

Презентация Франшизы Franchise Presentation



План презентации:

1. О компании.
2. О продукции.
3. Рынок косметики.
4. Система компании.
5. Организационная структура франчайзи
6. Обучение потенциальных франчайзи.
7. Начальный этап развития франчайзи.
8. Вложения и Прибыль
9. Заключение.

О компании.

Международная корпорация “DP Group” основана в 1992 году. Сейчас холдинг представляют 5 крупных компаний работающих в различных областях и ведущих свою деятельность в десятке крупнейших стран мира.

Успешное стремление вперед и развитие новых технологий выводят холдинг “DP group” в ряд сильнейших организаций, участвующих в экономиках стран Европы, Америки и Азии.



Компания “DeSheli” была основана в 2008 году в составе холдинга “DP Group” как совершенно новый уникальный бизнес для развития собственной торговой марки на международном рынке. Офис компании расположен в респектабельном районе запада Москвы в элитном жилом комплексе «Алые Паруса», расположенном на берегу Москва реки. Основное направление деятельности компании – эксклюзивная дистрибуция профессиональной космецевтической



продукции, являющейся самой быстро растущей отраслью в мировой экономике. Акционеры и руководители холдинга основой успеха считают развитие технологической базы и рецептуры производимой продукции, а также усовершенствование существующей системы ведения бизнеса.

В современном бизнесе крайне редко встречаются компании, в одинаковой степени направленные на собственные цели, такие как развитие и получение прибыли, и заботу о клиентах, такую как разработка результативных и доступных продуктов. “DeSheli” в этом смысле действительно уникальна. Идея “DeSheli” как отдельной компании в рамках холдинга возникла после нескольких лет изучения работы многих крупных игроков на рынке продукции для красоты и здоровья. Были изучены все аспекты подобных проектов, проработаны позитивные и негативные результаты. В итоге была разработана абсолютно новая стратегия ведения бизнеса, охватывающая как интересы компании и акционеров, так и пожелания будущих покупателей. “DeSheli” вышла на рынок с инновационным продуктом и революционной системой ведения бизнеса.

Надеемся, что описание компании поможет вам оценить нас как надежного и сильного партнера с большим опытом, возможностями и запасом прочности.

О продукции.



Разработка и производство продукции компанией «DeSheli» осуществляется в лабораториях «Hlavin», расположенных в Израиле. Это одна из ведущих лабораторий по созданию косметических препаратов в мире.

Фирму «Hlavin» основал уроженец Риги, Зиска Хлавин в 1973 г. Хлавин, возглавлявший фирму на протяжении 23 лет, добился впечатляющих результатов на израильском и международном рынке, создавая уникальные высококачественные изделия на

натуральной основе. Лаборатории «Hlavin» являются ведущими в области косметической и фармацевтической продукции. В разработках используются только новаторские технологии. В двух фирменных лабораториях используется система обратного осмоса, которая обеспечивает равномерную подачу де-ионизированной воды, что позволяет создавать уникальные косметические продукты по уходу за кожей. **Подобной технологией обладают лишь единицы лабораторий по всему миру.**



Двукратный лауреат престижной премии World Star Packaging Award и обладатель многочисленных патентов и сертификатов на новейшие разработки в области косметики.



Все продукты имеют международные патенты и сертификаты. Все ингредиенты имеют сертификат СТФА. Изготовленные на натуральной основе продукты не содержат компонентов животного происхождения и не испытываются на животных.

Последнее десятилетие все ученые мира в области косметологии работают над созданием «умных» косметических препаратов. В 2008 году был совершен прорыв – именно в лаборатории «Hlavin» изобретены и синтезированы «Интеллектуальные кристаллы» – препарат интегративной косметики, не имеющий аналогов в мире.

Компания «DeSheli» первая запатентовала это открытие и теперь имеет все права на его применение.

