных условиях, а также предупреждение появления дебиторской задолженности. Незнающий человек не обратит внимания на детали договора, а в нем могут быть завуалированы крайне невыгодные условия. В случае дебиторской задолженности наши партнеры получают консультацию и сопровождение до закрытия задолженности.

Пример из практики наших партнеров

В 2018 году наш партнер получил заказ на подготовку кирпичного завода. Заказчик внес авансовый платеж в размере 150 000 рублей. После окончания сроков аванса заказчик попросил отсрочку платежа, мотивируя тем, что деньги будут, когда завод начнет работать.

Партнер проработал еще 3 недели без оплаты.

После окончания работ юрист головного офиса составил акт, отправил заказчику. Тот отказался его подписывать, не желая платить, хотя всем был доволен (работы была выполнена в срок и в полном объеме). Акт претензию заказчик также не составил.

Юрист головного офиса, разбираясь в этом вопросе, нашел еще одного обманутого исполнителя, вместе обсудили и приняли решение подавать коллективный иск.

В итоге наш партнер получил оплату в полном объеме. Всего мощность заказа составила 2640 человеко-часов, выручка 495 000 рублей, прибыль 165 000.

Если бы наш франчайзи нашел юриста на стороне, его услуги стоили бы минимум 30000 рублей. У нас он все получил бесплатно.

Часовая консультация у юриста такого уровня стоит 10 000 — 15 000 рублей в час. И нет никаких гарантий успеха. Наши партнеры получают ее бесплатно и знают, что будет результат.

5. Наставничество для уверенного старта франчайзи — бизнес-инкубатор «Шаттл»

Цель программы — довести «за руку» до результата в 1 000 000 рублей выручки за первые 3 месяца работы

Отличия от обычных курсов и обучающих программ

Не теория, а план действий, алгоритмы, методы, инструменты

Наставники — эксперты с узкой специализацией, знающие тонкие нюансы

Дешевле любых курсов, которые обойдутся в 50 000 — 100 000 руб. и более

Есть личный куратор, который поможет, ответит, скорректирует

Знания немедленно реализуем на практике и получаем результат

Участвуют только те, кто уже работает в нише аутсорсинга персонала

14

недель — длительность программы бизнес-инкубатора

38%

минимальный рост выручки у участников «Шаттла»

8 млн руб.

рекордная выручка за 3 месяца участника «Шаттла»

Основатель, топ-менеджеры и лучшие франчайзи, которые уже прошли этот путь и зарабатывают 16,2 млн рублей чистыми за год, вместе провели более 30 «Шаттлов».



Денис Решанов

основатель «Персонального решения»
автор методики «Шаттл»

«Шаттл» — это авторская программа, которая учит наших новых партнеров думать и действовать, как матерые предприниматели. Постановка эффективного предпринимательского мышления.

Обучение проходит в командах из 6-8 человек и требует полной самоотдачи. Партнеры ставят перед собой цель — заработать 1 миллион за 3 месяца.

Полученные знания франчайзи применяют на практике и рассказывают о результатах на еженедельных встречах. Мы направляем, корректируем, помогаем решать проблемы по мере поступления.



«Если что-то происходит нехорошее, всегда есть к кому обратиться. Мы все из разных городов, при этом занимаемся одним и тем же. И доступ к такому ресурсу очень ценен», признает партнер Персонального решения.

[Читать статью](#)



Система «Шаттлов» — модель, которая помогает предпринимателю добиваться поставленных целей. Благодаря наставничеству мы уходим от каких-то спорных моментов, не делаем провальных вещей, выстраиваем правильный курс.

[Читать статью](#)



6-8 партнеров объединяются в команду и начинают совместный «полет» с куратором. Франчайзи учатся поиску клиентов, рекламе, маркетингу. В компании наработали огромный архив полезных бизнес-практик: например, 153 способа по привлечению заказов.

[Читать статью](#)



Результаты Николая Ветрова

После прохождения программы

- Рост оборота за 1-й квартал 2019 года по сравнению с 1-м кварталом 2018 года составил 36%;
- Рост оборота за март 2019 года по сравнению с мартом 2018 года составил 70%;
- Рост маржинальной прибыли за 1-й квартал 2019 года по сравнению с 1-м кварталом 2018 года составил 23,5%;
- Рост маржинальной прибыли за март 2019 года по сравнению с мартом 2018 года составил 60%.

6. Система переговоров и продаж от А до Я от эксперта, который лично продал услуг рабочих на 25+ млн рублей

Благодаря накопленной базе технологий продаж **вы научитесь:**

- ✓ Выходить на постоянных клиентов, в том числе ритейловые сети
- ✓ Подавать заявки на участие в тендерах и побеждать в них
- ✓ Успешно проводить встречи с клиентами
- ✓ Выводить переговоры в нужное русло и получать заказы
- ✓ Отрабатывать возражения и защищать цену, чтобы сохранить хорошую маржинальность

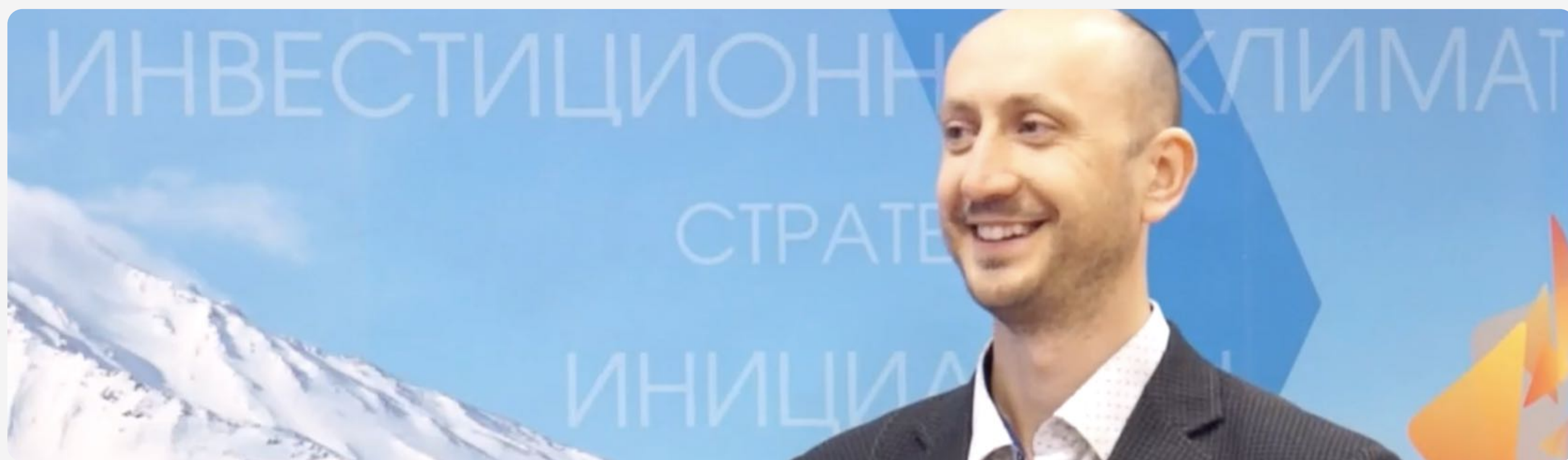
Вы узнаете, как продавать крупным клиентам — даже таким, как Магнит, DNS, Леруа Мерлен, Лента, поставить этот процесс на поток и зарабатывать стабильно.

Искусство правильно презентовать бизнес, свою компанию, требует знаний и навыков. После обучения в «Персональном решении» франчайзи их получают и доводят до совершенства.

Посмотрите на видео пример нашего партнера, который с полного нуля научился уверенно и четко выступать и в итоге попал на ТВ.

[Смотреть видео на YouTube](#)

Интервью И. Акимова на ТВ — 6 минут 54 секунды



Многие наши партнеры хорошо знают бизнес изнутри, но не всегда они эксперты в переговорах и имеют опыт публичных выступлений.

