



**Терять нечего, но умирать не готовы! Или как автобизнес при падении рынка на 85% продолжает развивать бизнес и команды**



# Боравто

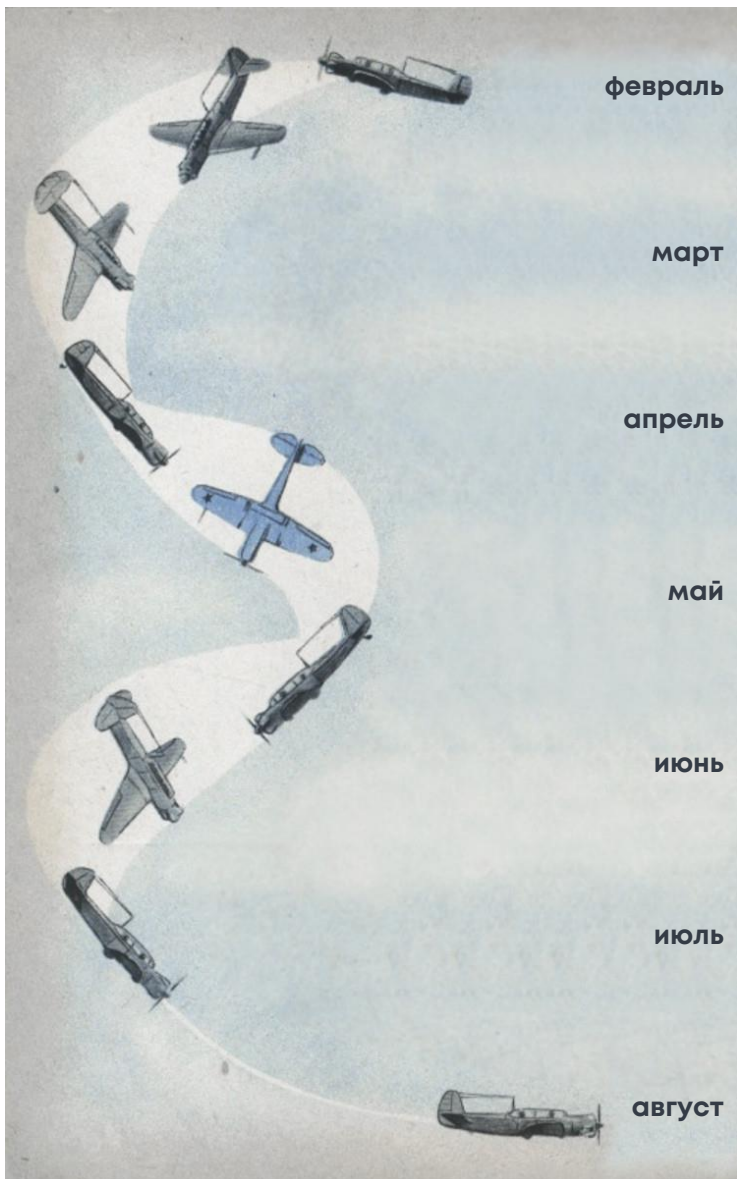
- Мы появились в городе **Борисоглебск** в **2005** году
- Мы **продаем** и **обслуживаем** легковые автомобили
- У нас **22** точки продаж и **11** автосервисов
- Для нас главная ценность – **семья** и **здоровье**

## Павел Хвастунов

- **29** лет живу
- **10** лет в авторитейле
- Прошел путь от **разнорабочего** до **директора по развитию**
- Отец **2-ух** детей

