



ФРАНШИЗА PRIVATEHOUSE

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE

ВЫ ПОЛУЧИТЕ ОТВЕТЫ НА ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- 1.** Почему франшиза это лучшее решение и почему не все франшизы приносят успех своим франчайзи?
- 2.** Действительно ли мне подходит строительная франшиза? Как это понять?
- 3.** Сколько можно заработать в строительном бизнесе? Какая маржинальность может быть в строительном бизнесе?
- 4.** Как быстро я смогу вернуть вложенные деньги в франшизу?
- 5.** Какие сложности в строительном бизнесе?
- 6.** Какие лицензии и сертификаты нужны? Как их получить?
- 7.** Какие сложности в архитектурном и дизайнерском бизнесе?
- 8.** Проблемы, с которыми я могу столкнуться при самостоятельном открытии строительной компании
- 9.** Почему не у всех получится управлять строительной компанией?
- 10.** Почему Франшиза PrivateHouse лучшее, что есть из франшиз в строительстве? Почему франшиза без роялти?

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

ВЫ ПОЛУЧИТЕ ОТВЕТЫ НА ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ:

- 11.** Информация о блоках франшизы PrivateHouse. Что дают эти блоки и почему они очень важны?
- 12.** Нужен ли офис? Какие ещё вложения необходимы, кроме оплаты за франшизу?
- 13.** Кому подойдёт франшиза PrivateHouse? И кому НЕ подойдёт?
- 14.** Как строится работа с франчайзи после покупки франшизы PrivateHouse?
- 15.** Сколько у нас франчайзи? Кто они и сколько зарабатывают?
- 16.** Кейсы с франчайзи, как мы их решали.
- 17.** Какие цели нужно ставить после покупки строительной франшизы? (Инвестиции)
- 18.** Чем ваша франшиза отличается от других франшиз в сфере строительства?

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

ОБО МНЕ



Меня зовут Алексей Чеховский

Я - собственник и владелец строительной компании полного цикла и франшизы PrivateHouse

Я помогаю начинающим и действующим бизнесменам выстроить рабочую систему ведения бизнеса, умножить свои доходы и увеличить эффективность работы компании

КАК СО МНОЙ СВЯЗАТЬСЯ?



[ALEXEY_CHEKHOVSKY](#)



[ALEXEY CHEKHOVSKY](#)

О КОМПАНИИ PRIVATEHOUSE

- разработано более 650 дизайн-проектов интерьера и архитектурных проектов домов и коттеджей
- более 270 объектов построено/отремонтировано
- наши проекты в Канаде, Казахстане, Беларуси, России, Германии, Польше, Украине. Реализовано 8 проектов в Нидерландах
- инвестиционные проекты в Италии
- много реальных отзывов от бизнес -клиентов и физических лиц
- только 5 рекламаций (косяков) за 14 лет
- ориентировочная сумма всех проектов более 20 млн \$
- компания прошла 6 кризисов (включая 2020 и 2022 год)
- компанию консультировал и работал в команде немецкий эксперт по бизнесу Klaus Winterling - время его работы стоило 20000 евро в неделю
- компания работает без откатов на чистом маркетинге, все объекты пришли от рекламы или рекомендаций

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

ВЫ МОЖЕТЕ УВИДЕТЬ, НАШИ ОБЪЕКТЫ И РАБОТУ ВОТ ЗДЕСЬ:

Ссылки на сайты и соц сети:

- Сайт франшизы: franchise.privatehouse.io
- Основной сайт компании: privatehouse.io
- Сайт с базой проектов (650 проектов): housebox.by
- Youtube-канал компании: youtube.com/@privatehouse6827
- Телеграмм-канал по франшизе: t.me/brendbusiness
- Телеграмм CEO: t.me/BILLION_78
- Сайт по дизайну для бизнеса: b2b.privatehouse.io
- Сайт по дизайну для частных лиц: b2c.privatehouse.io

Ссылки на старые сайты (до ребрендинга):

- Первый сайт с фотографиями объектов от начала работ и до реализации: privatehouse.by
- Старый сайт по дизайну: ph-concept.by

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE



ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ



#1

ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА ЭТО ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ И ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ ФРАНШИЗЫ ПРИНОСЯТ УСПЕХ СВОИМ ФРАНЧАЙЗИ?