7. Сайты и презентации, которые дадут поток B2B клиентов

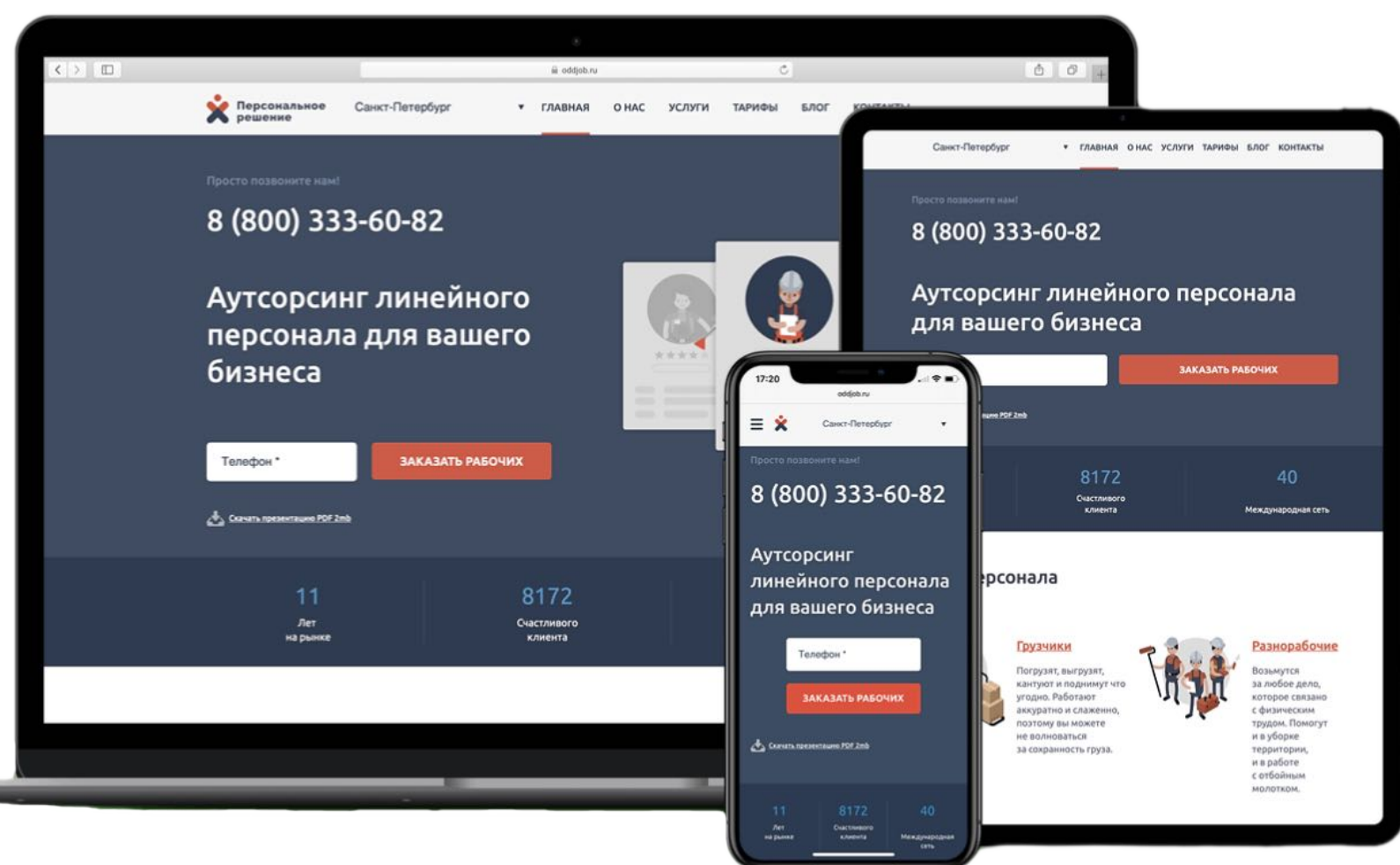
Каждый франчайзи получает все необходимое для презентации своего бизнеса. Это экономит несколько месяцев работы и более 300 000 рублей.

Представительство на сайте

Это брендированный сайт, на него идет постоянный поток целевых посетителей.

«Персональное решение» знает более 8157 клиентов

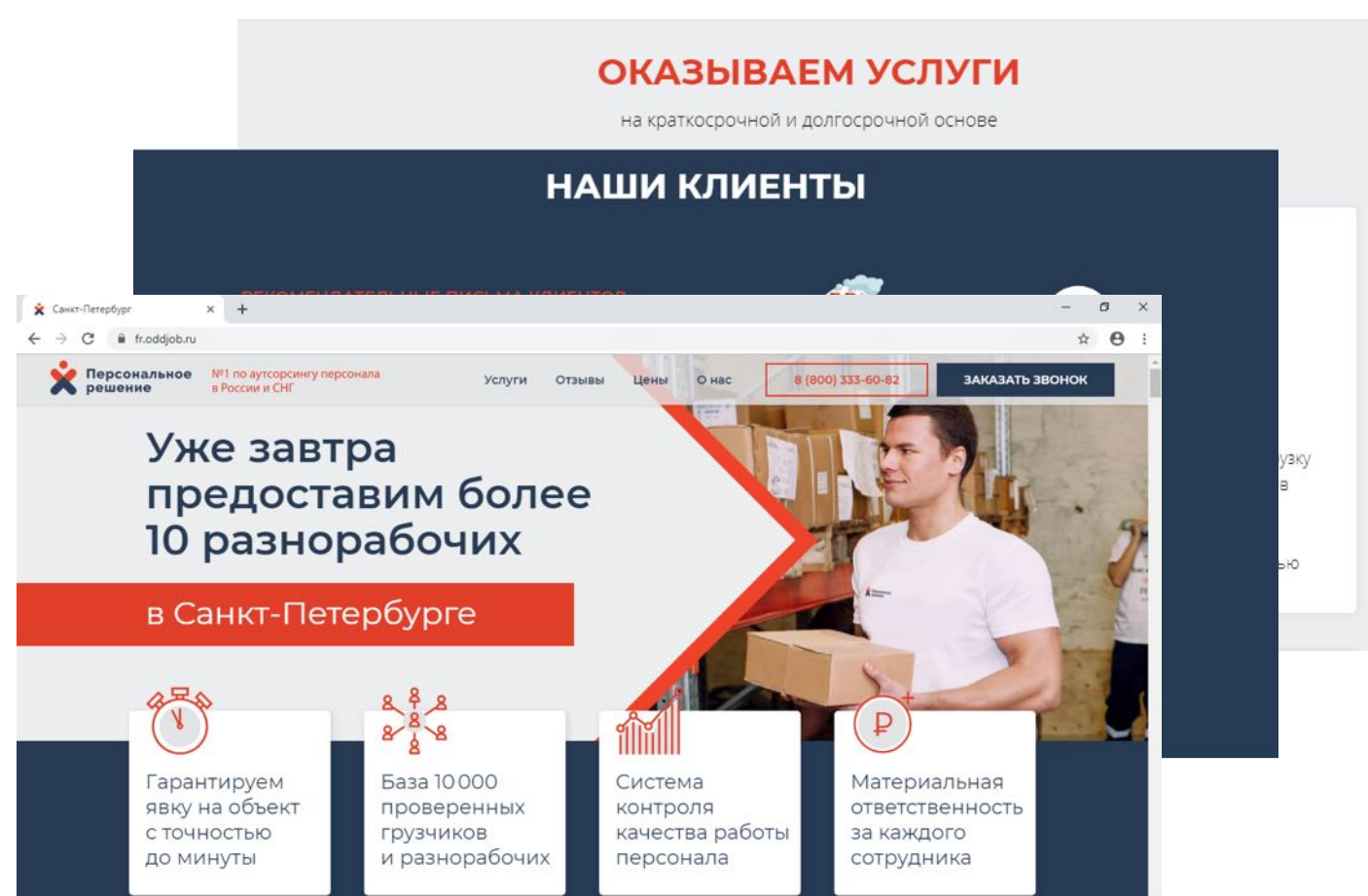
Многие из них сетевые — так наши партнеры получают федеральные заказы в своем городе.



Помимо основного сайта вы получите личный продающий сайт

Он заточен под контекстную рекламу и содержит всю необходимую информацию о вашем филиале. На нем можно разместить актуальные цены, адрес, телефоны и другие данные.

В итоге больше клиентов оставляют заявку на ваши услуги.