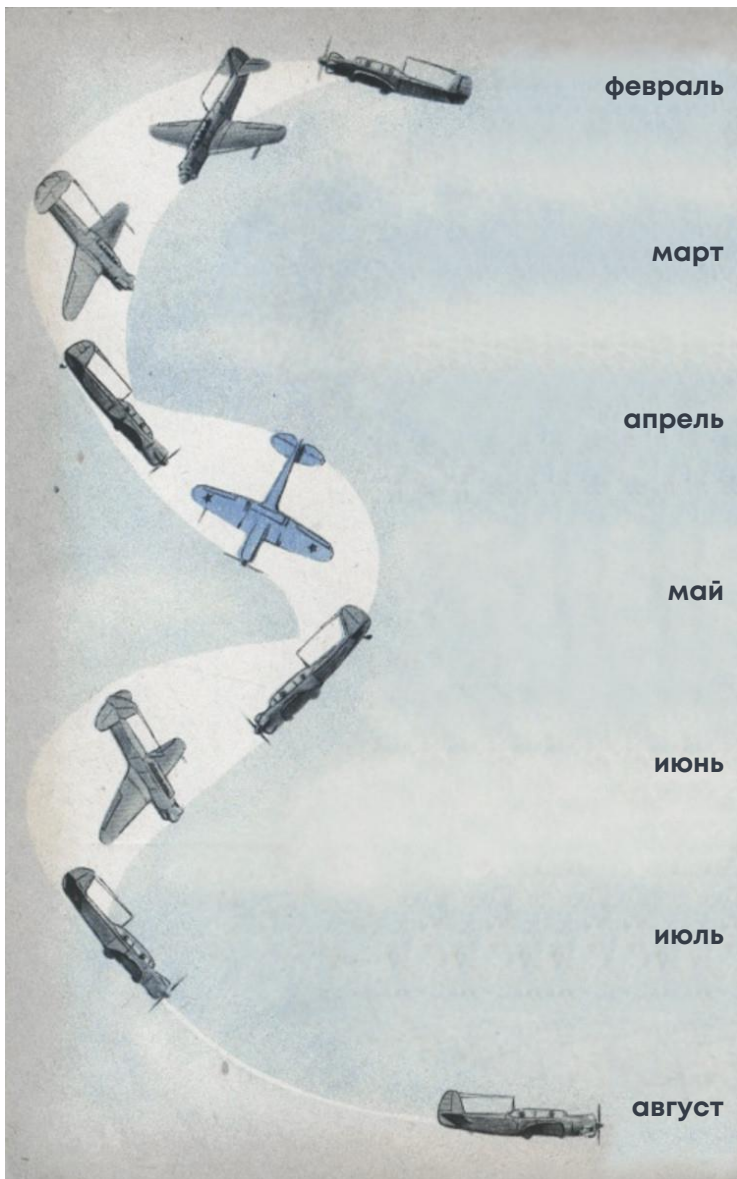


# Как дела?



выручка	бренды которые продаем	Люди	обучение
<b>+31%</b>		<b>+1.2%</b>	6 курсов 86 человек
<b>-2%</b>		<b>-2.4%</b>	4 курса 41 человек
<b>-58%</b>		<b>-3.2%</b>	3 курса 148 человек
<b>+22%</b>		<b>-5.4%</b>	4 курса 106 человек
<b>+10%</b>		<b>-7.4%</b>	7 курсов 68 человек
<b>+7%</b>		<b>-1.0%</b>	6 курсов 86 человек
<b>+21%</b>		<b>+9.3%</b>	3 курса 44 человека

