



**Бизнес "под ключ"**



# Статистика



Согласно исследованиям, **38%** автомобилистов готовы обслуживать машину самостоятельно, нужны только условия!



Для города в **100 000** водителей - это **38 000** клиентов, способных полностью загрузить одно помещение с **3** подъемниками.



# Антисервис



**3** - своих помещения  
**2** - точки по франшизе



**390 000** - выручка  
**370** - довольных клиентов



**4,9** - средний балл на Яндекс  
от **2,5** лет - окупаемость



\* данные о выручке и клиентах - среднее значение одного помещения сети (3 подъемника) за месяц в 2020 году

# Почему мы?



## Опыт

С 2016 года на рынке



## Качество

Высокие оценки клиентов



## Бренд

Преимущество на старте



## Команда

Профессионалы в сфере

\* Для нас Антисервис – это не бизнес. Для нас Антисервис – это идея, которую мы вынашивали больше года и еще столько же прорабатывали, чтобы воплотить в жизнь.



# Инвестиции



**от 2 млн**

**Вложения**

**от 2,5 лет**

**Окупаемость**

**3 недели**

**Запуск работы**

Стоимость указана для открытия помещения на 3 подъемника и 1 место без подъемника по состоянию на март 2020 года. Финальная сумма зависит от выбранного помещения и желаемого количества машиномест. Стоимость франшизы - 200 000 рублей (400 000 рублей для Санкт-Петербурга и Москвы).

# Выгода



## Заключая договор вы получаете:

- Полную концепцию компании
- Критерии выбора и ремонта помещения
- Поставщиков инструмента и оборудования
- Подбор и обучение персонала
- Правила и инструкции работы сервиса
- Основы продвижения компании
- Виды отчетности и статистики
- Поставку товара и расходников
- фирменный стиль и право его использовать
- Системы записи, CRM и IP-телефонию



Заинтересовало?



Директор по развитию  
ООО "Антисервис"  
Святослав Данилов  
+7 (921) 905-09-94  
[s.danilov@spbauto.org](mailto:s.danilov@spbauto.org)