Каждый партнер «Персонального решения» получает 3 мощных инструмента продаж:

Брендированный маркетинг-кит, чтобы продавать на личных встречах

Коммерческие предложения, чтобы отправлять по электронной почте

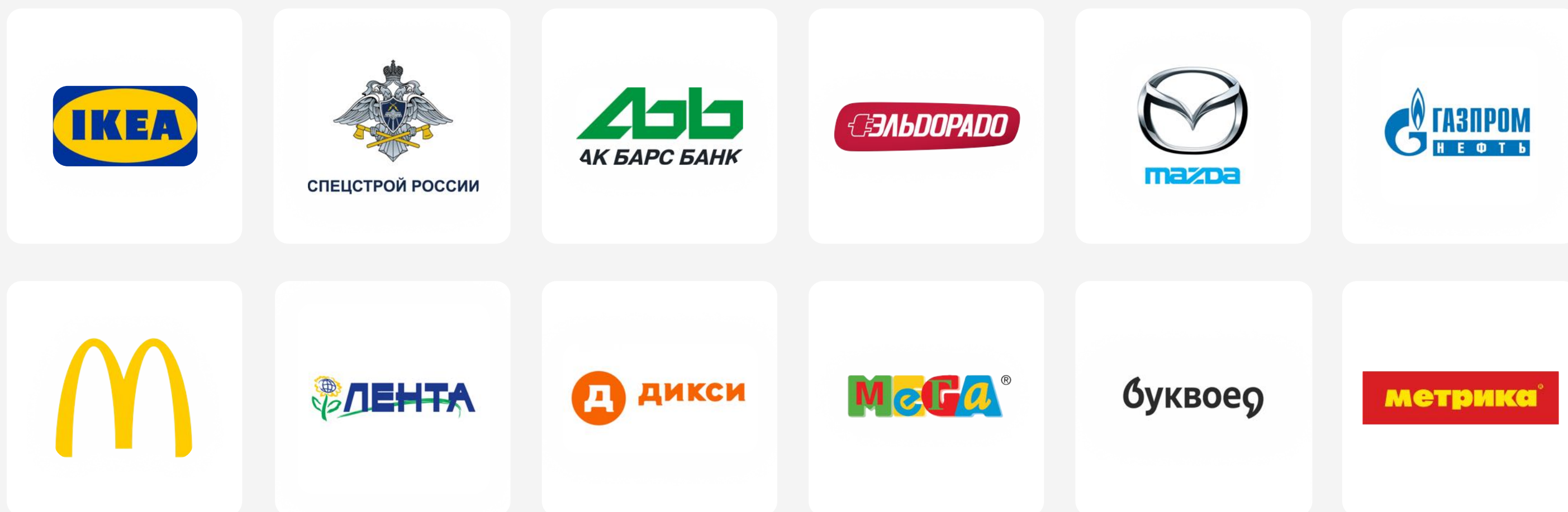
Огромная база продающих маркетинговых материалов с 2007 года.



Каждый документ, который попадет в руки вашему клиенту, приближает вас к сделке.

8. Бренд «Персональное решение» приводит крупных клиентов

12 лет мы регулярно выполняем заказы крупных сетевых компаний и нарабатываем клиентскую базу:



Только в 2018 году
это дало нам выручку

1 260 730 000 руб.

За годы работы мы заслужили хорошую репутацию, нас знают.

«Персональное решение» имеет максимальное количество «брендовых» запросов в поисковых системах среди всех конкурентов.

Когда ищут рабочую силу — ищут «Персональное решение».

Все это работает на вас



9. Интенсив в главном офисе в Санкт-Петербурге

В течение **2 дней** практики вы узнаете, **как работает этот бизнес:**



Поймете, что конкретно делать и в какой последовательности, чтобы получить результат.



Разберетесь, как выстраивать очередь из клиентов и продавать.



Узнаете все процессы найма рабочих.



На конкретных примерах рассчитаете, как получать больше прибыли при тех же затратах.



Поймете, как правильно заключать договоры и проверять документы, чтобы не дать никому себя обмануть.



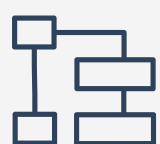
Научитесь обгонять конкурентов и делать предложение круче, чем у них.

Чтобы избежать ошибок и потери денег в реальной работе, на Интенсиве вы более детально изучите каждый блок бизнеса при поддержке ТОП-менеджеров.



10. Ежегодные форумы и круглые столы в Санкт-Петербурге

Каждый год мы собираем франчайзи, совет директоров и сотрудников «Персонального решения», чтобы разобрать накопившиеся вопросы, поделиться достижениями, наградить отличившихся партнеров и рассказать об открытиях.



Стратегическая сессия и план на будущее сети «Персональное решение»



Маркетинг сети, совместное взятие федеральных заказов



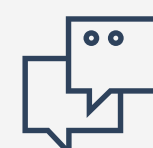
Анонс технологических новинок и изменений функционала



Кейсы партнеров — передовой опыт из 8 стран



Выступления основателя, лучших партнеров и экспертов.



Обмен самыми эффективными фишками и приемами.

Здесь вы встретите единомышленников, которые помогут решить текущие проблемы и достичь целей. У каждого из них — свои сильные стороны, опыт и экспертиза. Они амбициозны, тоже хотят вырваться на новый уровень и делают все для этого.



А главное, это качественно другое окружение предпринимателей и их семей. Атмосфера, в которой получаешь поддержку, искреннюю радость твоим успехам, заряжаешься энергией и проактивным настроем.

Все это — чтобы увеличивать твою личную выручку в 2 раза к следующему форуму.

11. Один день с основателем «Персонального решения» Денисом Решановым

Раз в год каждый франчайзи может лично встретиться с создателем бизнеса:



Увидеть компанию изнутри, поучаствовать в планерке и освоить на примере эффективные приемы управления



Поделиться мнением и получить ответы на самые каверзные вопросы



Узнать то, о чем мы рассказываем только «своим» (строго конфиденциально)



Попробовать для себя что-то новое, например, занятие по боевому самбо

Это возможность воспринять бизнес по-новому, получить новый опыт и выйти на качественно новый уровень.

12. Мини-МВА для партнеров

Предпринимательское образование и постоянное повышение квалификации без отрыва от работы

Смысл формирования сети «Персональное решение» в том, что вместе мы сильнее и умнее одиночек, нас сложнее сломать и победить. Мы никого не оставляем в один на один, не даем раскиснуть или сдаться.

Основатель, ТОП-менеджеры и каждый из 253 партнеров развиваются и передают опыт и кейсы в партнерскую сеть через мастер-классы, тренинги и вебинары. На них мы учим друг друга всему: от B2B продаж в крупные ритейл-сети до массового подбора персонала. Скрывать нечего — мы занимаемся одним делом, каждый на своей территории, и вместе берем высоту.

Когда чувствуем, что для прорыва нужна дополнительная компетенция — приглашаем практикующих предпринимателей, экспертов «со стороны». Среди них и наши акционеры, например, Андрис Салминьш.



Акционер «Персонального решения»

Андрис Салминьш Ex-директор по цепочке поставок ООО «Ригли» (Wrigley Russia Supply Director). Производство и поставка (дистрибуция) жевательной резинки и кондитерских изделий Wrigley (Mars).

Хотите узнать, **как все происходит** в жизни? Заполняйте анкету!

[Заполнить анкету](#)

Альтернативы для предпринимателя

Оставить все как есть

Не брать на себя
ответственность,
зарабатывать столько же,
застряв на одном уровне

Делать все самому

Хороший путь, но у него
много рисков и непонятно,
сможете ли вы прокормить
себя и свою семью

Выбрать «Персональное решение»

Бизнес с рентабельностью
25-30%, чтобы зарабатывать
даже в кризис

Выбрать другую франшизу

С неясными перспективами,
большими затратами и почти
всегда отсутствующей
поддержкой



Почему 253 партнера из 8 стран мира выбрали франшизу «Персональное решение»

01

Легко начать

- Инвестиции от 378 000 рублей
- Без найма кучи народу и офиса
- Без закупок товара и оборудования
- Без «закапывания» миллионов на годы
- Окупаемость 4–6 месяцев

02

1 260 730 000 руб. выручка сети (была уже в 2018 году)

- 2007 год основания бизнеса
- 2012 год запуск франшизы
- Модель выдержала 2 кризиса
- 8157 счастливых клиента
- Потолка в зарплате нет

03

Заинтересованный франчайзер

- Зарабатываем вместе с партнерами
- Роялти 2–4 % с выручки
- Делаем все, чтобы ваш бизнес взлетел
- Ведем за руку до результата
- За 3 месяца увеличиваем выручку каждого партнера до миллиона

Как вы заработаете

минимум 2 000 000 рублей за первый год?

