

АЛЕКСАНДР ДОЛГОВ

A

РОСТ БИЗНЕСА БЕЗ ИЛЛЮЗИЙ:
ЭФФЕКТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

АЛЕКСАНДР ДОЛГОВ

Серийный предприниматель,
маркетолог, эксперт во франчайзинге

Прошёл путь от парня с долгом
в 16 млн до серийного предпринимателя
с капитализацией компаний
1.7 млрд рублей



230 точек



2018

820
ТОЧЕК
16 СТРАН



2024



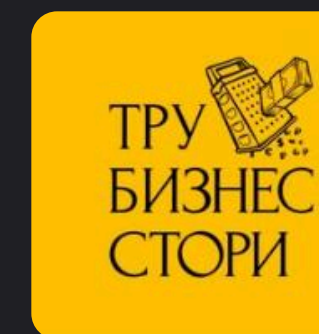
2023



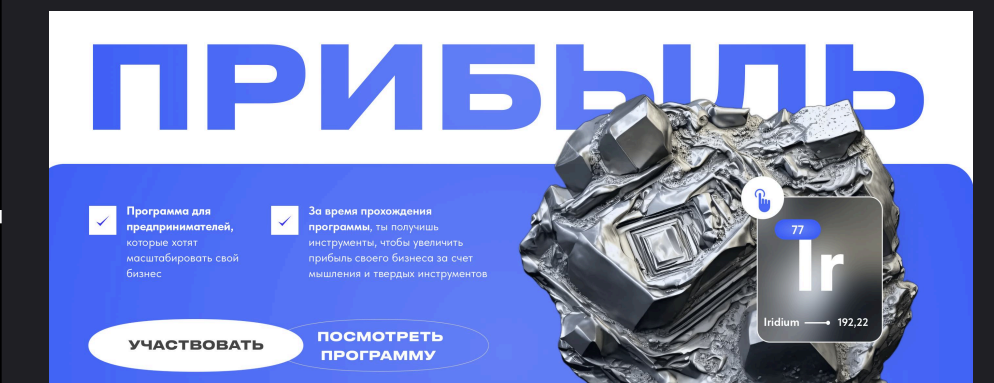
2019



2020



2021



2022

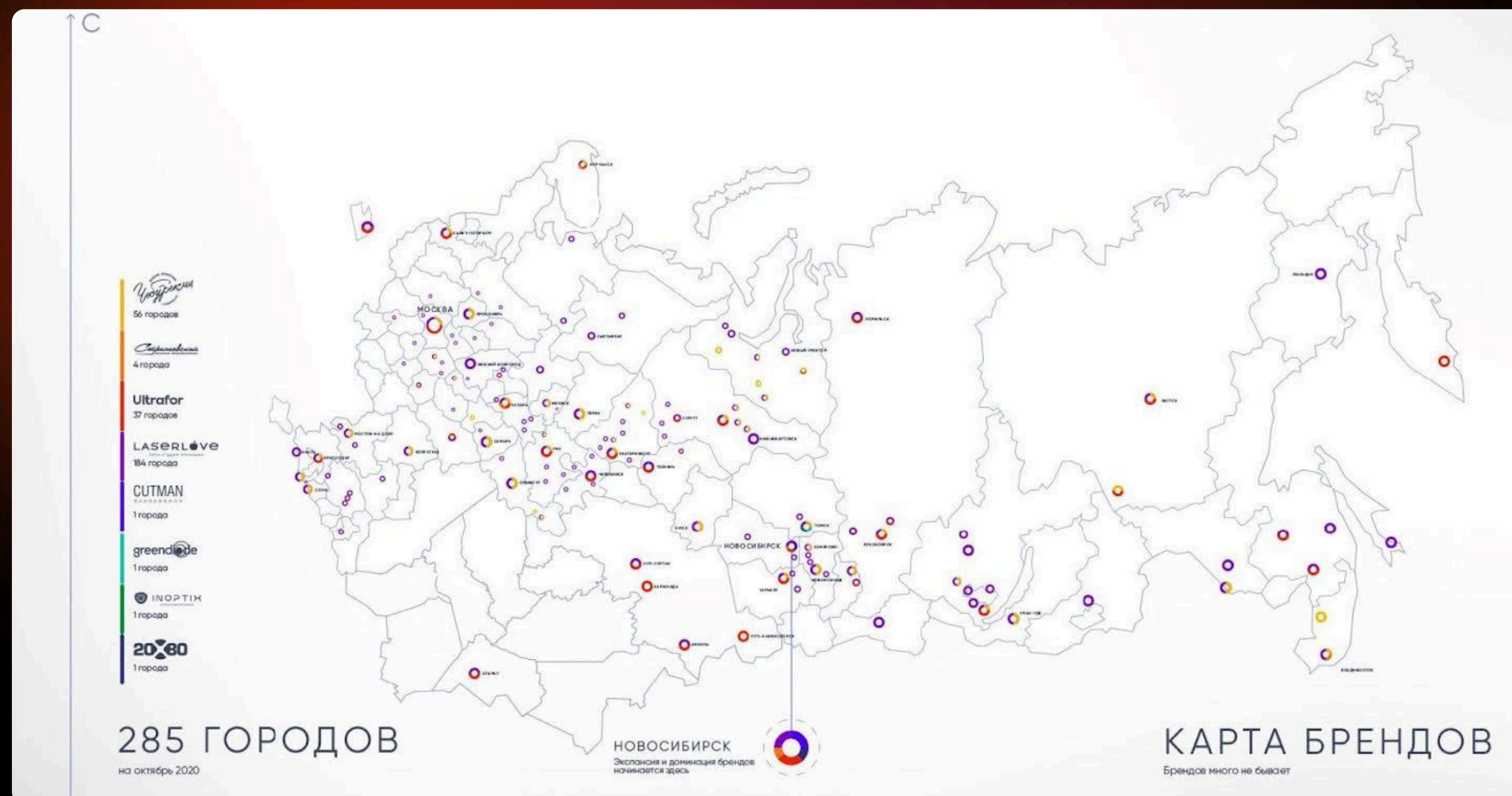
400 открытий
120 точек в стадии
открытия

110 филиалов
в 7 странах мира

более 500 учеников

Оборот сетей под управлением

4,5 МЛРД₽

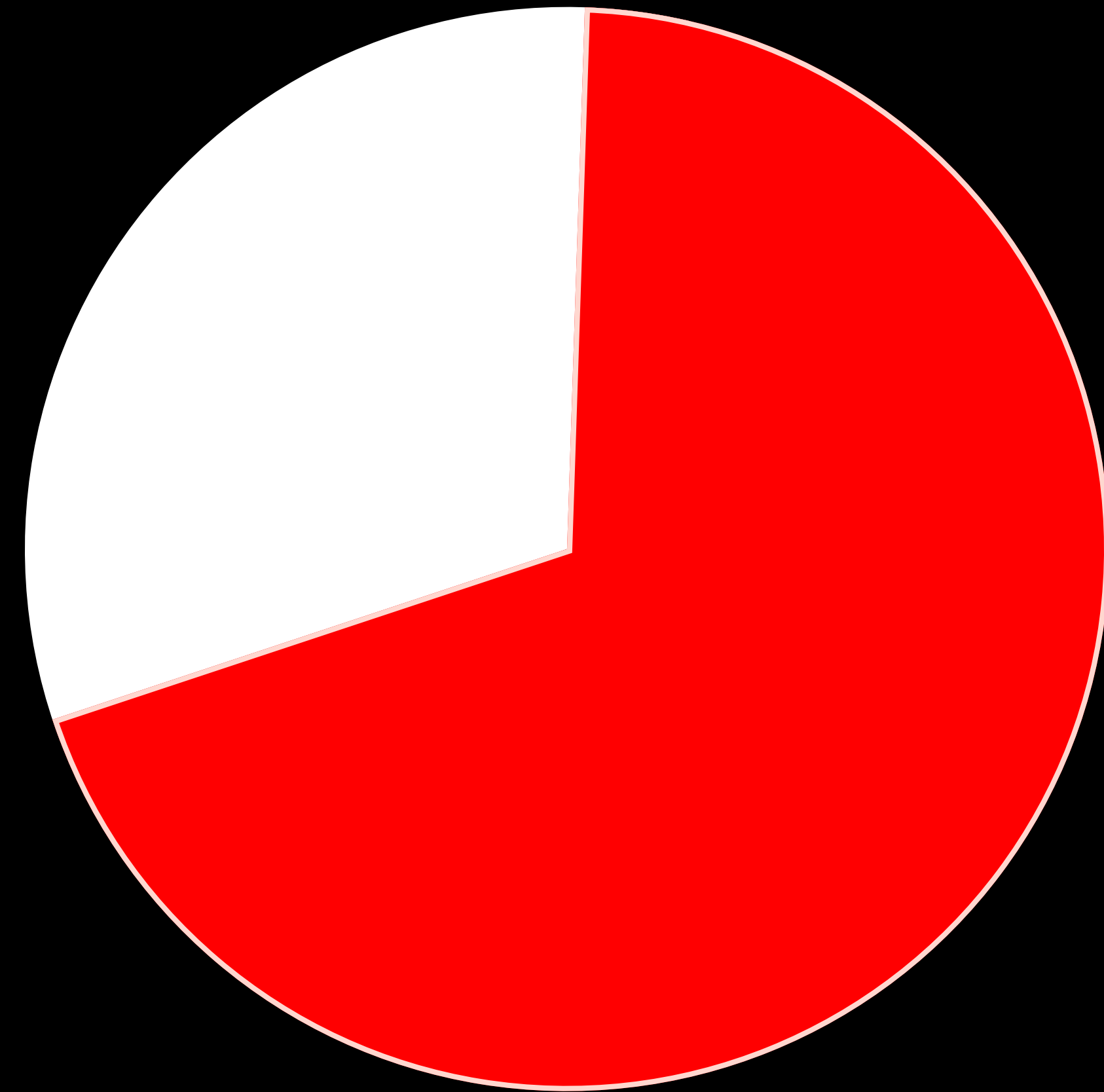


Оценка компаний

1,7 МЛРД₽

Оценка моей доли

1,2 МЛРД₽



И УЖЕ БОЛЬШЕ 7 ЛЕТ Я РАЗВИВАЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ СООБЩЕСТВО В РОССИИ ЧЕРЕЗ ФРАНЧАЙЗИНГ



**ПОХЛОПАЙТЕ,
КТО ГОТОВ НАЧИНАТЬ**



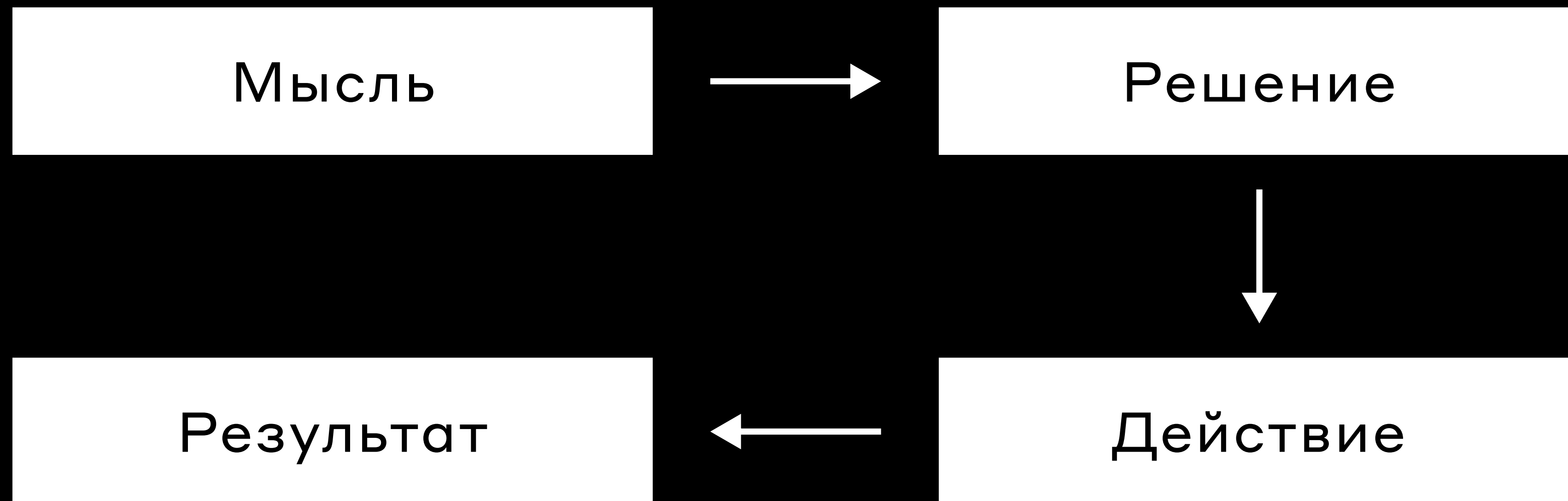
**ЗА 7 ЛЕТ Я
ПОВЗАИМОДЕЙСТВОВАЛ
С 10.000 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ 50 НИШ**