# Как дела?



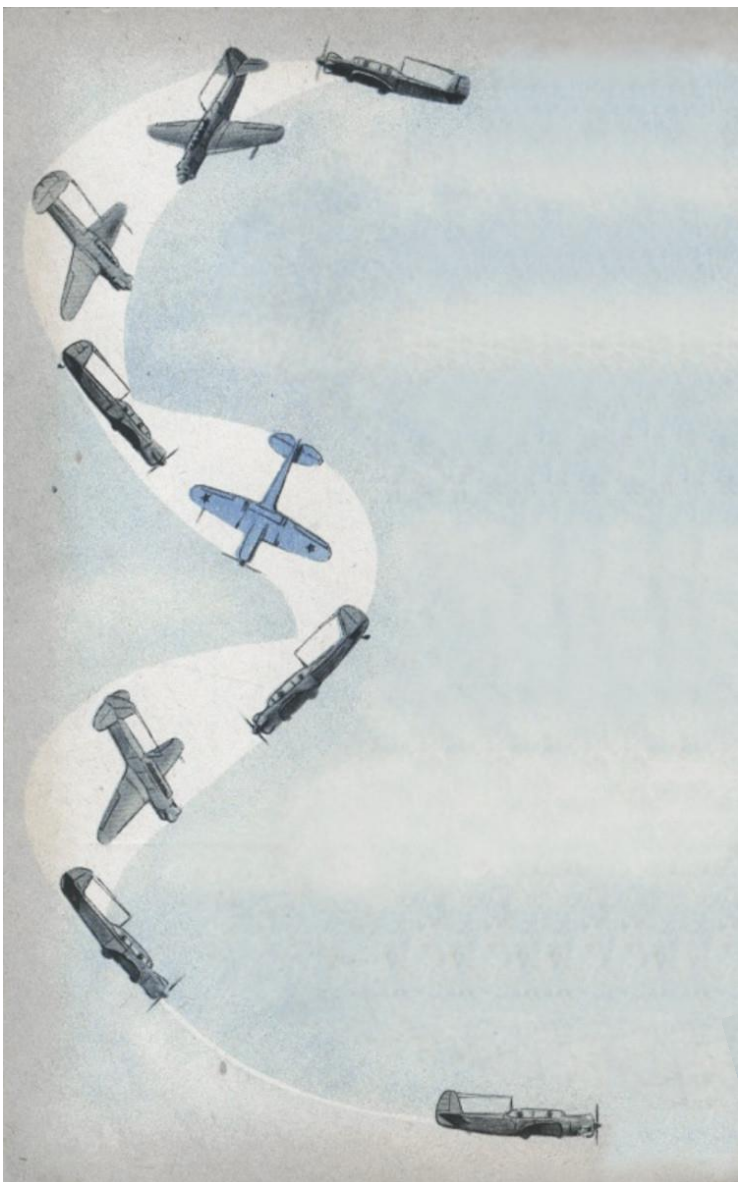
выручка

бренды которые продаем

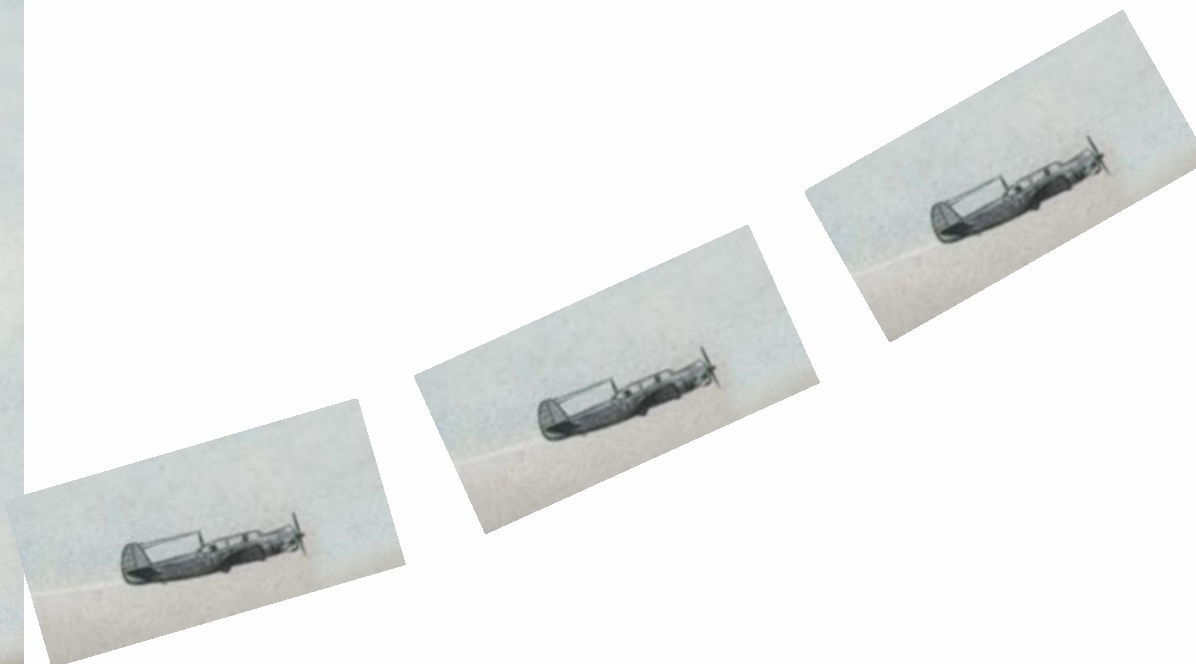
Люди

обучение

февраль	<b>+31%</b>		<b>+1.2%</b>	6 курсов 86 человек
март	<b>-2%</b>		<b>-2.4%</b>	4 курса 41 человек
апрель	<b>-58%</b>		<b>-3.2%</b>	3 курса 148 человек
май	<b>+22%</b>		<b>-5.4%</b>	4 курса 106 человек
июнь	<b>+10%</b>		<b>-7.4%</b>	7 курсов 68 человек
июль	<b>+7%</b>		<b>-1.0%</b>	6 курсов 86 человек
август	<b>+21%</b>	<p><b>Запустили 2 новые точки продаж в Ростове и Краснодаре</b></p>		3 курса 44 человека