167 000

рублей в месяц

×

12

месяцев

=

2 004 000

рублей в год

**Предположим,
вы работаете
со складом**

На нем постоянно работают грузчики.

Смена — 8 часов

5 дней в неделю

22 дня в месяц

Посчитаем чистую почасовую прибыль.



167 000 рублей

50 рублей/час

=

3340 часов



Итого:

5000 часов (в месяц должны отработать грузчики)

3340 часов / **22** рабочих дня

=

152 часа (в день должны отработать грузчики)



152 часа / **8** часов

=

19 (количество грузчиков, которых нужно устроить на работу)

То есть

Вам будет достаточно нагружать постоянной работой **28 грузчиков в день**, чтобы в год зарабатывать **3 000 000 рублей**.



Как думаете, вы сможете устроить на работу 19 грузчиков?

А 30? А 50? ...

Получите финансовую модель бизнеса

Получить



Важные условия франшизы



Франшиза не может быть бесплатной. Средняя стоимость запуска «под ключ» — 378 000 рублей. Точная цена зависит от города. Если готовы инвестировать — присоединяйтесь. Если нет — значит, вы еще не готовы запускать такой бизнес.



Придется работать. Мы готовы вложиться в ваше развитие, но действовать вам все равно придется. Чтобы добиться успеха, нужно вкладывать свое время. Мы ищем партнеров, а не просто продаем франшизу.



Бизнес требует инициативы от вас. Это не островок с товарами или кофейня, где трудозатраты небольшие, а заработок ограничен и привязан к местоположению. Нужно постоянно взаимодействовать с сотрудниками и клиентами, вести переговоры.

Конечно, на втором этапе наши партнёры уже не занимаются «операционкой», но на стартовом этапе нужно будет активно включиться и с самого низу пройти все этапы бизнеса. Если привести аналогию с открытием пиццерии — то сначала нужно будет научиться мыть пол, считать помидоры, стоять на кассе, только потом уже управлять рестораном, заниматься стратегией развития.

Руководствуемся концепцией Win-win

Зарабатываем вместе со своими партнерами, а не на них. Роялти 2-4 % с выручки, поэтому делаем все, чтобы ваш бизнес взлетел.

Узнать цену франшизы для своего города

Узнать

Партнеры-франчайзи

о «Персональном решении»



Кристиан Нестеренко

Партнер компании с 10 мая 2016 года

Средняя выручка > 1,6 млн рублей в месяц.

Самая крупная выручка 2,1 млн рублей в месяц.

Рекордное количество выведенных людей в день — 68 человек.

Цель на 2020 — достижение стабильности в количестве выводимых людей на объекты, в среднем 100 человек в день.

Кризис ударил по работе

До покупки франшизы я работал по найму. Даже одно время был грузчиком, специалистом выдачи товара в М-Видео. Развития не наблюдалось, я пытался найти работу, но интересная работа — это редкость. Целью покупки франшизы естественно было заработать деньги, опыт, построить свое, утвердиться перед самим собой, доказать себе, что могу. Опасений при покупке не было, я того мнения, что нужно брать и делать, бросить себе вызов. Нужно убедиться, либо я предприниматель, либо возвращаюсь работать на дядю.

Предпринимательство для меня во многом способ проверить себя. Так что я даже не думал, что сам не смогу, все зависело только от вопроса — а нужно ли это городу вообще. Чтобы выяснить это, я звонил на предприятия, спрашивал, прощупывал потенциал рынка. Бизнес показался многогранным, это меня и заинтриговало.

Для меня большим барьером была банальная лень и неправильная постановка целей для достижения результата, этот барьер мне удалось разрушить с помощью наставничества более опытных франчайзи.



Смотреть видео-отзыв



Николай Ветров

Партнер компании с 7 апреля 2015 года

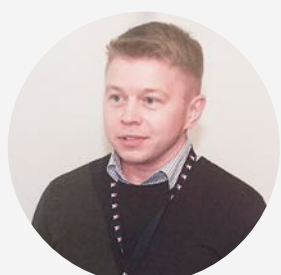
Средний показатель выручки более 1 млн рублей в месяц.
Рекордное кол-во людей в день на протяжении месяца — 50 человек.

Из найма в свой бизнес

Я был начальником отдела маркетинга и рекламы на заводе по производству гидроцилиндров, когда Серёгин Руслан, ныне мой партнёр, просто в один момент пришел ко мне и сказал: «пора расширять горизонты». Он предложил мне принять участие в этом новом проекте для нас по предоставлению персонала. Совместно с сотрудниками отдела поддержки мы запустили подготовительную деятельность. Через 2 месяца после покупки франшизы уже были стабильно несколько клиентов. К середине лета 2015 года появились первые крупные заказчики. Через полгода мы взяли первого человека в штат. Сейчас нас уже 4 человека в команде, и мы не думаем на этом останавливаться! Я нашёл команду единомышленников, которые также, как и я, но каждый в своём городе, работают и масштабируют свой бизнес. И, наконец, что наиболее ценно для меня, я начал видеть, куда и как я движусь, потому что благодаря ежедневному и еженедельному планированию и постановке целей, на каждой встрече с партнёрами я стал понимать, смог ли я продвинуться к своей цели за прошлую неделю или нет.



Смотреть видео-отзыв



Андрей Нагин

Партнер компании с 27 сентября 2017 года

Средний показатель выручки более 1 млн рублей в месяц.
Рекордное кол-во людей в день на протяжении месяца — 40 человек.

Из строительства в аутсорсинг после 20 лет работы в найме

До того как приобрел франшизу я занимался строительством. В конце 90-х годов закончил строительный факультет. Полностью влился в профессию и 20 лет занимаюсь строительством на наемных должностях. Принимал участие в построении достаточно знаковых зданий в городе: В 2010 году мы с компаньоном создали организацию, поделили функционал и начали заниматься частным малоэтажным домостроением. Я отвечал больше за техническую сферу, а партнер полностью был погружен в организаторскую деятельность.

Однажды возникла необходимость в персонале. Мы занимались реконструкцией старого здания, нужны были ребята, мы и обратились к аутсорсингу. Я в тот момент сразу подумал, что тема аутсорсинга хорошая, интересная. И пришел к тому, что нужно приобрести франшизу. В «Персональном решении» вся технология отработана, все бизнес-процессы налажены. Если возникают вопросы, у меня есть персональный менеджер, которая ответит на них.

Перед покупкой, я не скрываю, что интересовался франшизами и других компаний. Хотелось сравнить, взвесить все плюсы и минусы, но достойной компании, кроме Персонального Решения в итоге так и не нашел. Зацепили еще и тем, что помимо грузчиков можно по технологии выводить и другой персонал, а не только грузчиков и разнорабочих. Потребность в персонале существует и будет существовать всегда.

На старте для меня основной сложностью было плавно перейти из строительства в сферу персонала. Для меня крайне важно еще было получить дозу мотивации и пинок к действиям, чтобы каждый день стояли над душой и говорили: «Давай, давай, делай так! Уверенней, начни уже! Так не надо, лучше так» и этим самым пинком оказался для меня шаттл. Данная программа просто невероятно помогла мне! Честно говоря без шаттла я двигался бы очень долго к своим первым заказам. Я помню нас в команде было 8 человек, ребята с разных городов, мы не прямые конкуренты, двигаемся в одном направлении. Мы всегда помогали друг другу, показывали разные результаты. Куратор разжевывает весь материал, досконально объясняет все действия, составляет дорожную карту твоей деятельности. Ты постоянно в процессе обучения, потом уже сам видишь где совершил ошибки.