Принцип действия препаратов – считывание информации о процессах старения и поворот вспять заложенного природой сценария благодаря созданию частотно-резонансного баланса в клетках кожи. Никогда раньше достижения биорезонансной медицины не применялись в



космецевтике, DeSheli совершила грандиозный прорыв, создав непревзойденные по своей эффективности ежедневные средства для радикального омоложения кожи! На основе кристаллов была разработана уникальная по своим свойствам косметическая линия, позволяющая без труда возвращать молодость клеткам кожи, давая видимый результат всего через 10 минут! Причем этот эффект достигается исключительно благодаря составу косметики, нанесение которой происходит идентично повседневному ритуалу ухода за кожей каждой женщины. Но не только женщины смогут вернуть молодость и красоту! Мужская кожа абсолютно так же реагирует на «интеллектуальные кристаллы». А при постоянном применении возвращается в состояние десятилетней давности. На первой же



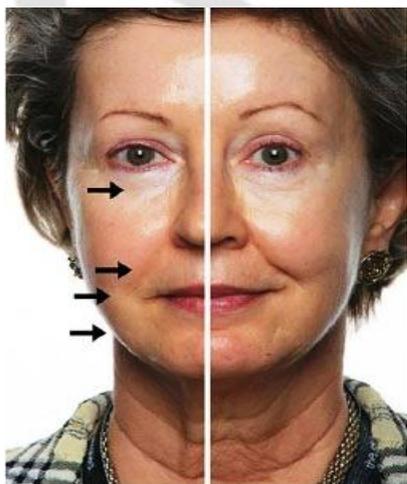
демонстрации клиент сможет оценить эффект от применения косметики «DeSheli» сопоставимый с неоднократными визитами к косметологу.

Для улучшения эффекта применения косметики на основе «интеллектуальных кристаллов» компания выкупила патент прибора, позволяющего усилить ее действие.

Иновационный фотоно - ультразвуковой аппарат «Клиатон», разработан специально по заказу компании «DeSheli».

Использование фотоно - ультразвуковых колебаний это новейшая методика вызывающая наиболее сильный лифтинговый эффект.

«Клиатон» имеет самый эффективный и самый безопасный ультразвуковой индекс среди аппаратов с подобным принципом действия на рынке.



после

до

Источники цветного света, работающие синхронно с ультразвуковым микромассажем усиливают омолаживающий эффект. «Интеллектуальные кристаллы» сочетают уход за внешним покровом и внутренним кожными слоями одновременно, чего не добивался еще никто. Дублирование функций ультразвуковой терапии и фототерапии позволяет получить видимые результаты уже при первом применении. Дизайн конструкции «Клиатона» позволяет достичь максимального комфорта во время его использования.



Продукция компании «DeSheli» крайне привлекательна для потребителей. Клиент, испытавший на себе действие продукции, в 90% случаев становится постоянным покупателем.

Вся наша продукция сертифицирована и запатентована, и не только в различных странах мира, но и в России.

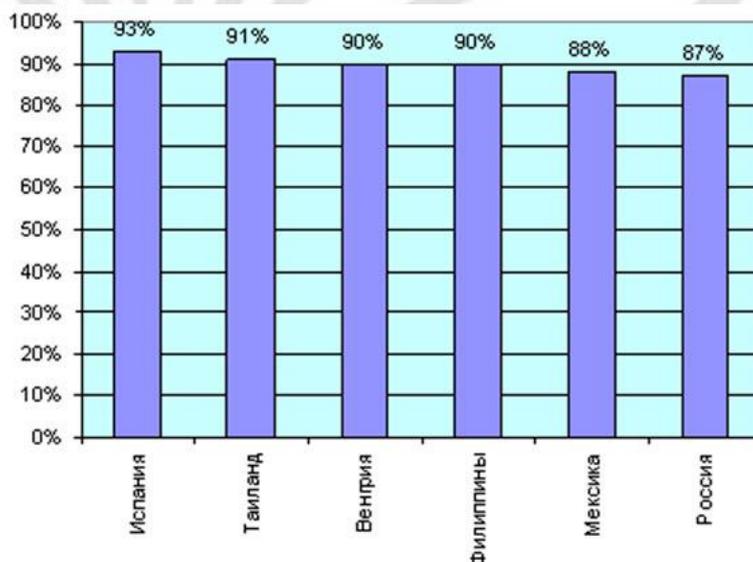


Рынок косметики.