и нашёл у них общие проблемы,
о которых сегодня вам расскажу

**КАК ВЫ ДУМАЕТЕ, ЕСТЬ
ЛИ У МЕНЯ СТРАТЕГИЯ?
И НА СКОЛЬКО ЛЕТ
ВПЕРЁД?**



**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ВАЖНО
РАБОТАТЬ С ГОЛОВОЙ, И ГОЛОВА
— ЭТО ПРО СТРАТЕГИЮ**



ЧЕСТНО ОТВЕЬТЕ:

есть ли у вас сейчас стратегия?

реализуете её?

ЗАЧЕМ НУЖНА СТРАТЕГИЯ?



Она помогает понять и увидеть, что **каждый** кирпичик, который я вкладываю в свою компанию, имеет смысл



А ясная картина будущего и чёткий план помогает держать темп и уровень энергии, чтобы не слиться

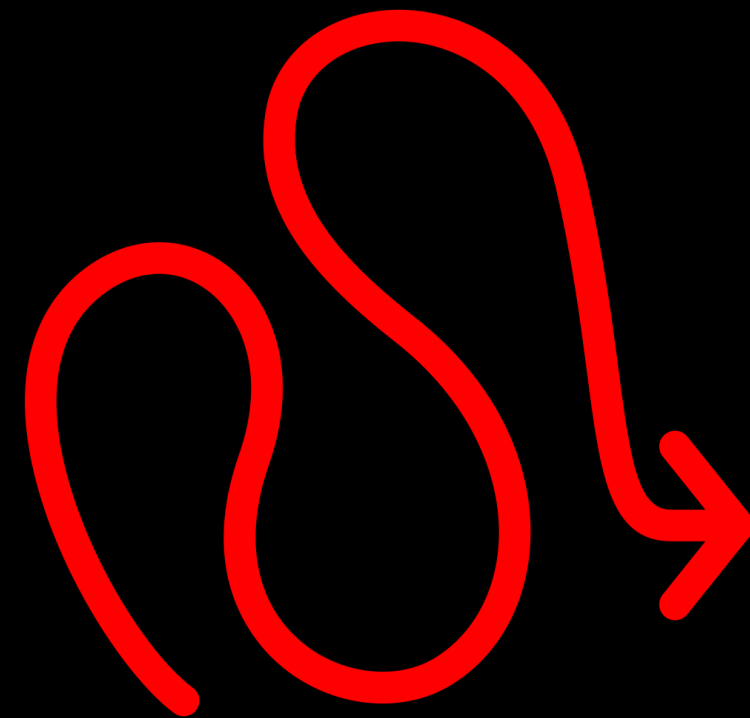
**СТРАТЕГИЯ —
ОСНОВА ВАШЕГО РОСТА
И РАБОТАЮЩЕЙ СИСТЕМЫ**

СТРАТЕГИЯ

ОПРЕДЕЛЯЕТ ТАКТИКУ

Нет смысла сейчас делать определённые действия,
если вы не понимаете, к чему хотите прийти через год

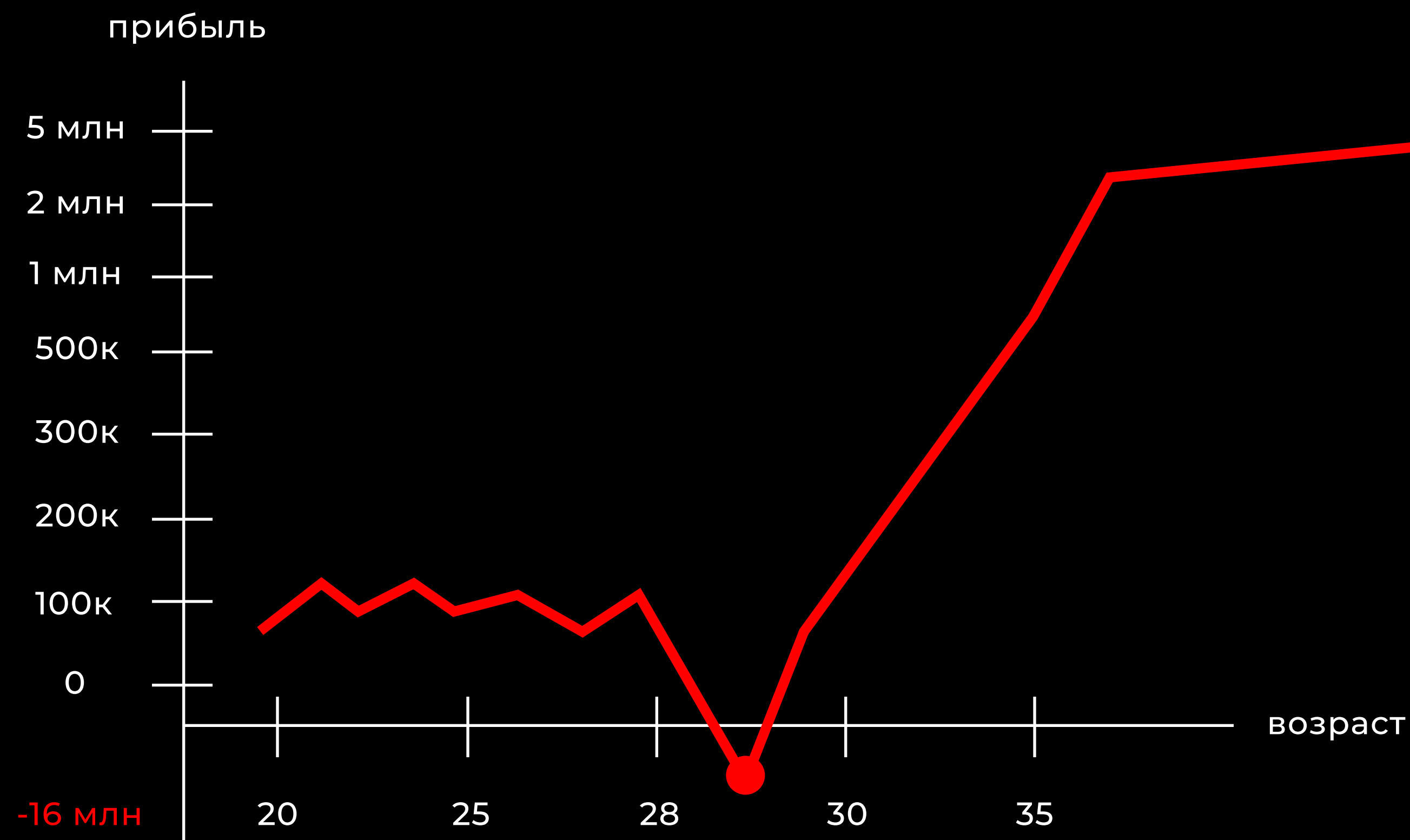
А
•



Б
•

Почему я могу про это говорить?

ПОСЛЕДНИЕ 4 ГОДА ПРИБЫЛЬ РАСТЁТ X2-X3



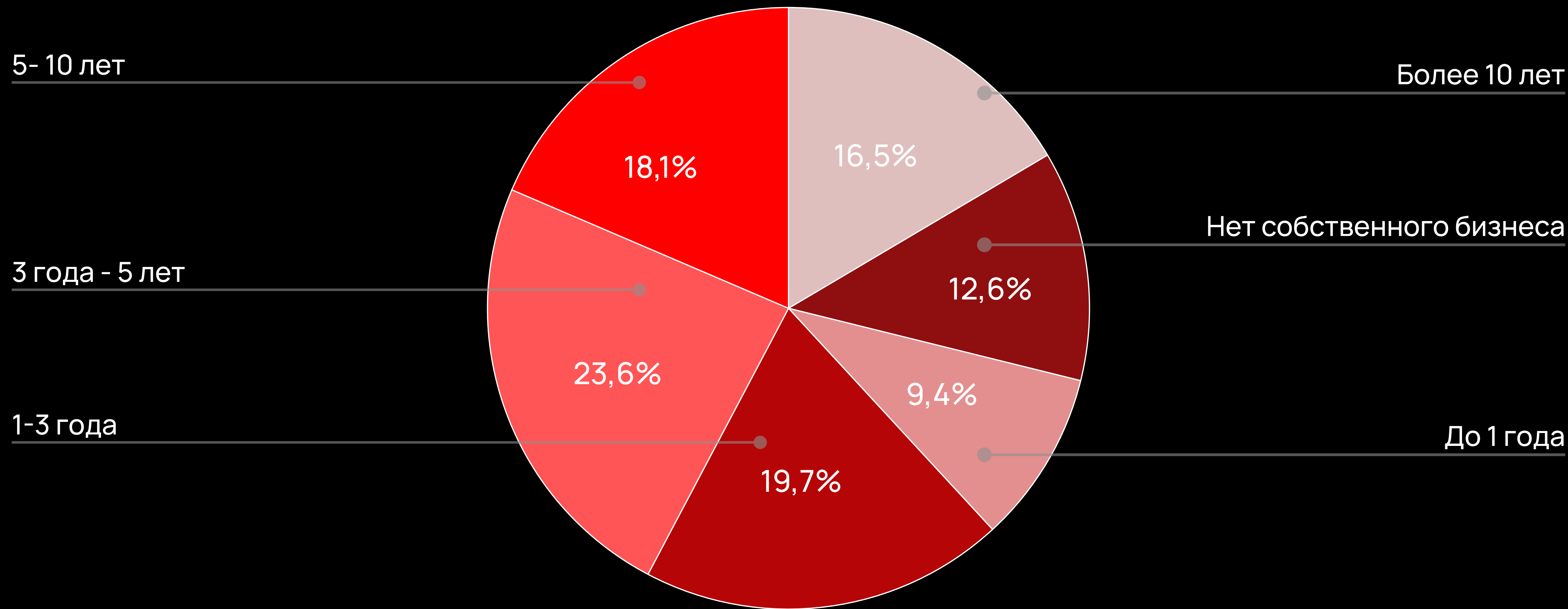
ЧТО БУДЕТ ЕСЛИ ДЕЙСТВОВАТЬ БЕЗ СТРАТЕГИИ?