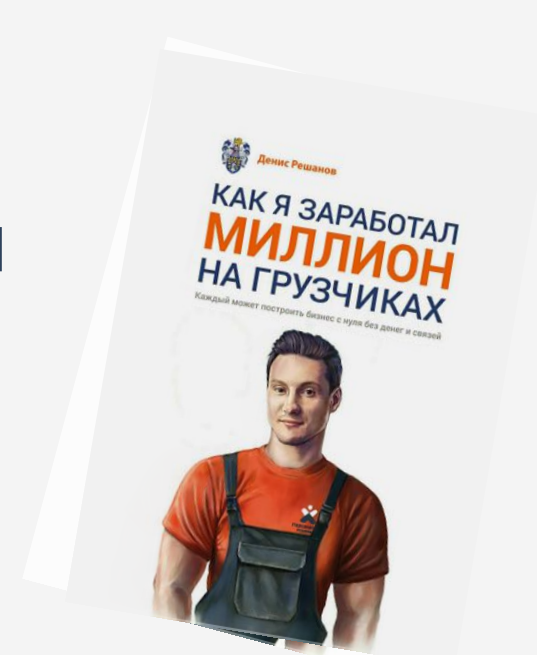
Смотреть видео-отзыв

История «Персонального решения»

- 2007** ● Выполнили первый заказ. Это была Лента — потом она стала постоянным заказчиком.
- 2008** ● Первый офис, первый сайт и первый запуск рекламы. С июня по декабрь 2008 года «Персональное решение» коллективом всего из 3 человек сделало оборот в 6 млн рублей. «Деловой Петербург» написал о нас первую статью, а Денис Решанов вошел в топ-7 молодых предпринимателей Санкт-Петербурга
- 2009** ● Начался кризис, мы впервые встретились с затяжной дебиторкой и попали в кассовый разрыв. Пришлось срочно собраться, прокачаться в продажах, повысить качество услуг и решать кадровый вопрос так, как никто не умел. За год мы вышли на прибыль 10 млн рублей.
- 2010** ● Запустили направление уборки снега, стали брать госзаказы и сосредоточились на b2b сегменте. За год мы вышли на прибыль 17 млн рублей.
- 2011** ● Принимали активное участие в государственном заказе, тендерах и благоустройстве территории, продолжали наращивать обороты, и заработали за год 31 млн рублей. Это был рост в 3 раза по сравнению с докризисными доходами.
- 2012** ● Разработали первую в России HRM-систему для массового подбора персонала. Теперь при наборе людей мы выбирали критерии и за минуту отправляли смс. И рабочие звонили нам сами. На это уходили считанные минуты. О нашем росте 2009–2011 пошла череда публикаций в Forbes, «Деловом Петербурге» и других. Дениса Решанова признали лучшим молодым предпринимателем России — 2012 по версии Ernst & Young, одной из крупнейших аудиторско-консалтинговых компаний «большой четверки». Нам стали звонить предприниматели из других городов с предложениями открыть наш филиал в своем городе, и так мы запустили франшизу.
- 2013** ● Выросли от офиса из 4 человек до сети в 47 филиалов за 6 месяцев.
- 2014** ● Сосредоточились на развитии франчайзинга и стали огромное количество времени уделять именно федеральной сети. Кризис 2014 прошел для нас незаметно, наоборот — продажи выросли и у нас, и у наших партнеров.
- 2016** ● Увеличили чистую прибыль в 3 раза за один год. Кроме того, тогда у нас появились первые инвесторы, которые были готовы вложить деньги в наше развитие. Это Андрис Салминьш, ex-директор по цепочке поставок Wrigley Mars Russia, Дмитрий Бурилов, владелец отеля на 139 номеров, Виктор Бузальский, один из первых франчайзи-партнеров «Персонального решения», и другие. Они проверили нас досконально — и мы эту проверку прошли.
- 2017** ● Обновили HRM-систему по подбору рабочего персонала: улучшили функционал, а также внедрили голосовые оповещения и сообщения вместо sms. В ноябре вышла книга Дениса Решанова «Как я заработал миллион на грузчиках», посвященная созданию и становлению «Персонального решения». И главное — мы перешли на систему роялти в виде процентов от выручки наших партнеров-франчайзи. С этого момента мы стали зарабатывать только в том случае, если зарабатывали наши партнеры.
- 2018** ● «Персональное решение» заняло Топ-10 самых крупных компаний в России по предоставлению персонала: каждый день мы начали выводить больше 1000 человек. Сеть росла, к нам присоединялись новые партнеры, у которых никогда не было предпринимательского опыта. Для них мы построили программу «Шаттл» — специальный бизнес-инкубатор. Благодаря этому наши франчайзи за 3 месяца доходят до первого миллиона рублей. Их выручка в течение программы выросла на 30%.
- 2019** ● Открыли второй филиал в Москве. Это усилило позиции всей сети и даст нам новый предпринимательский опыт, познакомит со спецификой ведения бизнеса в столице. Начали особенно активно работать с федеральными заказчиками, оказывая сервис нашим крупным клиентам по всей России. Материнская поддержка для франчайзи стала еще лучше и совершеннее. Это заметно по результатам партнеров — их показатели становятся выше в 2-3 раза.

**Прочитать книгу с живой историей,
как мы создали федеральную сеть с нуля**

[Прочитать](#)



Денис Решанов

основатель «Персонального решения»



Создал «Персональное решение» в 2007 году, будучи студентом, со стартовым капиталом в 4 000 рублей.

Успешно провел бизнес через 2 российских финансовых кризиса, все проблемы и сложности от стартапа до федеральной сети и международной экспансии.

**32 года, из них
12 лет в бизнесе**

**запустил
13 проектов**

**> 200 000 млн. руб.
оборот проектов**

Награды



Молодой предприниматель года в России-2012 по версии Ernst&Young, одной из крупнейших аудиторско-консалтинговых компаний «большой четверки».



Лауреат национальной предпринимательской премии «Бизнес-Успех»



Победитель в номинации «Инновация» среди компаний с выручкой более 15 млн рублей



Обладатель 3 статуэток NEXT как лучший предприниматель



3-кратный лучший молодой предприниматель Санкт-Петербурга по версии «Деловой Петербург»



Автор блестящей бизнес-идеи по мнению Правительства Санкт-Петербурга



2-кратный финалист и победитель в номинации «Народное признание» международной премии GSEA



Финалист конкурса «Интеллектуальный капиталист-2016»



3-кратный топ-33 молодых миллионеров Санкт-Петербурга



5-кратный победитель GAZELLE БИЗНЕСА

Отзывы известных предпринимателей



Александр Бречалов

Политик, глава Удмуртской республики

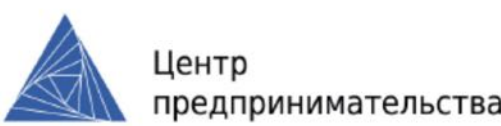
“ Парень буквально поразил своей харизмой и предпринимательской хваткой.



Сергей Выходцев

Серийный предприниматель, Создатель компаний «Invite», «Быстров», «Velle»

“ Пусть Денис остаётся таким же «голодным» до успехов и роста, и этого предпринимателя мы обязательно увидим в Forbes



Виктор Седов

Президент и генеральный директор «Центра предпринимательства США-Россия»

“ Предпринимательские успехи Решанова Дениса оценены уже и на международном уровне



Виктор Козлов

Серийный предприниматель, основатель компании «OZON.ru»

“ Очень приятно наблюдать за тем, как Денис и его компания эволюционируют и развиваются



Сергей Митрофанов

Гуру брендинга, основатель «Митрофанов и партнеры»

“ Очень ярко запомнилось выступление Дениса Решанова на конференции по маркетингу «Out of the» box» организованной газетой «Деловой Петербург» — он самобытный и цельный предприниматель, толковый практик

Команда



Сергей Гашков

Генеральный директор сети «Персональное решение», совладелец компании.

В компании с 2015 года. Прошел путь от рядового специалиста отдела развития до топ-менеджера и предпринимателя.

Экспертные области: Управление продажами. Маркетинг. Менеджмент.