Как мы писали ранее, наша компания является частью международного холдинга «DrGroup». Руководство холдинга, выбрав новое направление, бизнеса, решили начать, именно в России. Почему?

На сегодняшний день это самая быстро развивающаяся отрасль в мировой экономике. Объем мирового рынка парфюмерии и косметики составляет 262 миллиарда долларов.

Объем российского рынка косметики и парфюмерии составляет около 10 миллиардов долларов в год. К 2012 году он вырастет до 17 миллиардов долларов.



Данный рынок является одним из самых быстро растущих, и даже в период кризиса спада продаж практически не наблюдалось. Это связано с особенностью менталитета Российских женщин. И именно поэтому Российский косметический рынок является одним из самых привлекательных во всем мире.

По данным глобального исследования компании ACNielsen, в России покупают косметические товары 87% опрошенных. Таким образом, Россия находится на шестом месте в мире по потреблению косметики. Что касается декоративной косметики, то по данным Исследовательского Холдинга Romir Monitoring, ею пользуются 67% российских женщин. Данные приведены без учета различия данных стран по количеству населения. Если же взять количественные показатели то – **Россия является крупнейшим потребителем косметической продукции в мире.**

Основными потребителями косметических товаров в России являются женщины. По данным компании "КОМКОН Групп", в общей структуре расходов российских женщин, расходы на косметику занимают порядка 12%, что в 1,5 -2 раза больше аналогичных показателей жительниц США или ЕС. Это говорит как о разнице в уровне доходов, так и о готовности россиянок тратить на свою красоту значительные суммы.

Существенное влияние на рост и структуру рынка оказывает тенденция к постепенному переходу потребления косметической продукции от среднего ценового уровня к продукции более дорогого сегмента. С ростом доходов люди могут позволить себе больше тратить средств на более дорогие косметические продукты.

Именно поэтому наша компания выбрала Россию в качестве стартовой точки нового международного проекта.

Система компании.

Все наши франчайзи работают по системе ТЛМ. Она создана, запатентована компанией «DeSheli» и не имеет аналогов в мире.

Торгово-уровневый маркетинг (ТЛМ) является специально разработанной системой построения бизнеса с нуля, сохраняющей правильный баланс между дистрибуцией и методикой прямых продаж. Наша компания сумела создать систему ведения бизнеса, объединяющую лучшие стороны франчайзинга, линейного бизнеса, и MLM.

Почему же мы решили совместить столь отличающиеся модели бизнеса?

Дело в том, что компания провела обширные исследования на предмет изучения положительных и отрицательных сторон различных схем ведения бизнеса. Мы выявили все сильные и слабые стороны существующих моделей и пришли к выводу, что идеальной, на наш взгляд, ни одна из них не является. Каждая из них имеет свои достаточно большие минусы, преодоление которых занимает большое количество времени и средств. Именно так аналитики компании «DeSheli» пришли к выводу о необходимости совмещения положительных сторон, как традиционных схем ведения бизнеса, так и менее распространенных. Результатом их работы явилось создание системы Trade Level Marketing (ТЛМ).

Франчайзинг – является наиболее удачной схемой передачи опыта партнеру компании, и обеспечивает наиболее быстрый рост сети представительств.

Линейный бизнес – представляет собой испытанную схему ведения бизнеса главным достоинством которого является системность и скоординированность обеспечивающие четкий контроль над состоянием бизнеса.

МЛМ – главным достоинством данной системы является способ распространения продукции, обеспечивающий устойчивый и постоянно увеличивающийся спрос, отсутствие затрат на рекламу и не имеющего таких недостатков как привязанность к месту расположения точки сбыта и сезонности поведения покупателей.

Каждая из вышеперечисленных моделей ведения бизнеса по отдельности имеет свои минусы, и только их взаимодополняющее объединение позволило создать идеальную схему.