Много людей мечтают о своём деле или своём бизнесе. Каждый хочет быть свободным финансово и распоряжаться своим временем как захочет, путешествовать, вести переговоры, чувствовать себя значимым. Хотя статистика показывает, что через 10 лет в живых остаются лишь 5% компаний. В бизнесе может быть не каждый. Это труд.

Для открытия бизнеса много не нужно, желание и небольшая сумма денег до 10000\$.

Сейчас рынок завален всяким хламом из большого выбора франшиз. Появились компании которые помогают упаковать бизнес под продажу или франшизу. И это плохо, так как в результате за красивой этикетной прячется очень посредственный и не рабочий материал. Человек получая «пакет решений» берёт на себя полную ответственность за свою будущую неудачу. Как можно сделать успешный бизнес когда изначально тебе дали мусор? Мало того ты запутаешься и потеряешь время и деньги.

Бизнес гораздо сложнее и глубже, а успешный бизнес требует постоянного контроля и управления, смены и корректировки стратегий. К сожалению, одному здесь сложно справиться, должна быть сильная команда и правильное окружение вокруг собственника бизнеса, должен быть человек, у которого это получилось, чтобы дать правильный совет.

Если вы хотите открыть сеть ресторанов, то совет друга, у которого своё СТО будет неактуален. Он может быть примером для Вас, что успех есть и у людей получается.

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

#1

ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА ЭТО ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ И ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ ФРАНШИЗЫ ПРИНОСЯТ УСПЕХ СВОИМ ФРАНЧАЙЗИ?

Как сделать так, чтобы человек, который активный и имеет предпринимательский склад ума, имел большие шансы на успех? Если кто-то скажет, что успех гарантирован на 100%, не стоит этому верить, это откровенная ложь. Нет ничего 100% - стихийные бедствия, короновирус и многое другое, разрушают и создают компании.

PrivateHouse пережила 5 кризисов, к чему-то мы были готовы, и легко прошли, но какие-то кризисы оставили шрамы. Я называю это естественный отбор, помните на планете нас уже 8 миллиардов, это конкуренция. **Кто сейчас начнёт имеет больше шансов, кто начнёт с правильным человеком или с правильной франшизы имеет ещё больше шансов.** Это математика, нужно увеличивать свои шансы. Моя компания каждый раз менялась, и адаптировалась, **в современном мире важна гибкость.** Беларуский рынок строительства умер, мы ушли на другие рынки - Нидерланды, Италия, Казахстан, Польша.

Если ты хочешь, успеть стать одним из 3 франчайзи, то напиши на WhatsApp моему помощнику +48 511 119 134 или в группе <https://t.me/brendbusiness> «Счёт-Вебинар» и получи гарантированное место после оплаты счёта на франшизу.

СДЕЛАЙ ЭТО СЕЙЧАС, ПОТОМ ТЫ МОЖЕШЬ НЕ УСПЕТЬ

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

#1

ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА ЭТО ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ И ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ ФРАНШИЗЫ ПРИНОСЯТ УСПЕХ СВОИМ ФРАНЧАЙЗИ?

Лично я постоянно учусь и постоянно вижу, как улучшить свой бизнес или трансформировать.

Бизнес - это опыт и знания. За долгое время ведения моего бизнеса у меня скопилось много знаний и опыта, реальных кейсов успеха и неудач. **Ко мне стали обращаться знакомые с разными вопросами по ведению и развитию своего бизнеса, просили помочь и проконсультировать.** Вот я и решил, что могу помогать не только им, но и другим людям. Я помог выстроить бизнес в Польше не зная языка. Так же и в других бизнесах имею отличные кейсы. **Я готов делиться своими знаниями и накопленным опытом!** У каждого человека на определённом этапе жизни, наступает момент, когда нужно отдавать знания обществу и тем самым трансформироваться и расти.

Строительная сфера мне нравится, а хороших строительных компаний, архитектурных бюро не так много. Я думаю как собственник, знаю реальные проблемы собственников и всё это честно и открыто говорю.