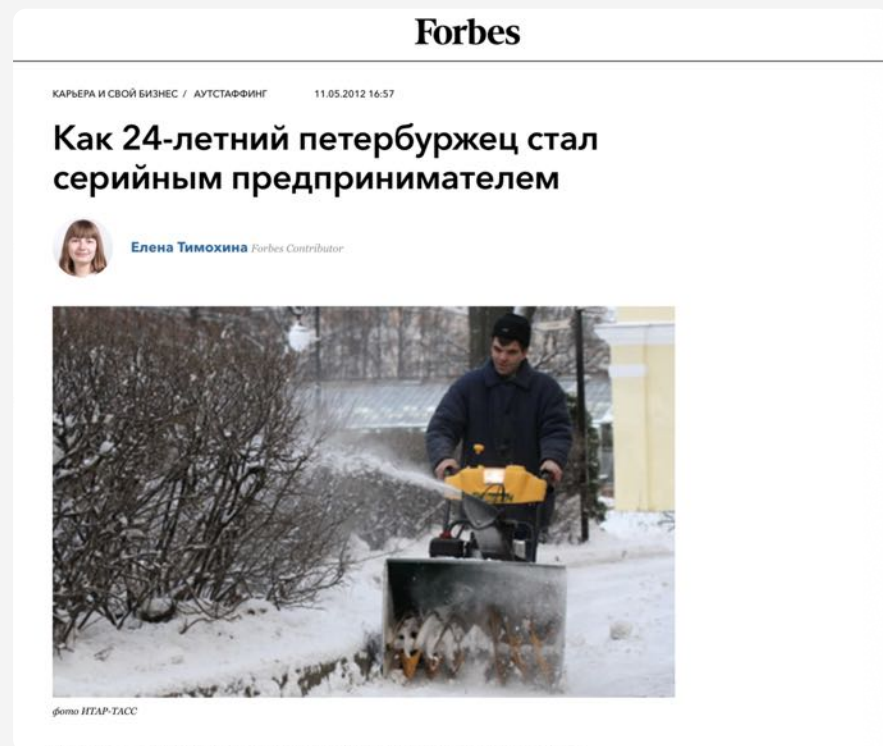


Анна Титоренко

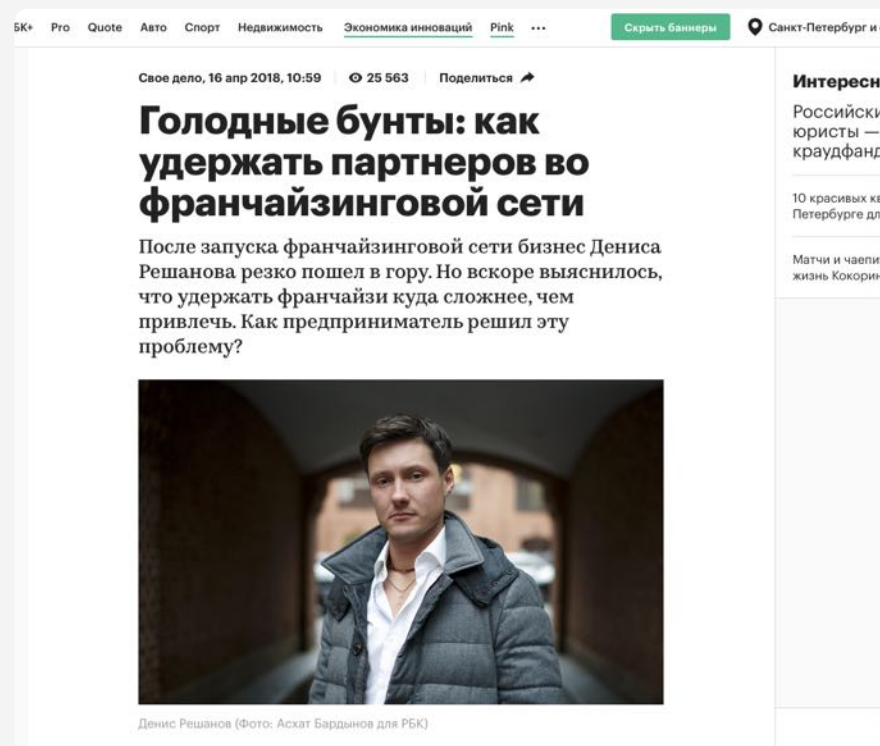
Управляющая франчайзинговой сети компании «Персональное решение». В компании с 2014 года. Прошла путь от специалиста отдела продаж до топ-менеджера. Руководитель отдела «материнской» поддержки сети, ведет партнеров к желаемым цифрам прибыли в месяц. Выстраивает федеральный маркетинг и продвижение бренда в России.



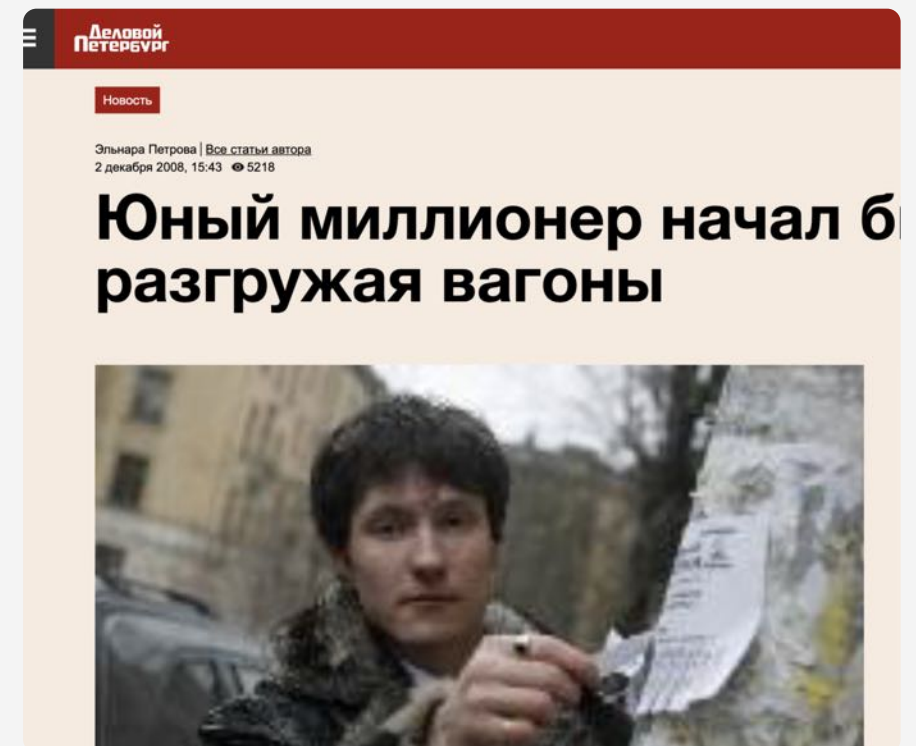
Что СМІ пишут о «Персональном решении»