Если франчайзинг и линейный бизнес являются распространенными системами и известны практически каждому, то сетевой не столь популярен и за частую имеет не заслуженно негативную окраску в нашей стране.

В этом вопросе, лучше всего обратиться к мировой истории.

В 90-е годы сетевой маркетинг стал одним из наиболее быстро растущих методов торговли и распространения товаров и услуг. Он получил заслуженное признание и широкое распространение не только в Америке, но и во всем мире. Он признан в Канаде, Мексике, Англии, Австралии, Германии, Японии, Малайзии и других странах мира. В США он признан Федеральной Комиссией по Торговле и другими государственными и федеральными организациями.

В 1991 году около 50% населения США купило товары или услуги через систему сетевого маркетинга, и цифра продолжает расти.

Большинство людей даже не подозревают насколько велик МЛМ. Ежегодный прирост индустрии составляет от 20 до 30%. По некоторым оценкам, сейчас от 4000 до 5000 компаний в мире работают по системе МЛМ и осуществляют оборот более пятисот миллиардов долларов в год! Некоторые компании, работающие по принципу сетевого маркетинга, включены в список Нью-Йоркской Фондовой Биржи и в список ста наиболее удачливых и быстро растущих компаний.

К 1984 году в США насчитывалось приблизительно 500000 миллионеров и 20% из них заработали состояние в МЛМ. В настоящее время в США 850000 миллионеров и 40% от их числа вышли из МЛМ. В 1984 году самые успешные участники бизнеса зарабатывали от 50000 до 100000 долларов в месяц, в настоящее время доходы достигают 400000 - 500000 долларов в месяц, причем в некоторых случаях они достигаются в первый год работы. Двое из десяти самых богатых людей в США сделали состояние в МЛМ.

Аналитики считают, что сегодня сетевой маркетинг проходит те же стадии развития, что и франчайзинг 15 лет назад. Сейчас на очереди третья фаза развития сетевой индустрии - фаза стремительного взлёта, когда очень многие жители планеты окажутся либо

клиентами, либо дистрибьюторами различных сетевых компаний. Этот процесс во многом будет определять облик экономики двадцать первого века.

Сетевой маркетинг в цифрах и фактах.

1. В мире более 4000 компаний сетевого маркетинга.
2. Из них 2000 компаний начали свой бизнес на территории США.
3. В Европе около 500 компаний сетевого маркетинга
4. В такой маленькой стране как Малайзия работает 800 компаний МЛМ.
5. В России работают более 100 компаний МЛМ.
6. Индустрия МЛМ занимает первое место в мире как быстро развивающаяся экономическая система.
7. Оборот всех компаний МЛМ составляет 100 млрд. долларов.
8. Ежегодно оборот растет на 20% - 30%.
9. Более 20 млн. человек работает в этом бизнесе профессионально.
10. В США 500000 человек стали миллионерами за счет сетевого маркетинга.
11. Ежедневно в мире 60000 человек становятся дистрибьюторами компаний МЛМ.
12. 50% всей продукции и услуг в США проходит через индустрию МЛМ. В Японии эта цифра составляет 90%. Поэтому Япония занимает первое место в мире по развитию индустрии сетевого маркетинга.
13. 125 стран мира имеют на своей территории компании сетевого маркетинга.
14. В США 15% населения занимается сетевым маркетингом. В мире эта цифра составляет 2%.
15. **Экономисты США доказали, что в 21 веке 70% всех предприятий мира будут работать с применением концепции сетевого маркетинга.**

Что касается успехов MLM компаний в России, то тут можно обратиться к показателям крупнейших из них.

Компания	Ежегодный оборот в мире, млрд.\$	Ежегодный оборот в России, млрд.\$	Общее количество людей, млн. человек
<i>Oriflame</i>	1,7	1,3	3,1
<i>Avon</i>	8,3	1,8	3,9
<i>Mary Key</i>	2,6	0,9	1,8

Как видите показатели оборотов данных компаний, вызывают уважение. Сетевой маркетинг имеет очень мощную систему сбыта продукции, единственным его недостатком является отсутствие системности при ведении бизнеса. Именно этот минус мы исключили из нашей модели TLM.

