



Настенька

Чистота и уют вашего дома!

**Презентация франшизы
клининговой компании
«Настенька»**



«Настенька» – это служба скорой профессиональной помощи по уборке помещений в квартире, доме или офисе.



Оборот

50 000 000 руб. выручка компании в среднем за год



Опыт

С 2011 года на рынке клининговых услуг



Штат

Около 150 человек численность персонала



Охват

Более 15 000 клиентов обслужили за все время



НА ЧЕМ МЫ ЗАРАБАТЫВАЕМ



Генеральная уборка

Удаление пыли и загрязнений со всех поверхностей и техники

Средний чек

19 500 руб.



Поддерживающая уборка

Удаление пыли и загрязнений со всех поверхностей и техники

Средний чек

3 300 руб.



Уборка после ремонта

Очистка от строительного мусора и пыли, остатков клея, краски и т.п.

Средний чек

29 000 руб.



Мытье окон

Мойка окон, оконных рам, откосов и подоконников

Средний чек

12 000 руб.



Химчистка мебели и ковров

Чистка ковровых изделий, матрасов и мягкой мебели на дому

Средний чек

12 000 руб.



Химчистка штор

Приведение в порядок штор и жалюзи – на дому или на фабрике

Средний чек

15 000 руб.



VIP-уборка под ключ

Наведение идеального порядка и чистоты, все услуги в комплексе

Средний чек

20 000 руб.



Наша миссия:

МЫ ДЕЛАЕМ МИР ЧИЩЕ!

Мы успешно работаем и с частными клиентами, и с организациями.
В числе наших клиентов:



Сеть аптек «НЕО-ФАРМ» и «Столиčky»



ОАНО «Дари Детям Добро»
(частные детские сады)



Кинотеатр «Иллюзион»
Госфильмофонда России



ООО «Девятый трест-комфорт»
(магазины «Магнит»)



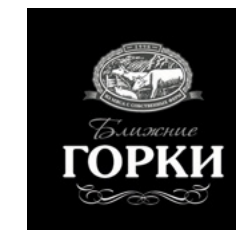
Сеть кинотеатров «Синема Стар»



Сеть ресторанов «Торро Гриль»



ООО «Клиника «Эхинацея»



Сеть магазинов «Фермерская лавка»
и «Ближние Горки»

ЦИФРЫ, КОТОРЫЕ ГОВОРЯТ САМИ ЗА СЕБЯ

ОКОЛО

3 600

заказов за 2018 год

МЕНЕЕ

10%

в год текучка кадров

СВЫШЕ

10 000 000

годовая прибыль

БОЛЕЕ

30%

ежегодный рост компании

ОКОЛО



6 000 м²

рекордная площадь уборки дома

НА

760 000

рублей рекордный заказ
на химчистку штор в 2019 году

В СРЕДНЕМ

60%

заказов от постоянных клиентов



ПОЧЕМУ СТОИТ ВЫБРАТЬ КЛИНИНГОВЫЙ БИЗНЕС



01 | Ненасыщенный рынок

Вместе с всеобщим ростом цивилизованности общества услуги клининговых фирм начинают казаться незаменимыми. В Европе бизнес по уборке квартир и коммерческих помещений существует давно и ниша практически переполнена. В России рынок клининговых услуг только формируется. Прибыльность бизнеса оценили еще немногие предприниматели, поэтому конкуренция на рынке растет очень медленно.



02 | Растущий спрос

В последние годы данный вид услуг набирает популярность как в частном, так и в коммерческом сегменте. Частные клиенты активно пользуются услугами по уборке квартиры после ремонта и услугами периодической уборки жилья. Бизнес все больше повседневных задач отдает на аутсорсинг, в том числе отказываясь от практики содержания штатных уборщиков и пользуясь клининговыми услугами.



03 | Минимальные вложения

Клининговый бизнес – один из немногих предполагает минимальный объем инвестиций. Порог для входа на рынок действительно низкий: вложения могут ограничиваться покупкой уборочного инвентаря.



04 | Возможность быстрого роста бизнеса

Благодаря широкому кругу потенциальных потребителей этот бизнес является перспективным. При грамотном подходе вы можете очень быстро выйти на большие обороты.



05 | Нескончаемый характер потребления

Поддерживать чистоту в помещениях – жилых и коммерческих нужно постоянно. Поэтому при высоком уровне обслуживания клиентов можно рассчитывать на долгосрочное сотрудничество, что обеспечит компанию стабильным доходом.