- ✘ Отсутствие системы в бизнесе
- ✘ непонимание, как расти и масштабироваться
- ✘ Погружение в операционные процессы вместо решения стратегических
- ✘ Текучка кадров и отсутствие сильной команды
- ✘ Отсутствие клиентов и непонимание, как работать с маркетингом

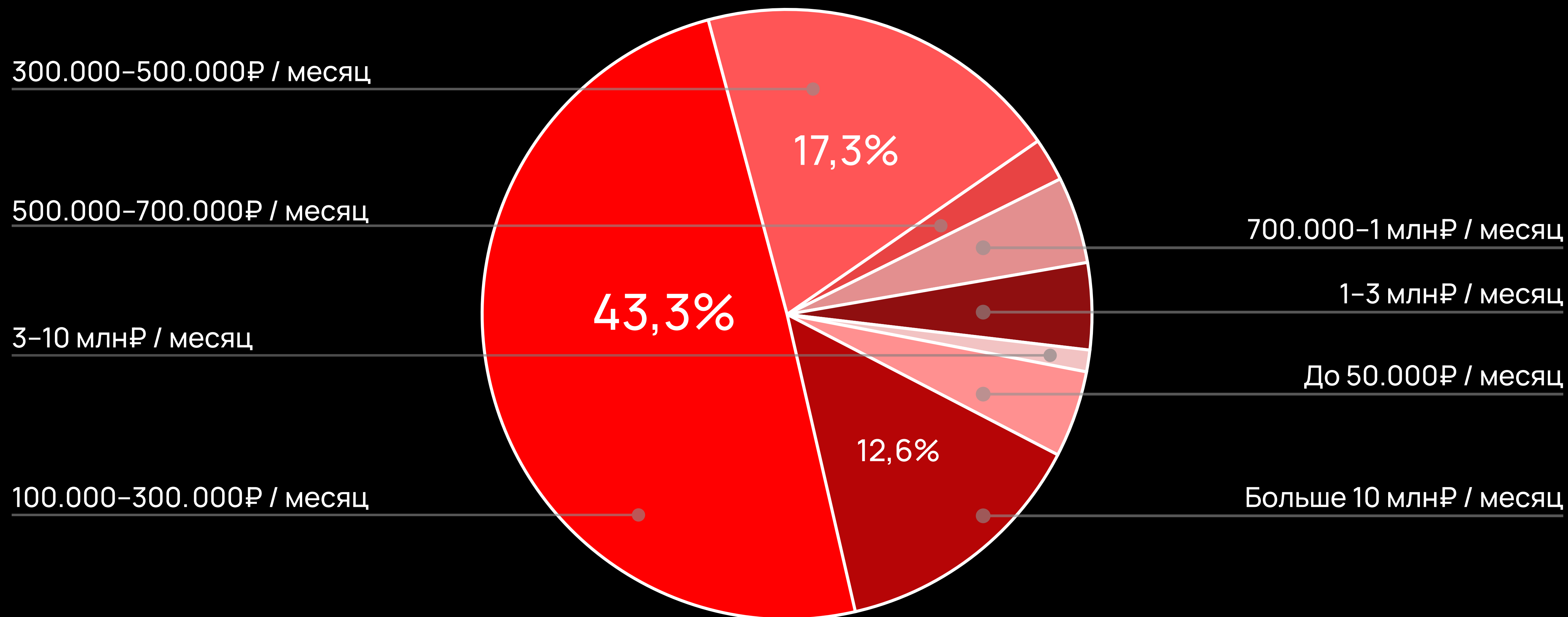
ЧТО ТЫ ХОЧЕШЬ ПОСТРОИТЬ?

Это самый лёгкий и одновременно
самый сложный вопрос

60% МОЕЙ АУДИТОРИИ ВЕДЁТ БИЗНЕС БОЛЕЕ 3 ЛЕТ



И ПРИ ЭТОМ 60% ПОЛУЧАЮТ ДО 300 ТЫСЯЧ ПРИБЫЛИ



**ЕСЛИ ВЫ ИЗ ГОДА В ГОД
НЕ РАСТЁТЕ — СКОРЕЕ ВСЕГО,
ВЫ ПРИНИМАЕТЕ
НЕПРАВИЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ**

ВЫ КОГДА НИБУДЬ ЗАДУМЫВАЛИСЬ

Как мыслит человек, который купил себе
дорогую спортивную машину?



ЧТО У НЕГО **В ГОЛОВЕ?**

как он принимает решения?

как совершает покупки?

**ЧТО И КТО ОКРУЖАЕТ
ТАКОГО ЧЕЛОВЕКА?**

ЗАДУМЫВАЛИСЬ ЛИ ВЫ,

что заставило человека поверить,
что среди песка можно построить город?



Самый посещаемый торговый центр в мире
— Дубай Молл — стоит по сути в пустыне.
Здесь каждый день по 300 тыс. человек.
И никого не останавливает жара +50 градусов

**КТО-ТО ВСЁ ЭТО ПРИДУМАЛ
И ПОВЕРИЛ В ЭТО?**



МЫШЛЕНИЕ

Сильно определяет то, где ты
окажешься и что у тебя будет

Моя ситуация:

- Мне 31 год
- Я в найме
- Зарплата — 100 тыс. руб
- Долг — 16 млн. руб.
- Мне нужно срочно заработать и стать миллионером

ЧТО ДЕЛАТЬ?



ЕСТЬ **2 ПУТИ** ЧТО-ТО ИЗМЕНИТЬ

1. БАРАХТАТЬСЯ САМОМУ

- долг 16 млн
- меня ловят в магазине за воровство
- проблемы во всех сферах жизни
- я на дне

2. ЗАБРАТЬ ОПЫТ ДРУГИХ

- не доходя до конца

Я ПОШЁЛ ПО ПЕРВОМУ ПУТИ, НЕ СОВЕТУЮ!

Мой рост со 100 тыс. до 10 млн+
в месяц занял у меня **15 лет**

вы можете сократить свой **до 1,5-2 лет**

**С ЧЕГО НАЧАТЬ
ПУТЬ К 5 МЛН?**

С ЧЕГО НАЧАТЬ ПУТЬ К 5 МЛН?

- Понять, есть ли ограничение бизнес-модели?
Ваш бизнес способен принести 5 млн?
- Представить компанию, которая зарабатывает 5 млн/мес.
- Встретиться с теми, кто уже столько зарабатывает
- Проверить, в вашем расписании есть действия, которые направлены на рост?

Если 5 млн для вас — слишком далёкая цифра, **подставьте любую другую**

ОГРАНИЧЕНИЕ 1. ГЕОГРАФИЯ

(САМОЕ ЧАСТОЕ)

«В своём городе я не могу...»

Быть богатым риэлтором, правда, легче в Москве, чем в Набережных Челнах

А ЕСЛИ ПОСМОТРЕТЬ ПО-ДРУГОМУ?

- 2010 — работаю в найме, хочу стать директором
- Чтобы стать директором, нужно руководить тремя РОПами
- Чтобы было три РОПа, нужны как минимум три филиала
- Предлагаю компании сделать филиальную сеть, создаю бизнес-план

Итог: компания открыла 20 филиалов, я стал директором

КАКОЙ РЕЗУЛЬТАТ, ТАКАЯ И ЦЕЛЬ



ОГРАНИЧЕНИЕ 2. **БИЗНЕС-МОДЕЛЬ**

В том, чем вы собираетесь заниматься / занимаетесь, есть деньги или нет?

Есть ниши, в которых изначально денег нет.

Например, делать маркетинг для салонов красоты.

Там вы не станете богатым человеком. Почему?

Потому что один салон имеет выручку в 500-700 тыс. руб., а рекламный бюджет у них 50 тыс. руб. За настройку вы **максимум возьмёте 20 тысяч**, так как на больше не сможете договориться

ОГРАНИЧЕНИЕ 3.
НЕ НА ЧТО ОТКРЫТЬ
ИЛИ РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС

Есть несколько способов найти деньги

01. «НИЗКО ВИСЯЩИЙ ФРУКТ» – ЗАРАБОТАТЬ НА ЭКСПЕРТИЗЕ

Взял 7 проектов на консалтинг
и стал зарабатывать **+700 тыс. руб.**

Это научило меня: - делегировать
- фокусироваться на главном

02. «ДЕНЬГИ ПОД НОГАМИ»

Работаю в найме директором. Каждое утро вижу, как грузят фуры с питьевой водой

Выясняю, что за один рейс платят **25.000 тыс. руб.**

Считаю:

3.000-5.000 — на топливо

3.000-4.000 — водителю

Остаток = прибыль

Почему не купить машину?