План развития компании “DeSheli” на ближайшие 4 года:

Общий оборот в 1 год, млн. \$	Общее количество сотрудников тысяч чел.	Общий оборот в 2 год, млн. \$	Общее количество сотрудников тысяч чел.	Общий оборот в 3 год, млрд. \$	Общее количество сотрудников тысяч чел.	Общий оборот в 4 год, млрд. \$	Общее количество сотрудников тысяч чел.
90	5000	450	25000	1,260	70000	1,8	100000

У нас четко сформулированные планы развития и мы будем целенаправленно следовать им.

Организационная структура франчайзи

Говоря о модели работы нашего франчайзи, то схема его организационной структуры будет следующей:

Информация о структуре франчайзи высылается в подробных материалах, после предоставления заполненной анкеты потенциальным франчайзи.

Наши франчайзи имеют очень четкую организационную структуру. Состав, порядок действий, критерии оценки результатов каждого из них детально регламентированы. Именно поэтому франчайзи нашей компании довольно просто контролировать ситуацию, как на начальных этапах развития, так и в период полноценной работы.

Компания «DeSheli» была создана в 2008 году и только в 2010 мы запустили франчайзинговую программу. В течение двух лет с момента основания мы испытывали и оттачивали нашу систему. Ее эффективность не просто оправдала наши ожидания, а многократно их превзошла. За первый месяц работы мы открыли 5 франчайзинговых представительств, и их количество постоянно растет.

Помимо четко прописанных планов действий наших франчайзи, их быстрому развитию способствует та поддержка, которую оказывает им компания, как на начальной стадии, так и в процессе полноценной работы, а именно:

- **Расчет рентабельности бизнеса до подписания договора**
Исходя из ваших возможностей и ресурсов, специалисты нашей компании просчитают размеры необходимых затрат в различные периоды работы в качестве франчайзи.
- **Обучение сотрудников и руководителей на всех этапах сотрудничества**
Помимо начального обучения, наша компания будет проводить периодические тренинги по различным тематикам, и всячески повышать уровень знаний и навыков своих партнеров.
- **Личная консультация с президентом компании до начала сотрудничества так и в процессе работы**
Политика компании «DeSheli» не ограничивает доступа своих партнеров к высшему руководству компании. Вы свободно сможете проконсультироваться с нашим президентом, как до принятия решения о сотрудничестве, так и после начала работы.
- **Рекламная и имиджевая поддержка в СМИ**
Мы запланировали 30% бюджета всей компании на различные рекламные мероприятия в масштабах страны. Эта поддержка будет осуществляться постоянно с постепенным увеличением ее интенсивности.
- **Помощь в выборе месторасположения будущего офиса**
Специалисты нашей компании помогут вам определить наиболее оптимальное расположение вашего офиса исходя из его особенностей и ваших возможностей.
- **Дизайн-проект помещения в концептуальном стиле**

Наши дизайнеры подготовят для вас дизайн интерьера после предоставления вами исходных данных вашего помещения.

- **Помощь и поддержка на всех этапах становления и функционирования бизнеса**
Вы всегда можете проконсультироваться с любым специалистом, более того мы только приветствуем постоянный обмен информацией между компанией и нашими партнерами.
- **Предоставление руководства по ведению бизнеса**
После завершения обучения, вам будут предоставлены полные методические материалы, включая подробное руководство по ведению бизнеса насчитывающее более четырехсот страниц подробной информации.
- **Консультации по бизнес - планированию и бухучету на всем протяжении работы**
У нас очень опытные специалисты, способные посоветовать, как оптимально решить любую проблему данного направления.
- **Предоставление полного программного обеспечения**
Специализированное программное обеспечение, предоставляемое франчайзи, упрощает многие аспекты работы и позволяет детально контролировать положение дел в компании.

Надеемся, вы убедились, что все вышеперечисленное делает наше предложение лучшим на рынке франчайзинга.