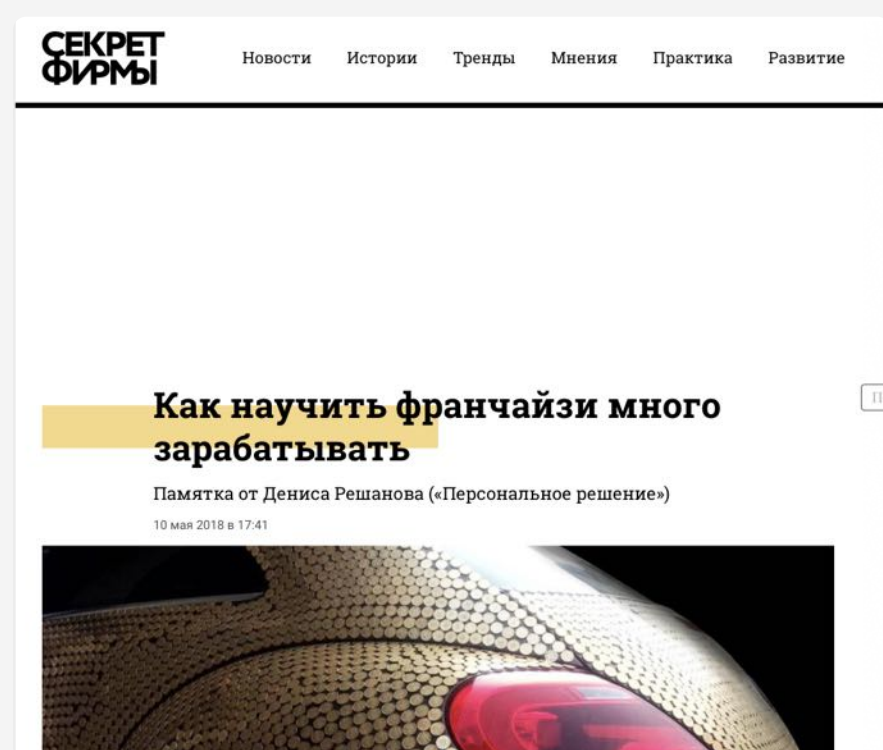
Forbes



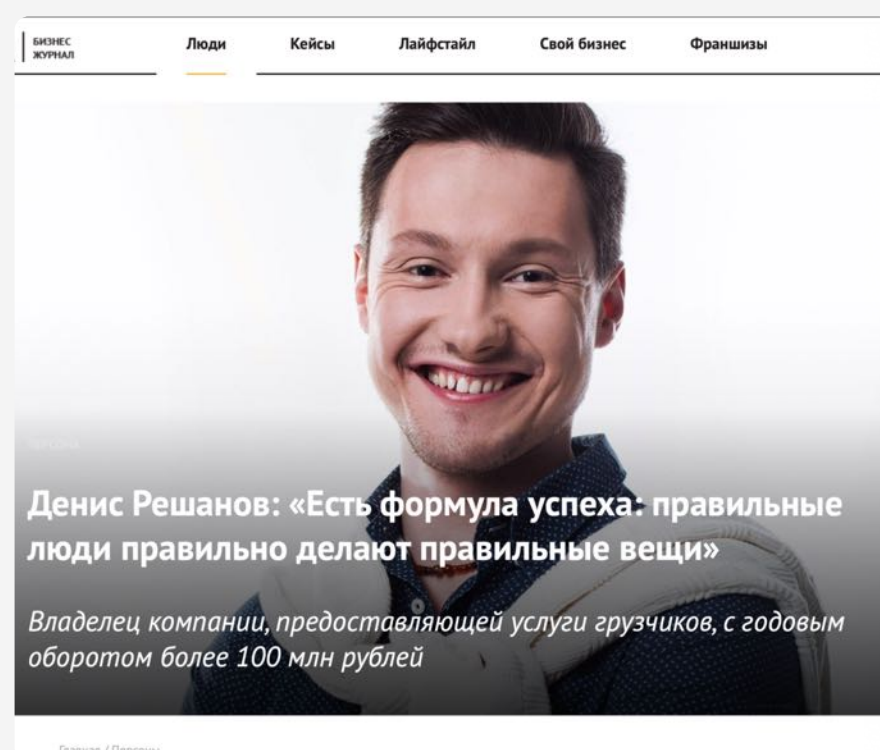
РБК



Деловой Петербург



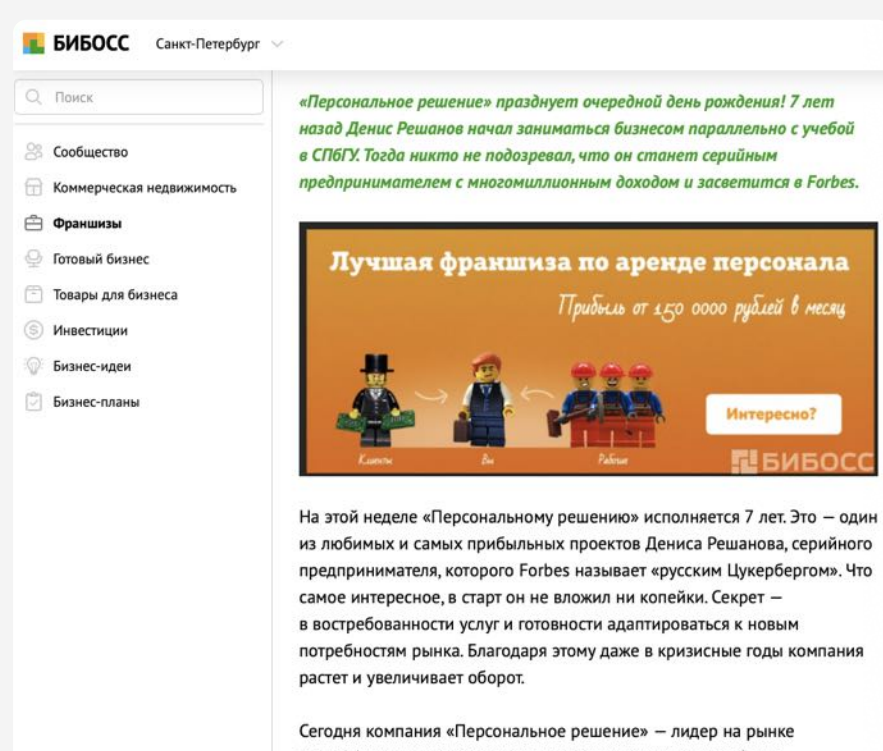
Секрет фирмы



Жажда



The Village



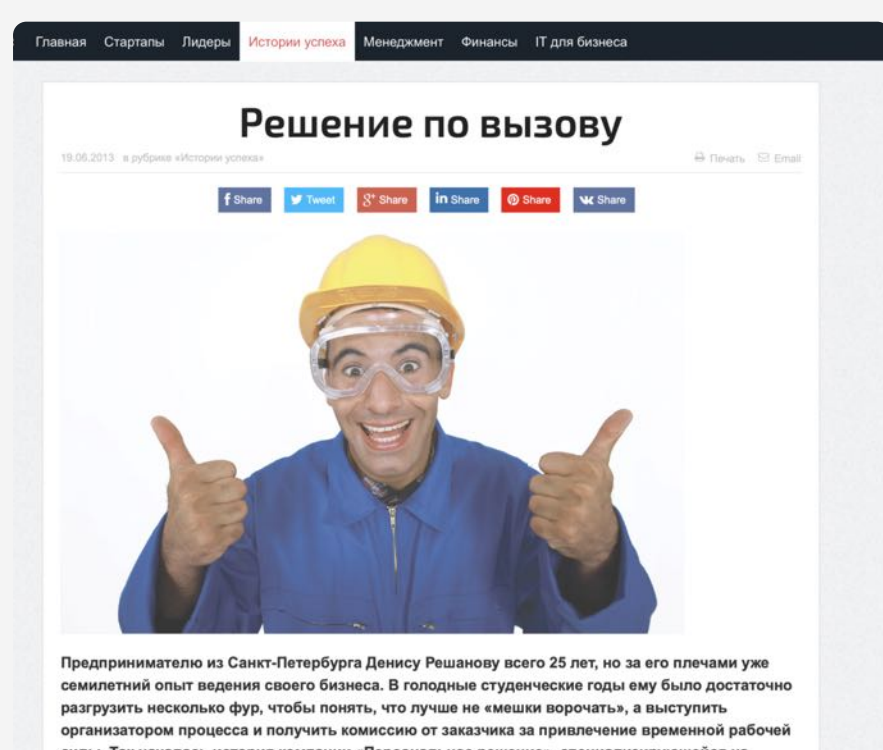
Бибосс



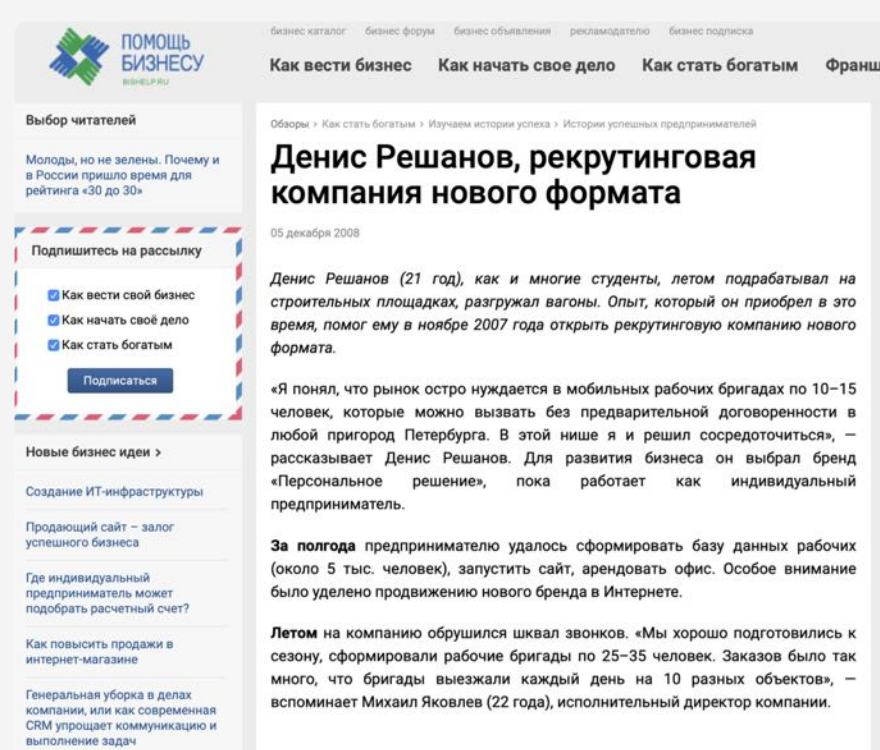
Бизнес журнал



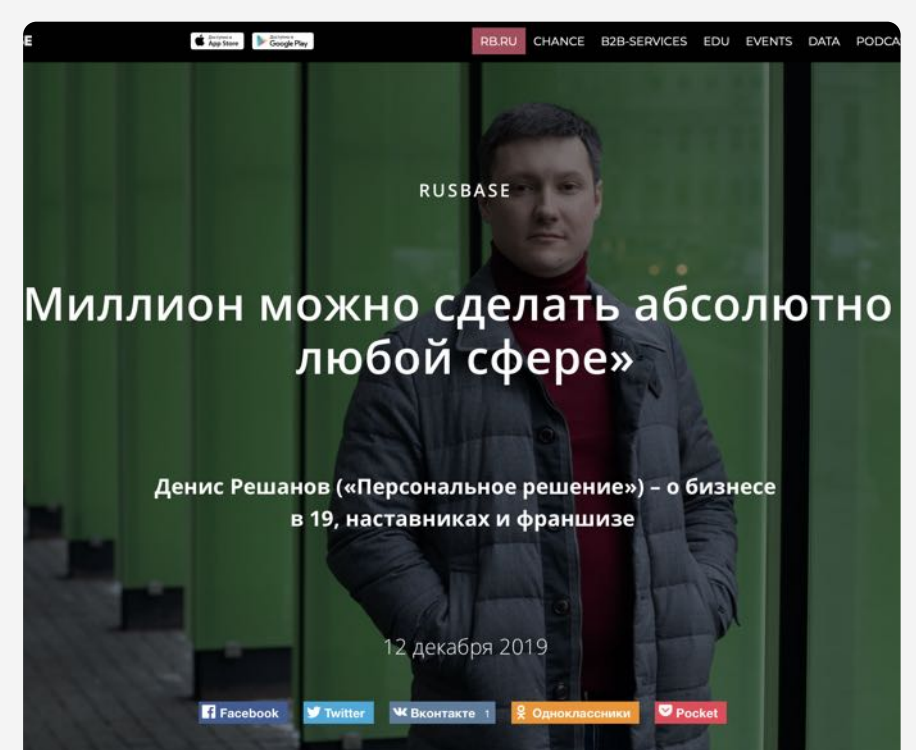
Brodude



Свой бизнес



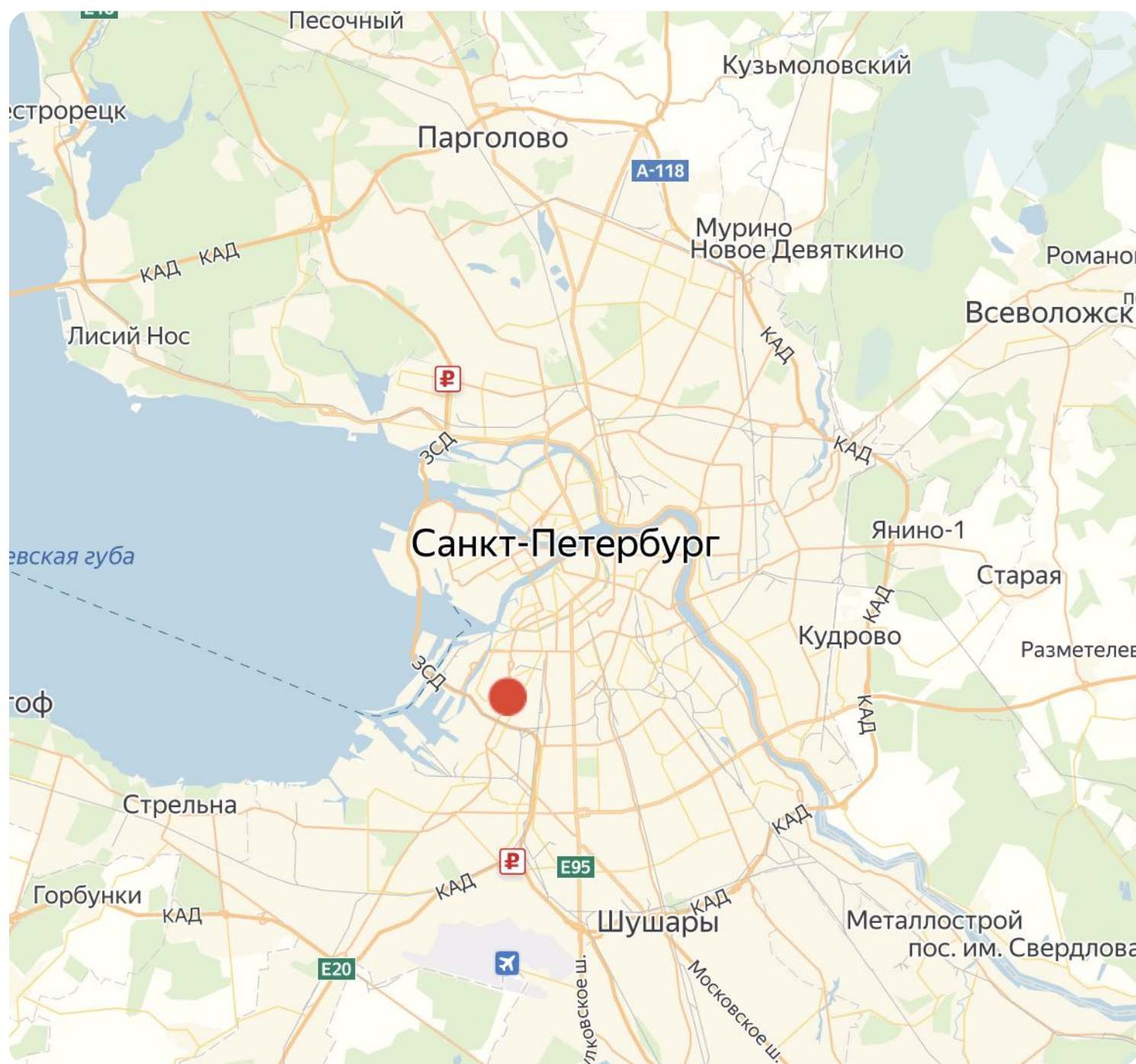
Помощь бизнесу



RUSBASE

Ждем вас в офисе в Санкт-Петербурге

Мы организуем встречу и расскажем все подробности о франшизе «Персональное решение» лично



Приезжайте в центральный офис

Санкт-Петербург,
площадь Стачек, 9
3 этаж, офисы 303-312

Ждем вашего звонка

8 (800) 707-52-14
по будням с 9-00 до 19-00

Смело пишите

Мы отвечаем на все письма
franshiza@yastaff.ru

Смотрите также

Реквизиты

ООО «Группа компаний
Персональное решение»

ИНН 7805329337

КПП 780501001

ОГРН 1157847370141

[Скачать выписку из ЕГРЮЛ](#)

Мы в соцсетях



Сайт основателя Дениса Решанова

**Книга основателя компании
«Персональное решение»**

Основной сайт услуг аутсорсинга