Даже если по ней будет кредит, он окупится

Я купил машину

03. ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТИЦИИ

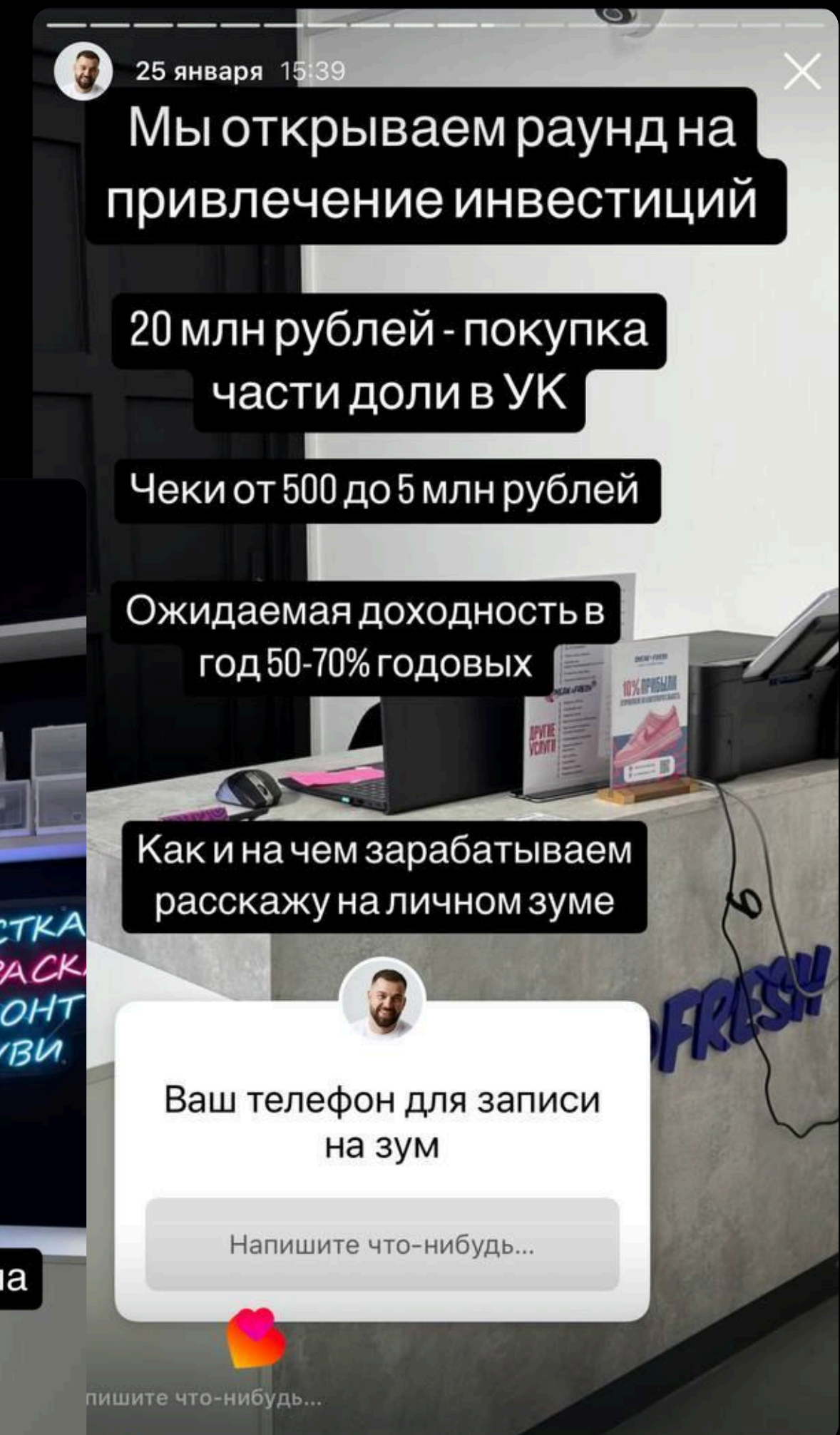
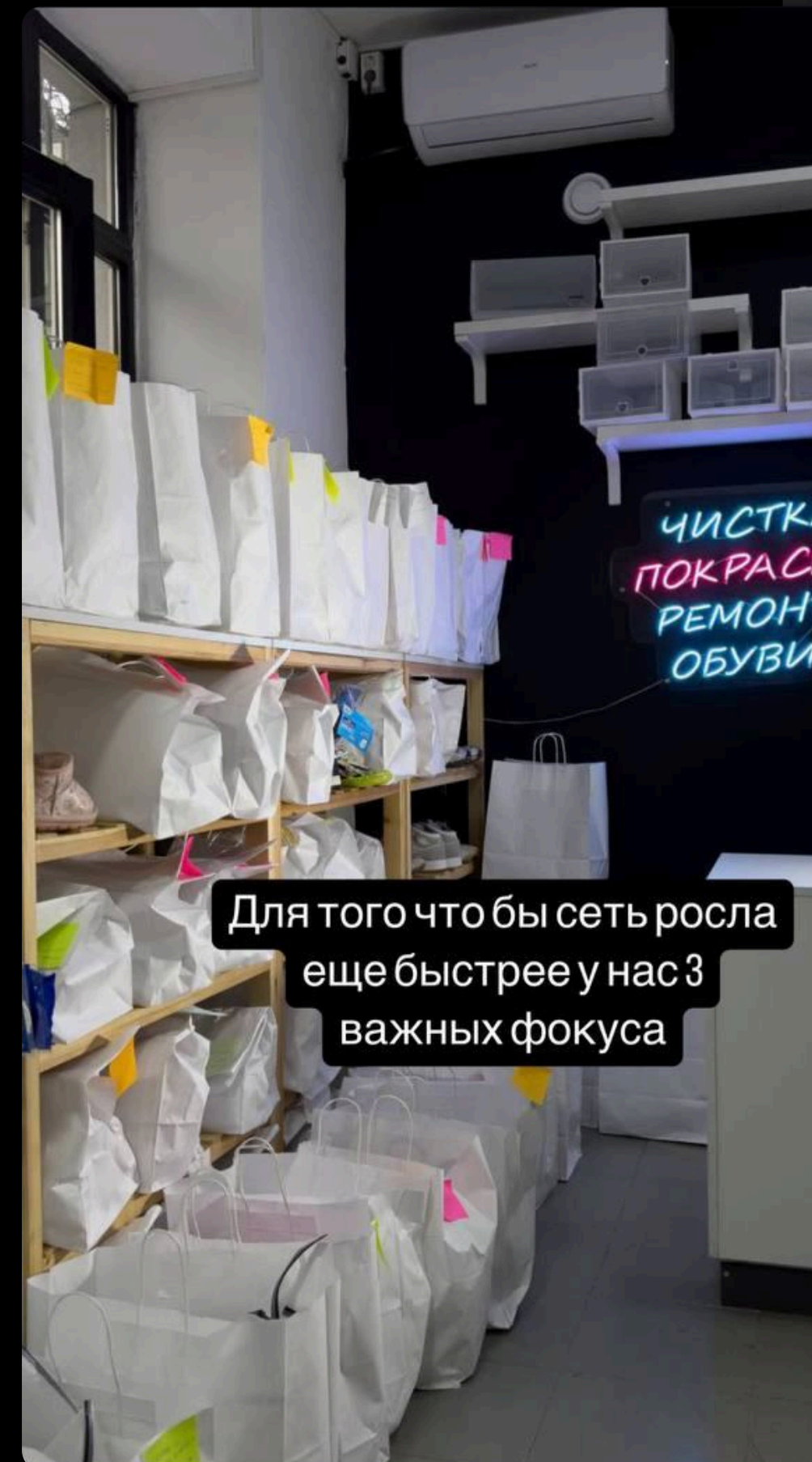
Друг получил премию,
я предложил ему совместный бизнес
Он партнёр с долей, его задача — привлечь
деньги и сопроводить юридическую часть

Сделал его сопричастным, и он заинтересовался

**ОДНАЖДЫ ЗА ОДНУ ВСТРЕЧУ
Я ПРИВЛЁК 10 МЛН ИНВЕСТИЦИЙ**

Легко, когда знаешь как

04. РАССКАЗАТЬ О СВОЁМ БИЗНЕСЕ ВО ВСЕХ СОЦСЕТЯХ



05. ПРОДАВАТЬ В ХОЛОДНУЮ

В вашей телефонной книге есть столько денег,
сколько вам нужно

06. ПРИДУМАТЬ БЫСТРЫЙ СПОСОБ МАСШТАБИРОВАНИЯ, ПРИВЛЕЧЬ КРУПНОГО ПАРТНЁРА

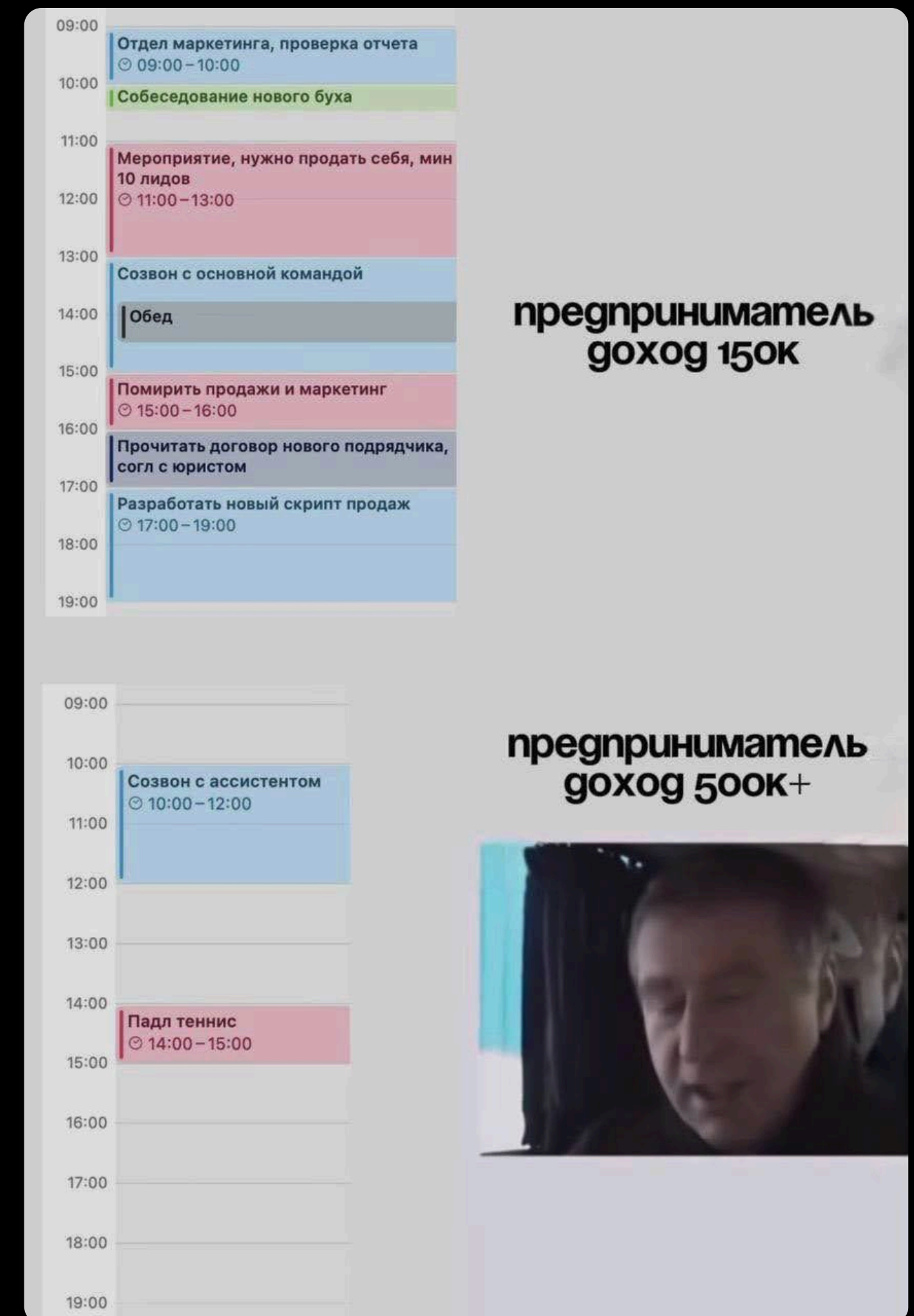
Заметили растущий рынок и придумали способ быстрого масштабирования: оборудование в рассрочку

Продажа оборудования + продажа франшиз через гарантию быстрой окупаемости бизнеса

ОГРАНИЧЕНИЕ 4. НЕТ ВРЕМЕНИ НА СТРАТЕГИИ — ВСЁ САМ

Весь день занят, а доход не растёт.
Кому знакомо?

В вашем расписании есть действия,
направленные на рост?



НАНИМАЙТЕ СИЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ, ДЕЛЕГИРУЙТЕ С УМОМ

Один правильно нанятый человек
поднял прибыль с 1 до 10 млн



**КАКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ
ВЫ СЕЙЧАС ВИДИТЕ У СЕБЯ?**

Дальше расскажу про мои

**КЛЮЧЕВЫЕ ОШИБКИ,
НА КОТОРЫХ Я ПОТЕРЯЛ
ОКОЛО 100 МЛН**

ЧАСТЬ ПРОЕКТОВ ПРИШЛОСЬ ЗАКРЫТЬ

Стрижецкий
МУЖСКАЯ ПАРИКМАХЕРСКАЯ

 Ultrafor®

YELLOW
DOOR

CUTMAN
BARBERSHOP

MAGMA

МИНУС 20 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ

Запустил бизнес «Магма» с нуля
с партнёрами, которые это не умеют

У меня — бизнес-идея.

У партнёров — деньги и технология

Сначала бизнес стрельнул, потом поняли,
что не хватает экспертизы в управлении

Сама бизнес-идея работает, точки партнёров
в Ижевске и Саратове тоже работают



МИНУС 36 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ

Весь 2002 и 2023 пробовали строить холдинг — вышло неэффективно

Закрыли Yellow door, утопичная история делать проекты с нуля

Больше не строю бизнес для души, строю только для прибыли



МЫШЛЕНИЕ **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

Мышление многих предпринимателей похоже на знаменитую игру «Волк ловит яйца»

На них постоянно падают проблемы, от которых невозможно никак отключиться

И конечно, как и в игре, все ждут, что в конце покажут мультфильм



Только в конце даже после прохождения игры

**НА САМОМ ДЕЛЕ НИКАКОГО
МУЛЬТИКА НЕ ПОКАЗЫВАЮТ**

Ещё мышление многих предпринимателей

ПОХОЖЕ НА ИГРУ В ТЕТРИС

Они пытаются сложить фигурки,
но они никак не складываются

Как итог, предприниматель:

- работает в таком режиме и никак не может из него выбраться
- цепляется за решение в одно действие: «Я всё понял, сейчас вот это сделаю»



**НО ОДНОГО ДЕЙСТВИЯ
НЕДОСТАТОЧНО**

Помните в компьютерных играх всегда был герой,
которого нужно прокачивать разными качествами?