Обучение потенциальных франчайзи.

Как вы поняли, схема бизнеса, применяемая нашими франчайзи инновационна, и имеет свои нюансы, которые необходимо знать. Именно поэтому, все потенциальные франчайзи до подписания основного договора в течение месяца проходят обучение в центральном офисе компании. Им предоставляются все необходимые методические материалы, а так же проводится практика на базе одного из уже работающих франчайзи. Мы покажем вам в теории и на практике все нюансы работы, на чем стоит заострять внимание и как контролировать работу вашего будущего офиса.

Одним из условий, предоставляемых в отношении потенциальных франчайзи компании, является так же наличие команды из 3 человек, которые будут проходить обучение. Именно эти люди возглавят основные отделы вашего будущего офиса, а именно – отдела маркетинга, отдела кадров и подотдела продаж – контроля.



Обучение ITM

Они не являются незаменимыми, но на начальном этапе работы франчайзи – необходимы.

Все обучение длится один месяц, и завершается аттестацией всей команды, включая будущего франчайзи. Политика нашей компании очень требовательна в отношении навыков потенциального франчайзи и его людей. Именно поэтому, в случае, если



Обучение торговых менеджеров

специалисты компании, проводящие обучения сделают вывод о непригодности одного из членов вашей команды к работе, то вам будет дано время на его замену. Этот принцип используется и при итоговой аттестации. В случае, если кто либо не пройдет ее, то его необходимо будет заменить. Если же это будет сам потенциальный франчайзи – то сотрудничество между нами становится невозможным.

Непосредственно перед обучением компания «DeSheli» заключает договор о намерениях с потенциальным франчайзи. Вами вносятся паушальный взнос в размере 9000 долларов США.

Если, складывается ситуация, при которой потенциальный франчайзи передумал, у него изменились жизненные обстоятельства или в процессе обучения не показал должных результатов – мы прекращаем действие договора о намерениях и возвращаем паушальный взнос в полном объеме без каких либо вычетов.

Политика нашей компании, в данном случае, основана на твердом убеждении, что только качественное руководство франчайзи обеспечит правильное применение схемы работы TLM и финансовый успех.

Начальный этап развития франчайзи.

Деятельность нашего франчайзи возможна только в формате Общества с Ограниченной Ответственностью. Политика компании «DeSheli» признает только законную форму ведения бизнеса, именно поэтому, даже если у вас уже существует работающая фирма, мы рекомендуем зарегистрировать новую. Это связано с тем, что компания «DeSheli» хочет исключить возможность претензии со стороны налоговых органов к франчайзи из-за каких-либо ошибок совершенных ранее.

На начальном этапе становления, потенциальный франчайзи будет опираться на команду директоров, которая проходила обучение вместе с ним. Именно поэтому компания «DiSheli» уделяет такое пристальное внимание подготовке. От их профессионализма и правильного применения полученных знаний и навыков зависит скорость развития франчайзи.

К сожалению, в данных материалах мы не можем подробно описать порядок работы нашего представителя на начальных этапах, все это является частью нашей системы TLM и составляет коммерческую тайну. Подробно ознакомиться с этой информацией вы сможете только в процессе обучения.

Вложения и Прибыль

Для более точного понимания Вами объемов затрат при открытии представительства, а также способах и размерах получаемой прибыли мы приводим следующие данные

Основные статьи расходов по открытию представительства:

Статьи расходов	
Аренда и ремонт помещения офиса	13000 \$
Оборудование отделов офиса	23700 \$
Первичная закупка продукции компании	4800 \$
Лицензия компании	9000 \$
Суммарные вложения	50500 \$

Все данные представленные в этой таблице, являются актуальными для Москвы. В регионах России, сумма будет отличаться до 30% в меньшую сторону.