Я прошел много обучений (более 20 тренингов) , работал со многими коучами. **После консультаций коучей и бизнес-тренеров я понял, что чаще всего они не дают знания о том, как вести бизнес в реальности, у них бизнес как будто на бумажке.**

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

#1

ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА ЭТО ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ И ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ ФРАНШИЗЫ ПРИНОСЯТ УСПЕХ СВОИМ ФРАНЧАЙЗИ?

Например, я ни у кого не видел ответов на такие вопросы, как:

- 1) Что делать, когда в компании кассовый разрыв?
- 2) Как управлять бизнесом с учётом нехватки средств и высокой конкуренции?
- 3) Что делать если у тебя только 10000\$? Если 100 000\$?
- 4) Как грамотно использовать эти деньги и развить компанию?
- 5) Куда стоит вкладывать?
- 6) Какие сейчас тренды?
- 7) Как встать с той точки в которой ты находишься сейчас?
- 8) Как выбрать хорошего специалиста, если у тебя нет ещё HR?
Когда нужен HR?

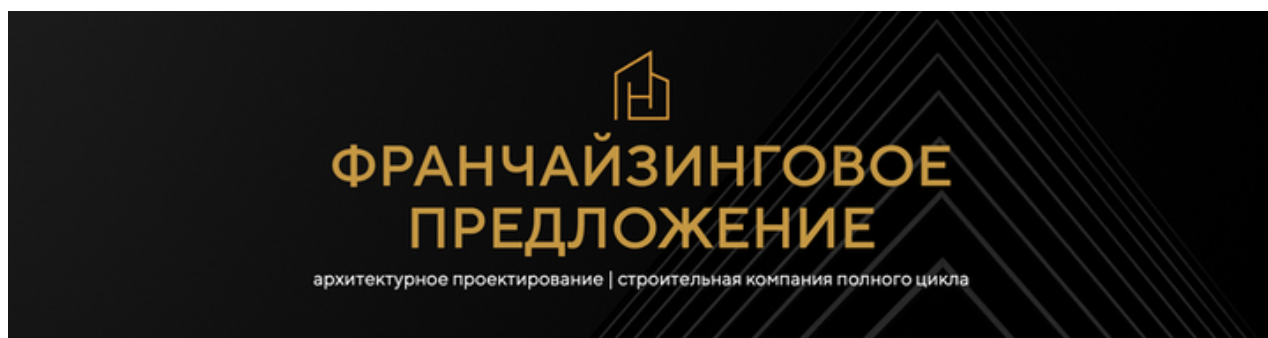
И этих вопросов, вопросов которые имеют реальность в бизнесе до 50 человек - масса. **Здесь нужна индивидуальная работа с тем, кто уже проходил это и именно в твоей отрасли.**

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE



ВАМ НЕ ПОДОЙДЕТ ФРАНШИЗА

- если вы меланхолик
- если не хотите много работать
- если не любите коммуникацию
- если думаете, что купив франшизу, она сразу начнёт вам приносить деньги
- если вы хотите простой бизнес, то вам не сюда.
- если вы любите кайфовать (выпивать, употреблять наркотики)
- не хотите вникать в вопросы
- у Вас НЕТ ГЛОБАЛЬНОЙ ЦЕЛИ
- Если вы любите спокойствие
- думаете, что бизнес это просто
- если не хотите разбираться в бизнесе

Здесь много сложностей, много задач и много стресса

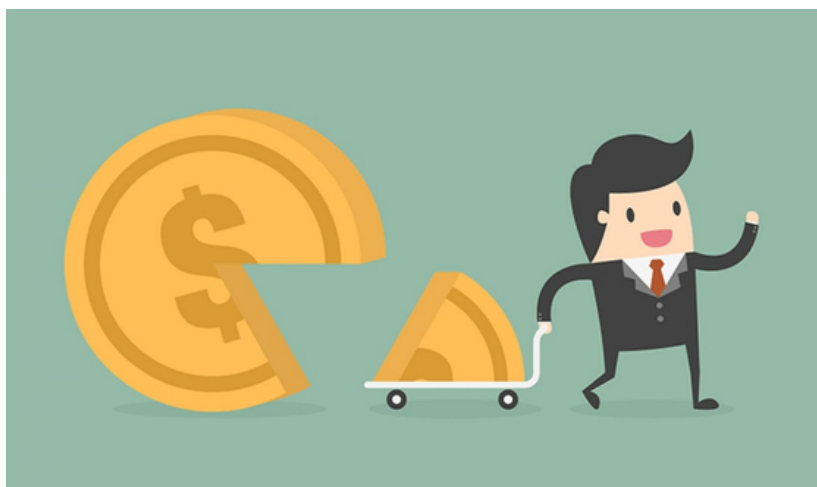
Также не рекомендую занимать деньги под % для открытия своего бизнеса, т.к. это огромный риск.