РАЗНЫМИ.

А НЕ ОДНИМ ДЕЙСТВИЕМ

Люди не задумываются о том, что
действия можно делать быстрее

**— ЗА СЧЁТ БОЛЕЕ
СЛАЖЕННОЙ КОМАНДЫ**

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЛОВИТ КЛАССИЧЕСКУЮ ПРОБЛЕМУ:

- ↳ чтобы развиваться, нужны ресурсы
- ↳ чтобы их получить, нужны ресурсы

Чтобы заработать деньги, надо вложить деньги

ПРЕДСТАВЬТЕ СЕБЕ

Машина обычная



Машина в тюнинге



VS

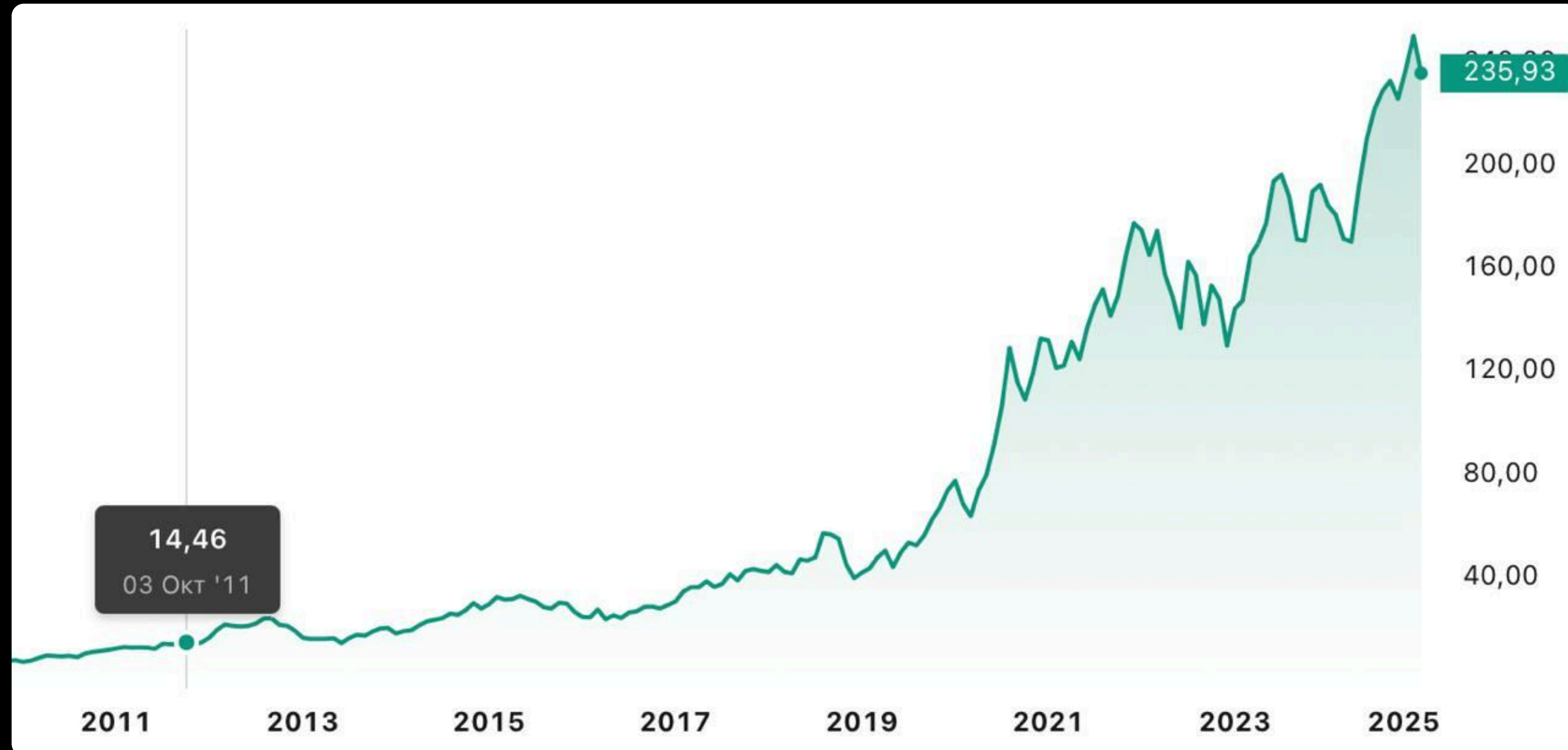
Если машина в базе плохая, то как её ни тюнингуй,
ничего не получится

И эта машина — предприниматель
Любой бизнес — большие гонки, в которых
нельзя участвовать на плохой машине

КАЧЕСТВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

– то, о чём нужно думать и то, что надо постоянно прокачивать

КАПИТАЛИЗАЦИЯ APPLE



ДРУГОЙ ТИП МЫШЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ:

Предприниматели около 40 лет, которые
ведут бизнес уже в среднем 10 лет

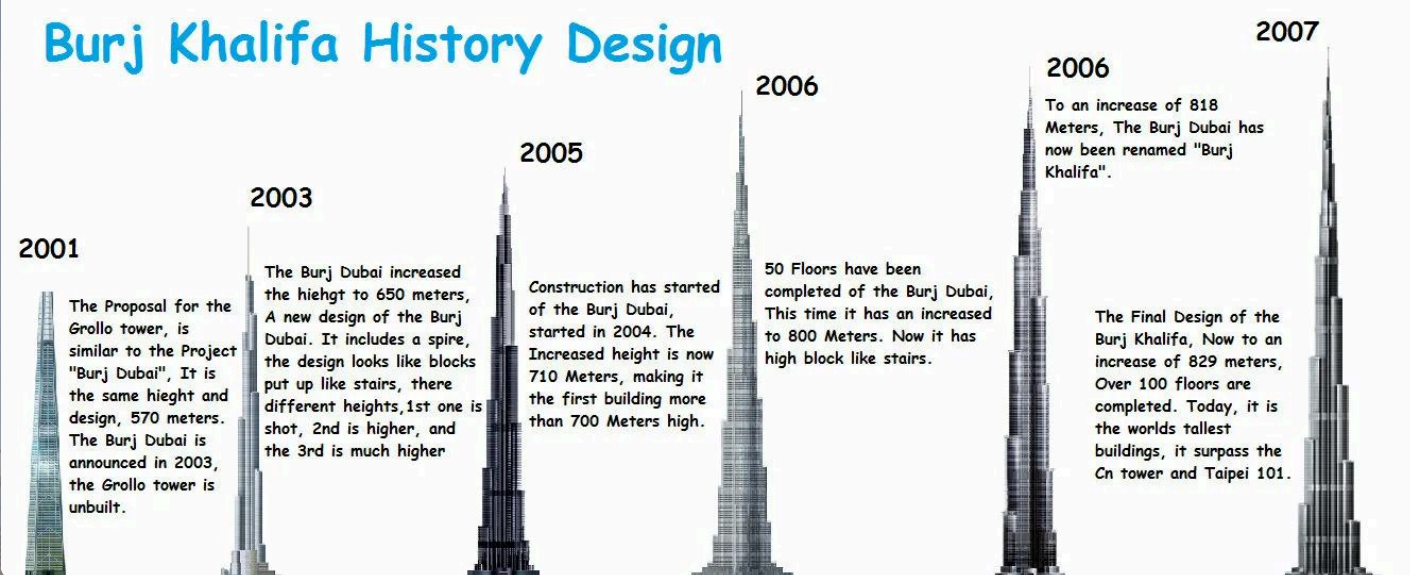
Если я предложу им: «Давайте сделаем стартап,
будем работать 10 лет и спустя это время будем
иметь миллион чистой прибыли на 2х (по 500.000₽
каждому), кто со мной?»

Что они ответят?

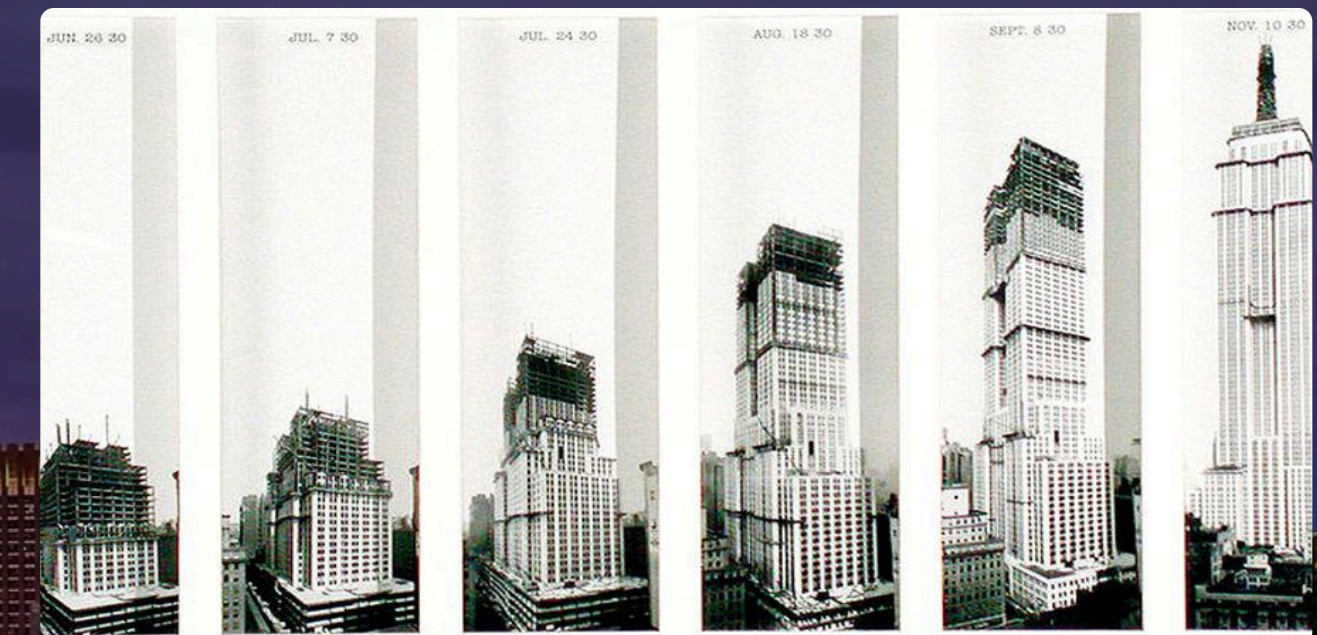
ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ ЗА 10 ЛЕТ?