# Зачем учиться? Зачем переучиваться?





# Влияние кризиса на команду

## 01 Озлобленность

На компанию – за снижение доходов  
На коллег – за разное мнение по СВО  
На клиентов – за низкий спрос и  
повышенные требования

## 02 Дезорганизация

Каждую неделю пересмотр планов  
Смена практически всех целей  
Резкий выход из зоны комфорта

## 03 Апатия

От общего новостного фона  
От завышенных планов





# Кого и чему учим?

## 01 Руководителей

Новым процессам в направлениях  
Навыку ведения проектов  
Умению принимать решения

## 02 Линейный персонал

Новому функционалу: обучение  
работе в смежных отделах



# Как развиваю себя?

## 01 Читаю книги

### Жесткий менеджмент – Дэн Кеннеди

Появилась правильная злоба и требовательность. Перечитываю шестой раз. Смог упорядочить действия по организации команд.







# Как развиваю себя?

## 01 Читаю книги

### Гибкое сознание – Кэрол Дуэк

Замотивировала меня на действия и пересмотр подхода в мотивации команд





# Как развиваю себя?

## 01 Читаю книги

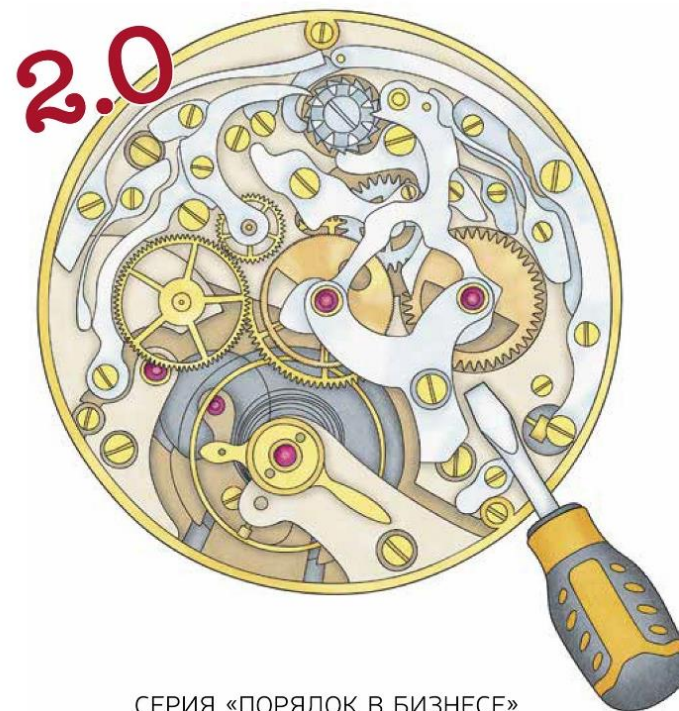
### Как навести порядок в своем бизнесе – Михаил Рыбаков

Перечитываю третий раз. Помогла вернуться к базам и начать заново выстраивать систему управления.

Михаил Рыбаков

## Как навести порядок в своем бизнесе

ПРАКТИКУМ



СЕРИЯ «ПОРЯДОК В БИЗНЕСЕ»



# Как развиваю себя?

## 02 Ищу кому хуже и перенимаю опыт

Знакомство с владельцем одного из лучших несетевых отелей в Питере. С 2020 и по сегодняшний день в туризме – кризис. Увидел как они смогли быстро ужаться, перераспределить роли и поднять качество обслуживания. Тоже самое применили и у себя. Быстро ужались в расходах, переобучили людей.





# Как развиваем компанию?

## 01 Обновляем штат управленцев

Впускаем новых людей в компанию.

С другим корпоративным кодом ДНК.  
Из других сфер. ИТ, недвижимость,  
стартапы и т.д.

Это больно))





“

**Уделяйте больше  
времени своему  
здоровью и семье**

⋮⋮⋮ Что еще?

- ✓ **Спите по 8 часов**
- ✓ **Не пропускайте отпуск**