У франчайзи при работе три источника получения прибыли

1. Прямые продажи продукции компании клиентам;
2. Независимые индивидуальные предприниматели через торговый уровень маркетинг;
3. Обслуживание постоянных клиентов через склад;

Прибыль, получаемая от прямых продаж:

Ваши менеджеры по продажам могут продавать продукцию только путем проведения презентации на дому у клиента. Презентацией называется проведение процедуры по нанесению косметики клиенту. С учетом качеств нашего продукта и того, что эффект виден в течение 10-15 минут, среднее количество продаж менеджера составит одну на каждые 5 презентаций. Менеджеры по продажам франчайзи имеют план по количеству проведенных презентаций равному 70. Эти данные получены практическим путем и многократно подтверждены работающими франчайзи.

Обладая этой информацией, мы легко можем просчитать общие показатели расходов и доходов франчайзи.

В данной таблице представлены финансовые показатели работы франчайзи на 4 месяца работы, при правильном использовании схемы TLM. Мы не можем раскрыть всех данных, так как данный документ публикуется в открытых источниках, но в случае вашей заинтересованности и после заполнения анкеты потенциального франчайзи – вы получите более подробные материалы.

Информация, представленная в этой таблице, может иметь погрешность от 5% до 7%.

Общий оборот франчайзи в месяц: 360000 \$	Постоянные и переменные расходы франчайзи: 213000 \$	Денежная потеря на финансировании: 5500 \$
Налоги франчайзи в месяц: 10000 \$	Суммарные расходы франчайзи в месяц: 228500 \$	Чистая прибыль франчайзи в месяц: 131500 \$

Данная таблица отражает прибыль франчайзи получаемую только от прямых продаж продукции клиентам!

Прибыль получаемая от продаж ITM:

ITM это Independent Trade Manager – что переводиться как независимый торговый менеджер. По сути это следующая ступень развития торговых менеджеров работающих на франчайзи в качестве наемных сотрудников. Становятся ими только после выполнения определенного плана продаж. ITM это независимый партнер франчайзи который действует автономно, но при этом приносит ему прибыль в виде процентного вознаграждения от объема продаж. Независимые торговые менеджеры, помимо того, что ими становятся продавцы франчайзи, могут так же набираться со стороны из индивидуальных предпринимателей. ITM бывают различных уровней, и от этой градации зависит размер получаемого франчайзи вознаграждения с их торгового оборота.

Мы не можем пока описать более подробно схему разделения и работы франчайзи с ITM, так как это является частью коммерческой тайны. Более подробные данные, со всеми цифрами, высылаются после получения нами заполненной анкеты потенциального франчайзи.

Прибыль, получаемая за ведение склада:

Компания «DeSheli» прежде всего, заинтересована в увеличении торгового оборота всех своих партнеров. Именно поэтому мы компенсируем затраты на складские операции проведенные франчайзи в отношении своих ITM в виде процента от их торгового оборота. Подробные данные высылаются после предоставления заполненной анкеты потенциального франчайзи.

Как видите, все наши франчайзи действительно имеют три источника получения прибыли.

Если вы обратили внимание, в своем предложении о франшизе мы не озвучивали суммарную прибыль наших партнеров со всех трех источников, а ограничились только прямыми продажами. **Получив подробные материалы, вы можете самостоятельно сложить данные показатели – и оценить перспективность нашей франшизы.**

Заключение.

Надеемся, что данная презентация смогла ответить на наибольшее количество ваших вопросов, как потенциального франчайзи. Мы старались максимально доступно и подробно, насколько позволяет политика конфиденциальности, изложить весь материал о том, что предлагает компания «DeSheli», и каковы перспективы наших партнеров.

Франчайзинг часто называют методом клонирования успешного бизнеса, для нашего проекта более справедлива фраза - метод клонирования успешных людей.

В случае вашей заинтересованности просим как можно быстрее связаться с нами, используя предоставленные ниже контакты.

Внимание – количество франчайзи на каждый регион строго ограничено!

Наши контакты:

Менеджеры по развитию франшизы:

Макаров Максим

Слиньков Александр

Тел: (495) 727-39-77

Сайт: www.desheli.com

E-mail: business@desheli.com

Адрес: 123182, г. Москва, ул. Авиационная, д. 77, кор.1