Построить
Бурдж Халифа

Burj Khalifa History Design



Построить Empire
State Building

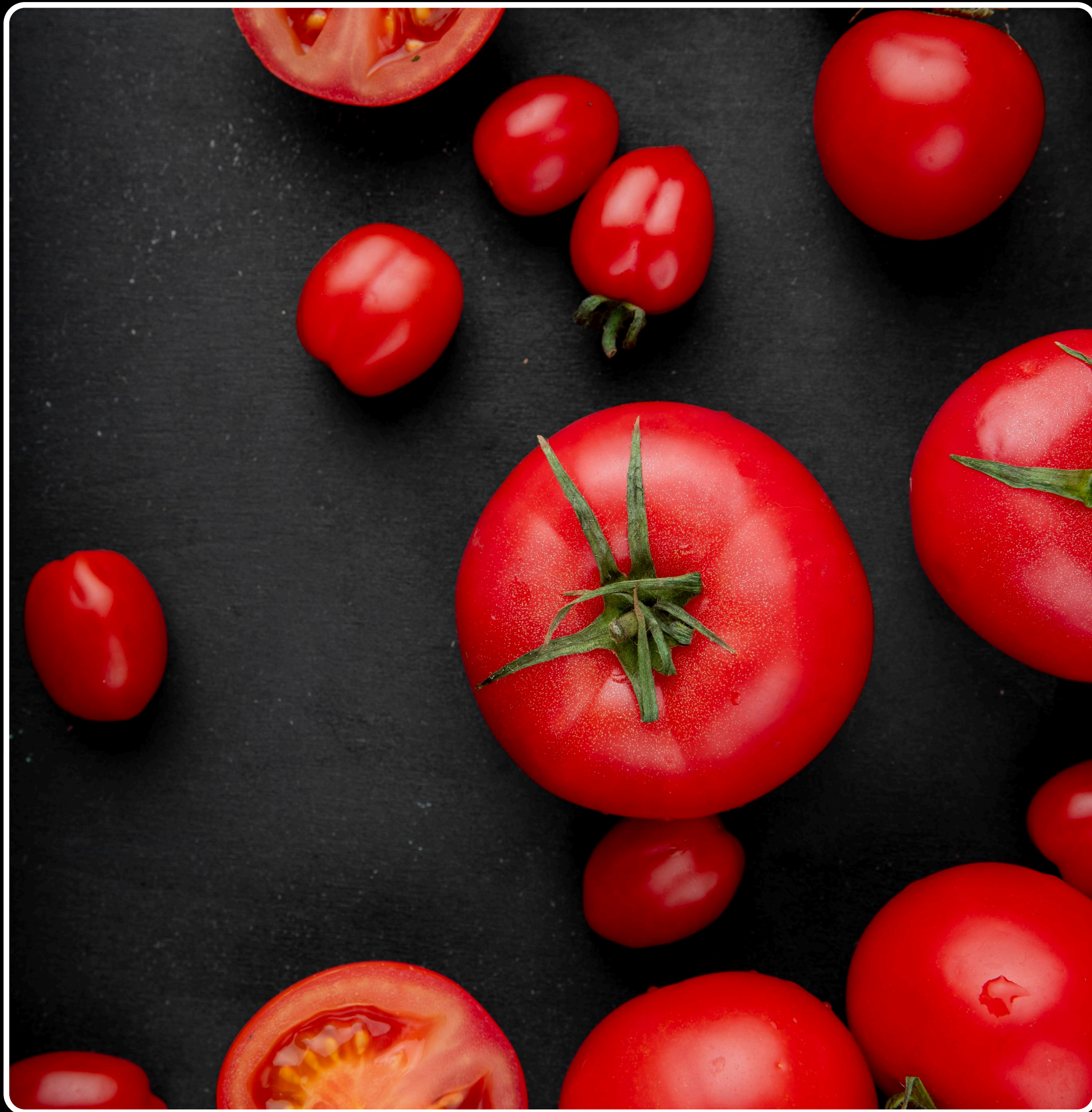


ФИНАНСЫ

Но что важно:

Строительство и Бурдж Халифы, и Empire State Building, и Суэцкого канала было осуществлено за счёт инвестиций. **Большим количеством людей**

ЭТО ДЕЛАЛ НЕ ОДИН ЧЕЛОВЕК



Убирать двор

ДВОРНИК

Чистый двор

Современный дизайн

ДИЗАЙНЕР

Утверждённый
клиентом логотип

Нанимать сотрудников

РЕКРУТЕР

Вовремя нанятый
сотрудник, который прошёл
испытательный срок

Жить счастливо

ЖЕНА

Довольный муж

Ксения, мы готовы вам предложить должность управляющего в сети «Meat Project»

Ключевые задачи управляющего:

- Обеспечить бесперебойность работы точек
- Вывести торговые точки в операционную прибыль с показателями оборота на каждую точку от 1 млн руб. Не позднее 1 сентября
- Оборот за декабрь 2021 должен составить не менее 10 млн руб.
- Сформировать необходимый штат курьеров для доставки за 60 минут
- Обеспечивать оценку по отзывам не меньше 4,5
- Обеспечить оценку тайных покупателей и рекомендаций по рейтингу NPS не ниже 9
- Подготовить стратегию развития до оборота компании 20 млн руб.

Ключевые цели по показателям эффективности:

- Food Cost вместе с упаковкой не может превышать 40%
- Показатель Food Cost'a в течение 4-х месяцев должен быть снижен до 37%
- Показатель сети Labor Cost не должна превышать 18% со всеми вознаграждениями, целевой показатель 15%
- Доля собственной доставки относительно агрегатов должна быть не менее 85%
- Себестоимость доставки в одном заказе должна быть не более 12%

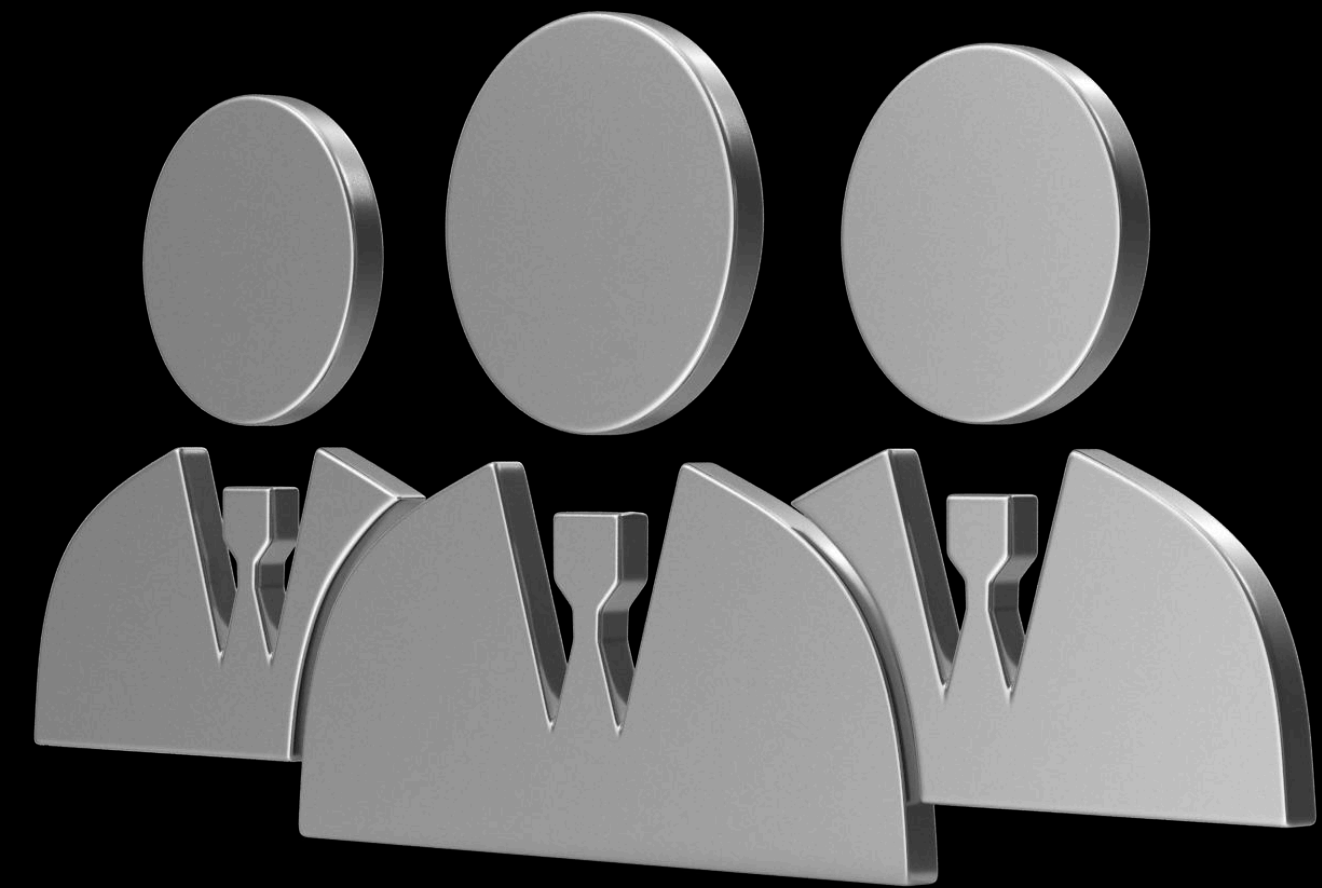
КЛЮЧЕВЫЕ ПУНКТЫ ОФФЕРА НА ЛЮБУЮ ПОЗИЦИЮ:

- Что я от тебя жду?
- На какие показатели ты будешь влиять?
- Какая цель у нашего бизнеса на определённый период времени?
- Какие есть опции по оплате?



ПОЧЕМУ Я БУДУ РАССКАЗЫВАТЬ ВАМ ПРО КОМАНДУ?

- Вырастил команду в 170 человек
- Максимальный срок работы со мной в найме: с мая 2016 года
- В 2012 году получил степень MBA по менеджменту

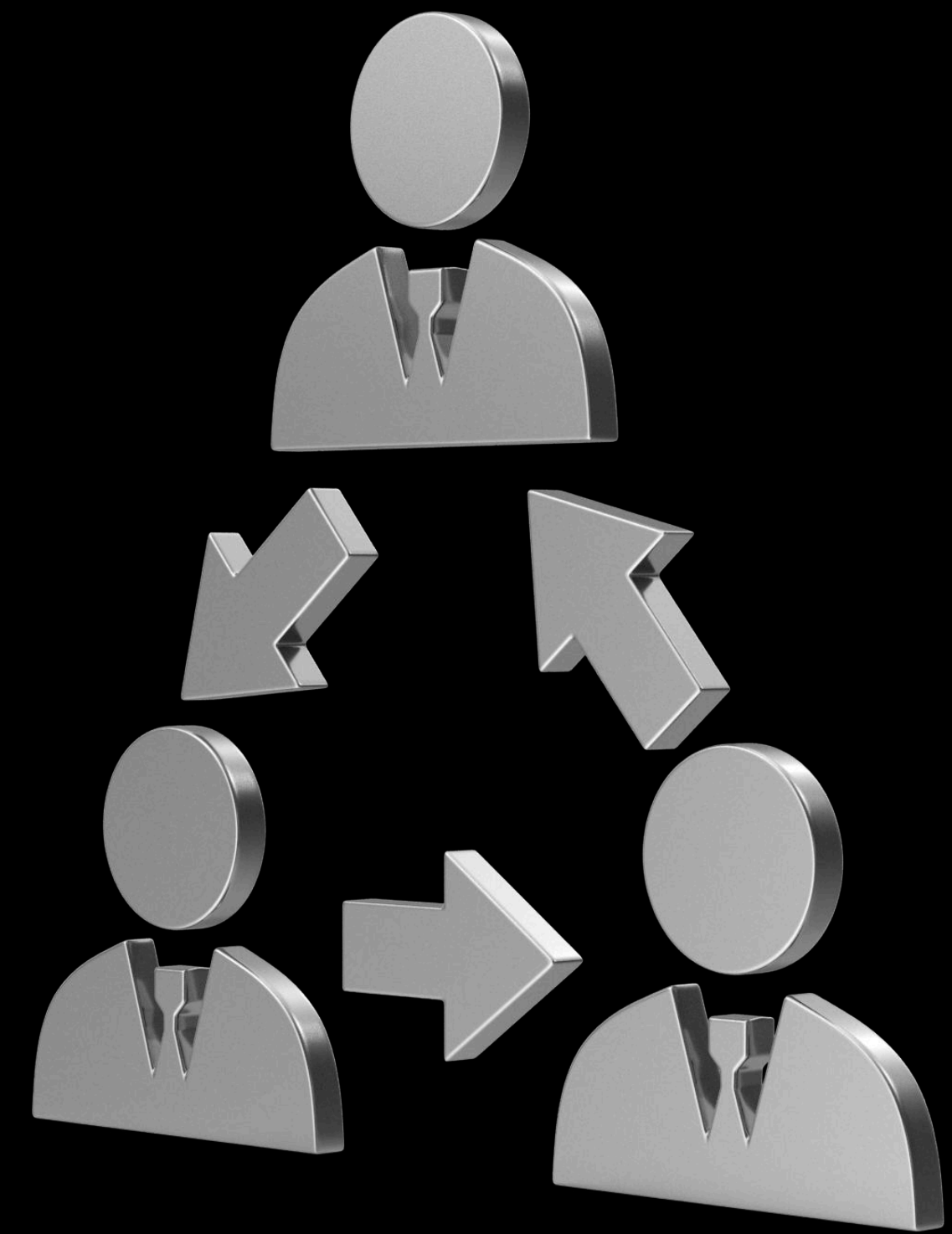


ПОЧЕМУ Я БУДУ РАССКАЗЫВАТЬ ВАМ ПРО КОМАНДУ?