Кто может быть вашим клиентом



Владельцы квартир



Владельцы домов и коттеджей



Владельцы офисов



Отели и гостиницы



Кинотеатры

ПОЧЕМУ НУЖНО ВЫБРАТЬ ФРАНШИЗУ «НАСТЕНЬКА»



06 | Большой опыт реальной работы

В вашем распоряжении будут проверенные инструменты и технологии, в вашей команде поддержки – квалифицированные специалисты с большим практическим опытом.



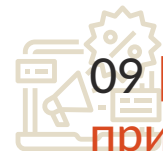
07 | Система управления качеством

Качество в услугах играет главенствующую роль. Система «Тотального контроля качества» (TQM) помогает нам измерять удовлетворенность клиента и постоянно совершенствоваться.



08 | Обучающий курс для персонала

Персонал – главная ценность компании. Высокая квалификация сотрудников – неременное условие работы в компании. Проведение обучения и аттестации персонала – залог соблюдения стандартов и технических требований.



09 | Готовые инструменты привлечения

Маркетинг клининговой службы должен включать в себя ряд мероприятий, ориентированных на привлечение целевой аудитории. Мы проконсультируем, какими каналами лучше воспользоваться и поможем в настройке рекламных кампаний.



10 | CRM-система управления клиентской базой

«Настенька» – это большая клиентская база и умелая работа с ней. Качественная работа с постоянными клиентами – гарантия стабильного дохода бизнеса. Мы подскажем, как добиться высокого возвратного трафика.

Кто может быть вашим клиентом



Рестораны



Магазины



Клиники



Аптеки



Частные детские сады

A portrait of Anastasia Savchuk, a woman with short blonde hair and blue eyes, resting her chin on her hand. She is wearing a dark blue top. The background is a soft, out-of-focus indoor setting.

Савчук Анастасия Сергеевна

ОСНОВАТЕЛЬ КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ
«НАСТЕНЬКА», МВА ПО МАРКЕТИНГУ (ВЫСШАЯ
ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА В АНХ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ)

Я ХОЧУ, ЧТОБ БРЕНД «НАСТЕНЬКА» СТАЛ ВСЕРОССИЙСКИМ КАК МИНИМУМ

Большая занятость на работе – с 20 лет опыт на руководящих ответственных позициях, семья, дети, одновременно получение образования – все это привело к тому, что мне, конечно же, потребовалась помощь по дому. Я начала обращаться в тогда уже существующие клининговые компании, и у меня сформировалось мнение, **что это очень правильный бизнес – я искренне была благодарна людям, которые настолько облегчают мне жизнь.** Я совершенно перестала думать об уборке, глажке и т.д. Действительно, моя жизнь стала легче!

Но одновременно у меня возникло множество идей, как я могу сделать этот бизнес еще более полезным для клиентов! Много мелочей и нюансов. И мы решились! Начиналось все очень просто – с нуля, без каких либо стартовых капиталов! Первое оборудование, которое купили по дороге на заказ – «отбили» стоимость в тот же день, вернули долг и даже заработали на первую рекламу в Директе. **И так каждый день: копеечка к копеечке, мы никогда не уходили в минус!** И операционный плюс был с первого дня ведения бизнеса.

Конечно, мы мыли оборудования ночами, я развозила заказы на своей машине, ждала сотрудников у подъезда, химию тогда покупали в Ашане, т.к. такими мелкими партиями никто не торговал... То есть мы прошли этот путь действительно с нуля. Конечно, если бы был стартовый капитал, то этот путь можно было бы пройти быстрее, но тогда у нас не было бы такого уникального опыта.

Для меня на данный момент нет секретов в том, как функционирует наша бизнес-машина. Но не то, чтобы я просто жала на педальку, и она едет... нет... каждый винтик нашей Машины не просто так создан. И, что самое главное, нет ненужных элементов! Отсюда высокая рентабельность и конкурентоспособность! Понимание сути работы механизма и вовлеченность позволяют добиться самых высоких показателей.

Наши цели: укрепиться на этом рынке на долгие, долгие годы и стать лидером рынка по работе с физическими лицами. Поддерживать положительную репутацию бренда, расширить географическую экспансию. **Я хочу, чтоб бренд «Настенька» стал всероссийским, как минимум!**

Нам все еще есть, чем заниматься в Москве, поэтому мы ищем надежных партнеров в других регионах, которые смогут стать единомышленниками и будут нести наше доброе имя в массы! Что хочется посоветовать будущим франчайзи? Не тратить время, размышляя ... а брать и делать! С энтузиазмом и горящими глазами! **Плюс этого бизнеса, что твой продукт – услуга нужна каждый день и абсолютно всем!!! Это нескончаемый рынок. Абсолютно ненасыщенный!** Не раздумывайте! Вместе у нас все получится!