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ В СТРОИТЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ? КАКАЯ МАРЖИНАЛЬНОСТЬ МОЖЕТ БЫТЬ В СТРОИТЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ?



Строительный бизнес с сильным конкурентным преимуществом и хорошо выстроенным брендом компании и личным брендом собственника может выходить на **маржинальность от 100% и до 500%**.

В среднем с одного небольшого объекта прибыль должна быть не менее 20000\$. Здесь всё индивидуально, на некоторых объектах прибыль моей компании составляет сотни тысяч долларов. Зависит от объекта, сроков исполнения и сложности работ. **Собственник компании должен зарабатывать в год не менее 100 000\$.** Но нужно будет потрудиться. Хотя бывают такие кейсы, когда падает какой-то крупный заказ, который полностью может перекрыть все расходы и дать доходы на компанию на несколько лет вперёд.

#4

КАК БЫСТРО Я СМОГУ ВЕРНУТЬ ДЕНЬГИ ВЛОЖЕННЫЕ В ФРАНШИЗУ?

Нужно планировать возврат своих вложений в течении года. Конечно, **вы можете вернуть их и с первого объекта в первые месяцы**, ведь 10000\$ для строительного бизнеса - это ерунда. Всё зависит от объекта, который вы возьмёте, цены, которую вы установите и от маржи, которую вы заложите в проект. Поэтому здесь всё очень индивидуально.

#5

КАКИЕ СЛОЖНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ? С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ И РИСКАМИ СТАЛКИВАЮТСЯ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ?

Какие сложности могут быть: строительные компании не умеют выстраивать маркетинг, нет продаж, нет позиционирования, нет бренда, нет понимания как искать клиентов, как их удерживать и как на них много зарабатывать, возникают кассовые разрывы, неправильное управление объектами, неправильный расчёт маржи, высокие затраты, некачественно выполняют работы, неправильно подбирают персонал, не владеют технологией, не знают, как работать с конкурентами и многое другое.

Но главное - все эти проблемы решаемы. Компании нужен изначально правильный бюджет на год/полгода/квартал, бюджет на строительный объект, расчет. Надо разрабатывать план работ, планы поставок. Необходимо знать, как выстроить продажи, как дать мотивацию, как правильно её рассчитать, как выстроить бренд и маркетинг. **Всё это я даю в франшизе и показываю на примере PrivateHouse, предоставляю рабочие документы компании и рассказываю, как это сделать.** В дополнение на личных разборах совместно ищем лучшие решения.

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

#6

КАКИЕ ЛИЦЕНЗИИ И СЕРТИФИКАТЫ НУЖНЫ? КАК ИХ ПОЛУЧИТЬ?



Лицензирование и сертификация в странах СНГ очень похожа. Каждая страна выдаёт лицензии и сертификаты на такие работы как: электрические работы, сантехнические работы, монолитные работы. Возможна сертификация и лицензирование на кровельные работы, кладочные работы, малярные работы.

С каждым франчайзи мы разбираемся какие требования в их регионе и находим оптимальный путь для получения сертификатов и лицензий. Коттеджное строительство имеет наименьшее лицензирование и сертификацию, чем жилые дома. Здесь всё гораздо проще.

#7

КАКИЕ СЛОЖНОСТИ В АРХИТЕКТУРНОМ И ДИЗАЙНЕРСКОМ БИЗНЕСЕ?