- Я стал руководителем в 21 год (17 лет назад) и сразу перестал работать руками — начал учиться управлять людьми
- Проработал на должности директора компании (отвечал за всё: от производства до продаж) с 2010 по 2015 год
- С 2018 года — я в бизнесе и с первого дня я в нём ничего не делаю руками

ПОЧЕМУ Я БУДУ РАССКАЗЫВАТЬ ВАМ ПРО КОМАНДУ?

- Продавая франшизы, я нанял сразу директора по продажам (у него в подчинении было 500+ продавцов), посадил на звонки и он построил отдел
- Проект по лазерной эпиляции стартовал с команды маркетинга из 5 человек сразу (забрал в управление сразу из другой франшизной сети 4hands)



ПОЧЕМУ Я БУДУ РАССКАЗЫВАТЬ ВАМ ПРО КОМАНДУ?

- Когда проект начал расти, первый человек, которого я нанял — директор (с опытом работы в Яндекс и 2GIS) с ЗП, которая превышала мою ЧП за месяц



**ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ПРОБЛЕМ
ВСЕХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
НАЙМ**

КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РЕШАЕТ ПРОБЛЕМЫ С НАЙМОМ?

**у него 2 или 3 кнопки, которые он будет
нажимать, если возникнет какая-то проблема**

КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РЕШАЕТ ПРОБЛЕМЫ С НАЙМОМ



КАК КЛАССИЧЕСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ **УПРАВЛЯЕТ**

«Я сказал работайте нормально, что непонятно?»



А ВОТ ТАК ОН ВЗАИМОДЕЙСТВУЕТ С КОМАНДОЙ

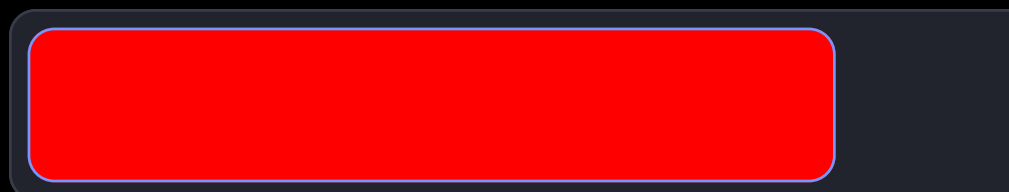


уволить
сейчас



дам ещё месяц, вдруг
сам исправится

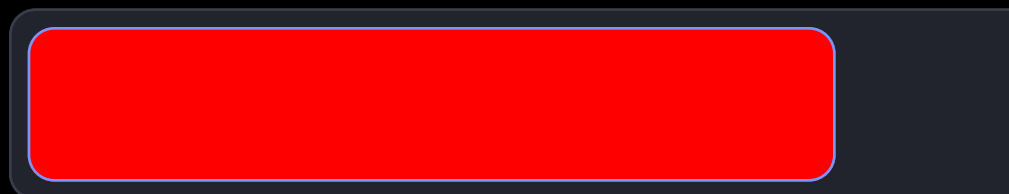
МАРКЕТОЛОГ



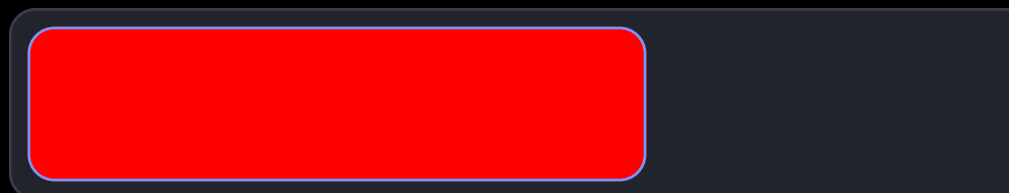
креативность



аналитика



многозадачность



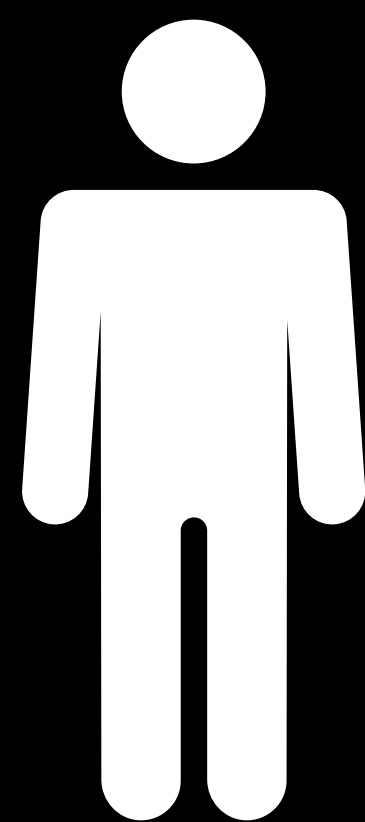
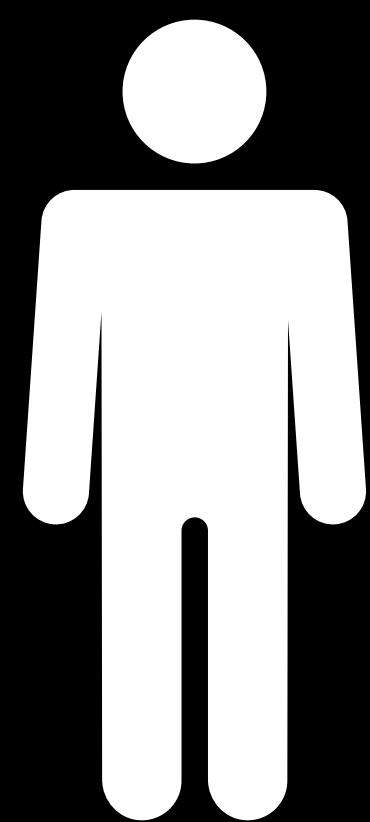
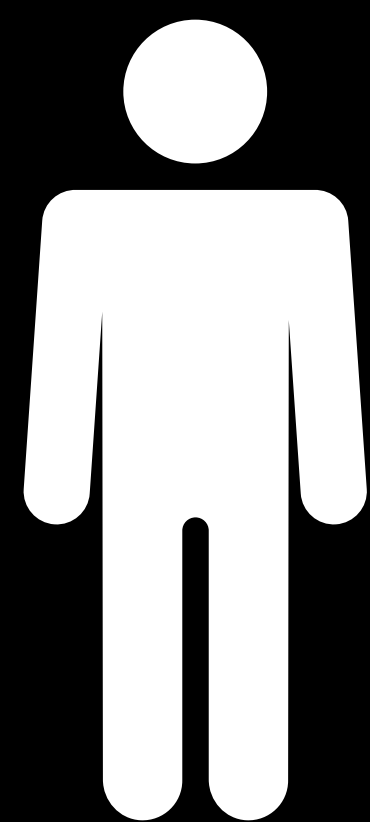
скорость





ФИЛЬТРОВАТЬ ПО ЦЕНЕ

МАРКЕТОЛОГИ



30к

40к

50к



И ЧТО ПРОИСХОДИТ В ТАКОМ СЛУЧАЕ?

Некий Иван Петрович проводит собеседования.
Есть два варианта развития событий:

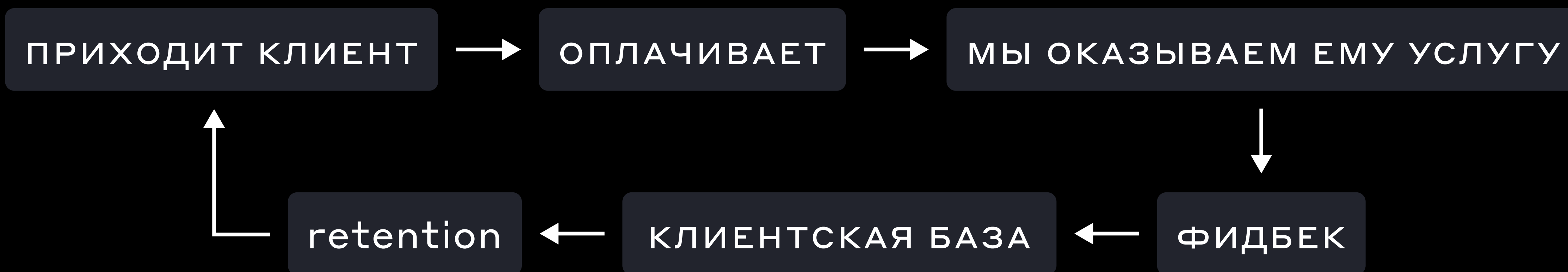
1. Никто не пришёл



2. Пришли 3 «калеки», и из них
нужно выбрать нормального



КЛАССИЧЕСКАЯ ФОРМУЛА ЛЮБОГО БИЗНЕСА



количество клиентов x средний чек = выручка бизнеса

**ТАК КТО МНЕ ВСЁ-ТАКИ НУЖЕН,
ЧТОБЫ ВСЕ ЗАРАБОТАЛО?**

**А ГЛАВНОЕ — КТО МНЕ
НУЖЕН В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ?**

ЧТО БЫВАЕТ ЧАЩЕ ВСЕГО?

за все блоки отвечает сам предприниматель —
поэтому что-то проседает, что-то выпадает

просто потому что руки не доходят

ЧТО СТРАДАЕТ ЧАЩЕ ВСЕГО?

— МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

КАК ЭТО МОЖНО ИСПРАВИТЬ?

**НАНЯТЬ МАРКЕТОЛОГА,
А ПОТОМ УПРАВЛЯЮЩЕГО**

**КОГО, СЧИТАЕТЕ, ВАМ
НУЖНО НАНЯТЬ СРОЧНО,
ЖЕЛАТЕЛЬНО ЕЩЁ ВЧЕРА?**

**ПОЧЕМУ ВЫ ДО СИХ ПОР
ЭТОГО НЕ СДЕЛАЛИ?**

Дело в том, что

**ВЫ НЕ НАХОДИТЕСЬ В ТОМ
КОНТЕКСТЕ, КОТОРЫЙ
ЗАСТАВИЛ БЫ ВАС ЭТО СДЕЛАТЬ**

Вы сами создаёте себе контекст только тогда, когда
вынуждены это делать и у вас в бизнесе полная...