ИНВЕСТИЦИИ НА СТАРТЕ

Аренда офиса	75 000 РУБ.
Ремонт офиса	120 000 РУБ.
Мебель и техника	55 000 РУБ.
Оборудование	160 000 РУБ.
Расходные материалы	25 000 РУБ.
Реклама и маркетинг	100 000 РУБ.
Паушальный взнос	500 000 РУБ.
ИТОГО:	1 035 000 РУБ.



ДОЛЯ ПРИБЫЛИ В ОБОРОТЕ

Аренда офиса	2%
Обслуживание офиса	1%
Реклама	7%
Фонд оплаты труда	40%
Расходные материалы	2%
Налоги и отчисления	7%
Банковское обслуживание	1%
Роялти	5%
ПРИБЫЛЬ	35%



ПРИМЕРНЫЙ РАСЧЕТ ДОХОДА

СТАТЬИ ДОХОДА					
Генеральные уборки	Уборки после ремонта	Мытье окон	Поддерживающие уборки	Химчистка мебели, ковров, штор	Вip уборки
% ОТ ОБОРОТА					
30%	30%	20%	6%	7%	7%
ВЫРУЧКА, В МЕСЯЦ - 2 400 000 РУБ:					
720 000 руб.	720 000 руб.	480 000 руб.	144 000 руб.	168 000 руб.	168 000 руб.
СРЕДНИЙ ЧЕК			ЗАКАЗОВ, В МЕСЯЦ		
8 000 РУБ.			300 ШТ.		
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, В МЕСЯЦ			ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, В ГОД		
840 000 РУБ.			10 080 000 РУБ.		

15 КЛЮЧЕВЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ФРАНШИЗЫ «НАСТЕНЬКА»



01 Офис

Раскроем цели и задачи офиса, критерии подбора помещения и принципы организации



02 Оборудование

Предоставим перечень необходимого оборудования, химии и расходных материалов с указанием поставщиков.



03 Кадры

Дадим инструкции по поиску и найму персонала, системе оплаты и мотивационным схемам.



05 Реклама и продвижение

Сделаем поддомен на нашем сайте, дадим рекомендации по эффективной настройке и ведению контекстной рекламы, настроим рекламные кампании по нашим рабочим шаблонам, окажем поддержку в ведении кампаний в Яндекс Директе и Google Ads, а также локальном SEO-продвижении.



07 Бренд-бук и фирменный СТИЛЬ

Передадим стандарты фирменного стиля, униформы персонала, макеты рекламных материалов.



04 Технологическая документация

Передадим материалы по «химии» и видам работ, технологические карты уборки.



06 Обучение персонала

Организуем практический курс и стажировку на базе наших объектов для вас и вашего персонала.



08 Система продаж

Предоставим алгоритмы работы с входящим трафиком, скрипты переговоров с разными типами клиентов.



09 Отдел продаж

Можем взять на себя продажу услуг, предоставив наших опытных обученных специалистов по продажам.



10 Ценовая политика

Дадим рекомендации по ценообразованию на услуги, поможем адаптировать наши Прайс-листы.



11 CRM-система управления клиентами

Подключим к системе автоматизации процессов, обучим работе с системой, организуем техподдержку.



12 Юридическая документация

Дадим образцы договоров с клиентами и сотрудниками, всю сопутствующую документацию.



13 Фирменный автотранспорт

Предоставим рекомендации по выбору автомобиля для работы с учетом габаритов и вместимости багажника.



14 Консалтинговая поддержка

Обеспечим консультирование по услугам, персоналу, выбору юрлица и другим вопросам.



15 3 года безлимитный консалтинг

Для первых франчайзи 3 года безлимитная поддержка бизнеса по всем вопросам.



Направление услуг частные клиенты и бизнес

Численность населения от 1 млн. чел.

Стартовые инвестиции от 535 000 руб.

Паушальный взнос 500 000 руб.

Срок запуска от 1 месяца

Окупаемость инвестиций от 7 месяцев

Рентабельность 35%

Роялти 5%





ОСТАЛИСЬ ВОПРОСЫ?

**ЗАДАЙТЕ ИХ ПЕРСОНАЛЬНОМУ
МЕНЕДЖЕРУ:**

по тел.: +7 916 334 55 00 (Анастасия)

по email: franchise@nastenka.su