Основная проблема, что дизайнеры и архитекторы делают картинки, которые не знают как реализовать или при их реализации клиент вылетает из бюджета в несколько раз. **Важно давать тот продукт, который будет соответствовать качественной реализации.** Чтобы это реализовать, необходимо иметь образцы проектной документации и понимание как выбрать архитекторов/дизайнеров, как выстроить работу компании, чтобы по итогу выходил проект в бюджет клиента и который можно было реализовать с точностью как минимум 80%

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ Я МОГУ СТОЛКНУТЬСЯ ПРИ САМОСТОЯТЕЛЬНОМ ОТКРЫТИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ



Вот вопросы, с которыми вы столкнетесь при самостоятельном открытии строительной компании:

- документы
- образцы документов
- договора
- графики работ
- лицензирование и сертификация
- маркетинг
- продажи
- личное позиционирование
- позиционирование бренда
- поиск клиентов
- переговоры с клиентами
- офис
- какой должен быть офис
- какие затраты нужно учесть
- как посчитать затраты
- персонал: поиск и найм
- кассовые разрывы
- неправильное управление объектами
- неправильный расчёт маржи
- высокие затраты
- некачественно выполняют работы
- неправильный подбор персонала
- незнание технологий

ВСЕ ЭТИ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛЬНЫ И РЕШАЕМЫ

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



#8

ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ Я МОГУ СТОЛКНУТЬСЯ ПРИ САМОСТОЯТЕЛЬНОМ ОТКРЫТИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ



Компании нужен изначально правильный бюджет на год/полгода/квартал, бюджет на строительный объект, расчет. Надо разрабатывать план работ, планы поставок. Необходимо знать, как выстроить продажи, как дать мотивацию, как правильно её рассчитать, как выстроить бренд и маркетинг. **Всё это я даю в франшизе и показываю на примере PrivateHouse, предоставляю рабочие документы компании и рассказываю, как это сделать.** В дополнение на личных разборах совместно ищем лучшие решения.

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

#9

ПОЧЕМУ НЕ У ВСЕХ ПОЛУЧИТСЯ УПРАВЛЯТЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИЕЙ?

Строительный бизнес - это сложный бизнес, но высокоприбыльный и маржинальный. Здесь нужно не только желание, нужна твёрдость и уверенность, ежедневная работа над собой и компанией, необходимо вникать и разбираться, постоянно развиваться, работать и осваивать технологии, собирать команду. Это не франшиза по кофейне. Здесь гораздо больше процессов и многое зависит от людей, а не от оборудования. Лучше знать вначале своего пути, чем потом жалеть о потраченном времени.

#10

ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА PRIVATEHOUSE ЛУЧШЕЕ, ЧТО ЕСТЬ ИЗ ФРАНШИЗ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ? ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА БЕЗ РОЯЛТИ?

Есть такая стратегия, следуй за лидером. По сути копирование чьего-либо опыта - это основа любого бизнеса на первом этапе. Сразу возникает идея, после мы оглядываемся и находим того, кто успешно работает и дальше пытаемся копировать. Правда это сложно, долго и малоэффективно, потому что совершается много ошибок.

Моя франшиза отличается тем, что я не просто передаю документы, а я сопровождаю в течение полугода (если франшиза полного цикла - сопровождение в течении года). Я считаю, что рядом должен быть кто-то, кто поможет, подскажет и это обязательно должен быть тот, кто имеет опыт в таком же бизнесе/сфере, потому что **только так можно избежать ошибок, просить совет, разобрать проблемы, подсказать решение.** Вы избежите ошибок, ваши шансы увеличатся.

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

#10

ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА PRIVATEHOUSE ЛУЧШЕЕ, ЧТО ЕСТЬ ИЗ ФРАНШИЗ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ? ПОЧЕМУ ФРАНШИЗА БЕЗ РОЯЛТИ?

Я вам не гарантирую 100% результат. **Многое всё равно зависит от вас**, как вы проведёте переговоры, как вы сделаете многие важные процессы в бизнесе, но **с моим контролем – ваши шансы кратно увеличатся**.

Я не верю в франшизы, которые передают просто материал или базовые знания. И скорее всего покупатели таких франшиз совершат все те же ошибки, т.к. когда у тебя есть готовые документы, в них ещё нужно разобраться и правильно адаптировать под свою ЦА и свой рынок, под свою ситуацию

Без менторской работы с собственником – строительные франшизы будут терпеть крах.

Я лично веду консультации и работаю с франчайзи, раз в 2 недели у нас онлайн-встречи - это важно.