Такой контекст органически будет в вашей жизни,
когда вы окунётесь в обучающую программу

НО ВЫ ТАК НЕ МЫСЛИТЕ

Открыть ИП

Сделать сайт

Запустить трафик

Построить отдел продаж

Отгрузить товар

Сделать декларацию

Закупить товар

Нанять помощника...

ДЕЙСТВИЕ

```
graph LR; A((ДЕЙСТВИЕ)) --- B[Открыть ИП]; A --- C[Сделать сайт]; A --- D[Запустить трафик  
Построить отдел продаж  
Отгрузить товар]; A --- E[Сделать декларацию  
Закупить товар]; A --- F[Нанять помощника...]
```

- Маржа
- Отсрочка
- Конверсия в продажу
- Заходов на сайт
- Сумма отгрузок
- Количество сотрудников
- Зарплата



БУДУЩЕЕ

РЕЗУЛЬТАТ

ПОКАЗАТЕЛИ

ДЕЙСТВИЕ

Выручка

Прибыль

Дивиденды

Собственный капитал

РЕЗУЛЬТАТ

ПОКАЗАТЕЛИ

ДЕЙСТВИЕ

ВОПРОСЫ

1 Сам как думаешь?

2 Между какими вариантами решения выбираешь?

3 Какие ресурсы тебе понадобятся для обеспечения результата?

4

Какое первое действие ты сделаешь по направлению к результату?

5

Когда планируешь завершить работу?

6

Что тебе ещё предстоит узнать / чему научиться, чтобы полноценно обеспечивать результат?



ВОПРОСЫ

7

Что тебе может помешать получить результат?

8

Какой идеальный конечный результат ты ожидаешь?

9

Сколько планируешь в штуках / единицах / рублях?

10

Как тебя поддержать?

11

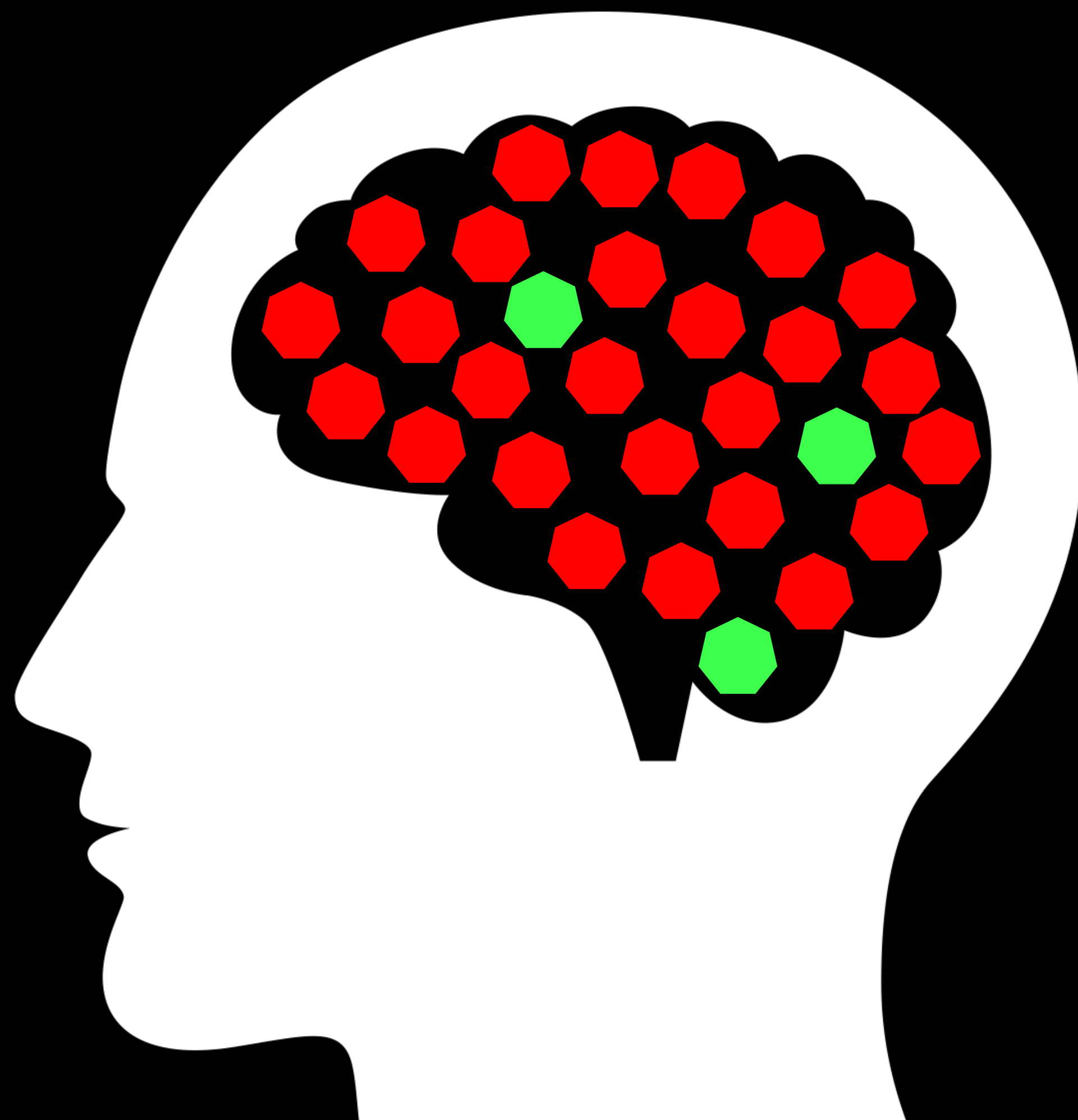
Какая сейчас точность планирования? Как её улучшить в следующий раз?

12

Какие у тебя есть сложные ситуации, в которых может быть полезна моя точка зрения?



КАК СЕЙЧАС ВЫГЛЯДИТ ВАШ МОЗГ:



ВЫ ДОЛЖНЫ УСИЛИТЬСЯ И ВШИТЬ НОВЫЕ ПРИНЦИПЫ СЕБЕ В ГОЛОВУ

И дать себе время на тест гипотез,
не ожидая быстрого подтверждения

КАК ЭТО ФОРМИРУЕТСЯ?

Прошлый опыт: неудача, травма,
боль, разочарование



Ожидание повтора
негативного сценария

Сознание фильтрует события
окружающей действительности:
вы замечаете только то, что
подтверждает ваш прошлый опыт

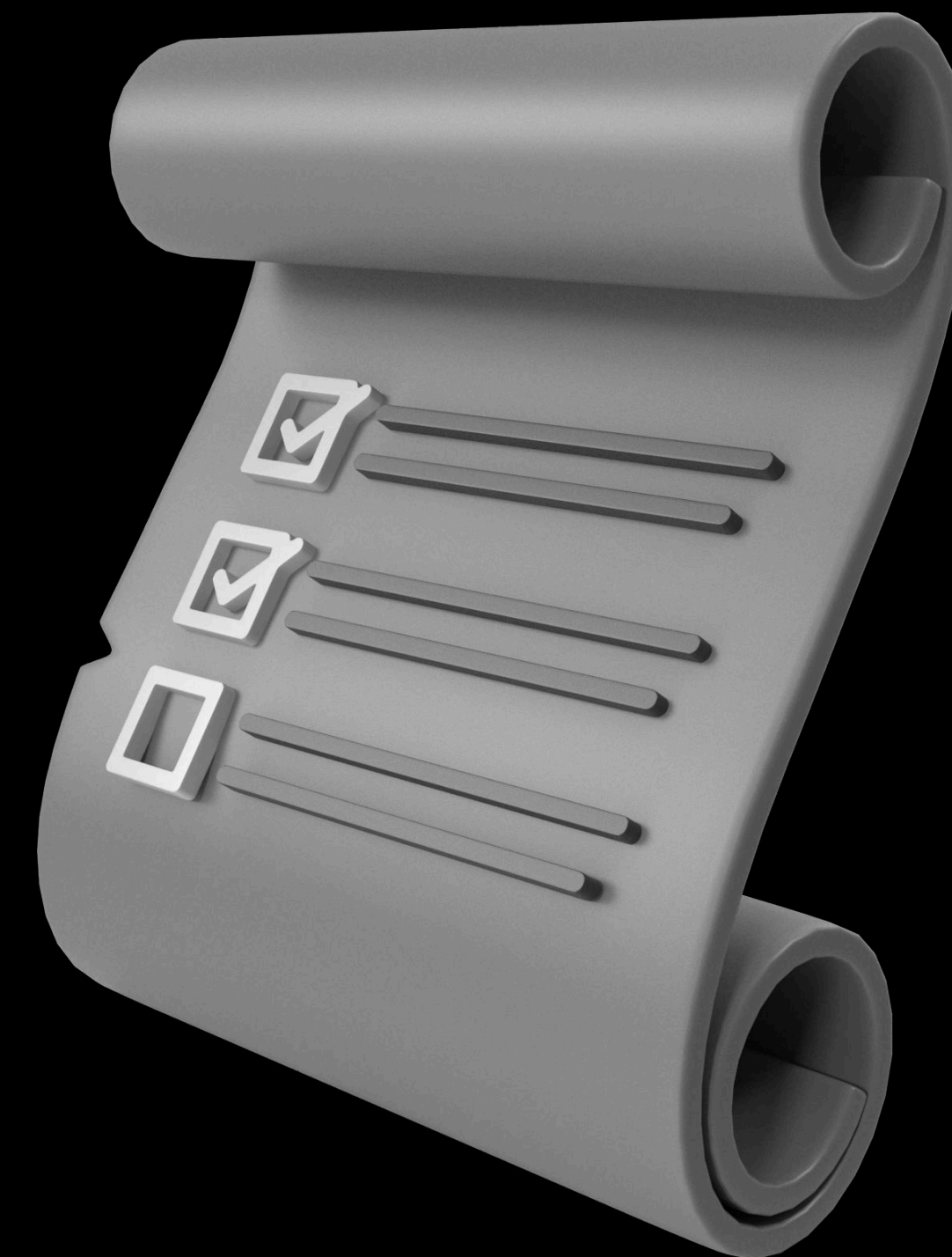
Вы действуете так же, как действовали
раньше, и получаете тот же результат

Убеждённость в негативном
сценарии крепнет

Выводы о том, что с вами
«всегда так поступают»
или «вам всегда не везёт»

МЫ С ВАМИ РАЗОБРАЛИ:

- Для чего и как строить стратегию на 5 лет вперёд
- Как правильное мышление способствует росту
- 7 рычагов, как привлечь инвестиции в бизнес
- Классические ошибки найма
- Как отбирать маркетолога, который будет действительно влиять на результат



ЕСЛИ ВАМ БЫЛО ПОЛЕЗНО

— буду рад вас видеть!



TG-бот

с полезными
материалами (в нём вас
уже ждёт урок по найму —
нажмите «Начать»)



TG-канал

где я делюсь своими
мыслями и
наблюдениями



**Онлайн-воркшоп
с разборами 27-28 мая**

СКАНИРУЙТЕ НУЖНЫЙ QR-КОД И ПЕРЕХОДИТЕ

**ПРИМИТЕ РЕШЕНИЕ,
ДЕЙСТВУЙТЕ И ПОМНИТЕ:
ВАША ЖИЗНЬ В ВАШИХ РУКАХ**

СПАСИБО ВАМ!

Хотите пообщаться — ищите меня в холле :)