Если вы хотите, чтобы ваш бизнес жил больше 10 лет, ищите сильного партнёра. Думайте, когда делаете выбор. Хорошее не может стоить дёшево, а получить ксерокопию посредственности, означает стать как все и изначально ухудшить свои показатели и шансы на успех

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

#11

ИНФОРМАЦИЯ О БЛОКАХ ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE. ЧТО ДАЮТ ЭТИ БЛОКИ И ПОЧЕМУ ОНИ ОЧЕНЬ ВАЖНЫ?

Франшиза PrivateHouse строительные или отделочные работы 7500\$

Отображать темы: Списком

Модуль 1. Вступление (2 блока)

1. Вступление и знакомство
2. Ознакомиться с материалами и составить план действий

Модуль 2. Структура и Стратегия (2 блока)

1. Структура и стратегия презентации
2. Ознакомиться с материалами и составить план действий

Модуль 3. 3 Бюджетирование и управление компанией (2 блока)

1. Рабочая Тетрадь и Видео Комментарии от Алексея
2. Бюджетирование и управление компанией документы

Модуль 4. 4 Маркетинг и привлечение клиентов (5 блоков)

1. Рабочая Тетрадь и Видео Комментарии от Алексея
2. Брендинг
3. Контекстная реклама
4. Отчёты Маркетинг
5. Рабочие документы Маркетинг

Модуль 5. 5 Продажи и отдел продаж (5 блоков)

1. Рабочая Тетрадь и Видео Комментарии от Алексея
2. Обучение отдела продаж
3. Битрикс Воронка
4. KPI отдела продаж
5. Документы Отдел продаж

Модуль 6. 6 Процессы строительства и контроля (10 блоков)

1. Рабочая тетрадь и видео комментарии от Алексея
2. Подрядчики отбор и проверка результата
3. Контрольные точки результатов работ
4. Система контроля выполнения работ
5. Нюансы и проблемы, выявление и устранение
6. Образцы KPI
7. Форс-мажоры, проблемы на объектах и пути их решения
8. Контроль Фото и Видео
9. Строительный и авторский надзор (образцы чек листов по авторскому надзору)
10. Регламенты и Чек-листы

Модуль 7. 7 Персонал поиск найм и адаптация (5 блоков)

1. Рабочая Тетрадь и Видео Комментарии от Алексея
2. Образцы KPI
3. Регламенты и Чек листы
4. Система адаптации
5. Система найма

Мы собираем с вами бизнес. Новый - эффективный и конкурентный. Поэтому Блоки очень важны и последовательность именно такая.

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

#12

НУЖЕН ЛИ ОФИС? КАКИЕ ЕЩЁ ВЛОЖЕНИЕ НЕОБХОДИМЫ, КРОМЕ ОПЛАТЫ ЗА ФРАНШИЗУ?

Офис обязателен. Рекомендую иметь дополнительно 3000-5000\$ для развития бизнеса. Они пойдут на лицензирование и сертификацию, маркетинг.

#13

КОМУ ПОДОЙДЁТ ФРАНШИЗА PRIVATEHOUSE? И КОМУ НЕ ПОДОЙДЁТ?

- Ты хочешь выстроить сильный интересный, разносторонний, постоянно изменяющийся бизнес, зарабатывать на нём хорошие деньги и иметь возможность общаться с разными людьми, расширить свои связи и знакомства?
- Ты амбициозный, целеустремлённый, коммуникабельный, не боишься сложностей, хоть и понимаешь, что они будут?
- Обладаешь креативным подходом к решению разных задач или хочешь этому научиться.
- Готов трудиться и совершенствоваться постоянно?
- Ты любишь продавать или имел опыт в продажах?
- Не боишься вызовов и хочешь играть по-крупному?
- Тебе изначально нравится стройка?

**У ТЕБЯ ЕСТЬ ВСЕ ШАНСЫ НА УСПЕХ И ВЫСОКУЮ
МАРЖИНАЛЬНОСТЬ**

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

Если ты хочешь, успеть стать одним из 3 франчайзи, то напиши на WhatsApp моему помощнику +48 511 119 134 или в группе <https://t.me/brendbusiness> «Счёт-Вебинар» и получи гарантированное место после оплаты счёта на франшизу.

СДЕЛАЙ ЭТО СЕЙЧАС, ПОТОМ ТЫ МОЖЕШЬ НЕ УСПЕТЬ

#14

КАК СТРОИТСЯ РАБОТА С ФРАНЧАЙЗИ ПОСЛЕ ПОКУПКИ ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE?

После оплаты франшизы, в течении 3х дней вы получаете доступ на платформу, за вами закрепляется помощник (действующий сотрудник компании).

Вам высылается доступ к анкете, где вы честно должны заполнить всю информацию - **это наша точка А**. В конце работы вы будете заполнять анкету с помощником, чтобы увидеть нам все результаты которых вы добились - **это наша точка Б**.

Помощник будет помогать на разных этапах с документами и другими текущими вопросами. Вы начинаете изучать блоки и после прохождения каждого блока, идёт разбор блока и совместная встреча с Алексеем. Адаптация и ваша работа по созданию компании.

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

#15

СКОЛЬКО У НАС ФРАНЧАЙЗИ? КТО ОНИ И СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ?

Франшиза PrivateHouse появилась в середине 2022 года. За год мы пустили в свою сеть только 2 франчайзи. **Алексей берёт всего 5 франчайзи на 2023 год.** Каждый уже давно отбил свои вложения во франшизу. Их прибыль, это коммерческая тайна этих компаний.

#16

КЕЙСЫ С ФРАНЧАЙЗИ, КАК МЫ ИХ РЕШАЛИ

Каждый франчайзи имеет свою скорость обучения. **Поэтому с каждым работа строится индивидуально.** Кейсов много и у каждого свой. Кто-то хотел быстро запустить базу проектов и уже **через 3 дня запуск был сделан.**

#17

КАКИЕ ЦЕЛИ НУЖНО СТАВИТЬ ПОСЛЕ ПОКУПКИ ФРАНШИЗЫ? (ИНВЕСТИЦИИ)

Нужно думать в рамках 10 лет. **Ваша цель - это свои объекты, которые вы будете строить на перепродажу.** Здесь ваша маржа будет большая. Инвестиции в недвижимость - гарант вашего успеха и безопасность вашей семьи.

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

#18

ЧЕМ ВАША ФРАНШИЗА ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ДРУГИХ ФРАНШИЗ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА?

Если ты хочешь быть в своём регионе и на своём рынке одним из лидеров, то PrivateHouse научит как это сделать правильно. **Личный коучинг собственника Чеховского Алексея и опыт компании за 14 лет.** Хочешь быть лучшим - учись у лучших!

Я помогаю людям делать сразу качественный бизнес, создавая своё комьюнити PrivateHouse

Количество мест на 2023 год ограничено. Казахстан франшиза полного цикла уже не продаётся. Я беру всего 5 франчайзи на 2023 год. **Осталось только 3 места.**

Также я планирую поднимать цены на франшизу PrivateHouse на 30%, скорее всего это будет уже в этом году.

Если ты хочешь, успеть стать одним из 3 франчайзи, то напиши на WhatsApp моему помощнику +48 511 119 134 или в группе <https://t.me/brendbusiness> «Счёт-Вебинар» и получи гарантированное место после оплаты счёта на франшизу.

СДЕЛАЙ ЭТО СЕЙЧАС, ПОТОМ ТЫ МОЖЕШЬ НЕ УСПЕТЬ

Партнёры, какие ещё вопросы у вас остались? Напишите и я подготовлю дополнительно свои рекомендации.

АЛЕКСЕЙ ЧЕХОВСКИЙ

СОБСТВЕННИК И ВЛАДЕЛЕЦ СТРОИТЕЛЬНОЙ
КОМПАНИИ И ФРАНШИЗЫ PRIVATEHOUSE



PRIVATE HOUSE

ВАЖНО

Вся информация чек-листа - это всего лишь 1-2% от опыта, которым я могу с вами поделиться.

**Я помогаю начинающим и действующим бизнесменам
выстроить рабочую систему ведения бизнеса,
умножить свои доходы и увеличить эффективность
работы компании**

Поэтому, если вы хотите выстроить бизнес, который приносит прибыль, получить все инструменты для умножения доходов и увеличения эффективности работы - пишите на WhatsApp моему помощнику +48 511 119 134 или в группе <https://t.me/brendbusiness> «Счёт-Вебинар» и получи гарантированное место после оплаты счёта на франшизу

Познакомиться с компанией PrivateHouse

