

Ответы на ТОП-11 вопросов

1. Почему человек выиграет от покупки готового бизнеса у нас, а не открытие его с НУЛЯ.

Старт любого бизнеса - высокий риск. Все знают о статистике, что 80% бизнесов закрываются в первые годы.

Что касается нашей компании - работающий бизнес, который ежемесячно приносит прибыль, высокорентабельный, стабильный, переживший кризис и занимает лидирующие позиции на рынке Киева по услугам химчистки мебели, ковров, ковров, стульев, матрасов на дому.

Преимущества покупки готового нашего бизнеса - то, что с плеч покупателя исчезают такие тяжелые задачи:

- **ПОМЕЩЕНИЯ.** Поиск необходимых помещений под офис, склад. По оптимальной цене, локации, критериям: электричество, вода, охрана, доступ, отоплению.
- **ТЕХНОЛОГИЯ.** Учиться, разбираться в технологии. Чтобы использовать правильные средства, которые прекрасно работают, будут довольны клиенты и не съедят весь бюджет.
- **ПОКУПКА АВТОМОБИЛЕЙ.** Пожалуй самое легкое из списка. Но главное преимущество не придется тратить время на покупки, проверять исправность подходит под задачи.
- **ПОИСК ПЕРСОНАЛА.** !!! Из около 100 тех людей, которые заинтересуются работать, доходят на собеседование 30 из них около 10 интересуется работа, из них 5 подходят на первый взгляд.
- **ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА.** И с 3-5 ти мастеров которые выйдут на работу, в лучшем случае останется 1. А это потерянное время которое может занять и полгода год. Сюда также входит: обучить мастера азам технологии и проверить его в деле. **ЕСТЬ ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО** при найме и обучению мастеров, но об этом позже...

- **БИЗНЕС ПРОЦЕССЫ.** Кто куда едет, что делает, где покупать средства ...

- **СИСТЕМА МОТИВАЦИИ** менеджеров / мастеров. Не нужно тестировать систему мотивации, она уже готова. Наш коллега почти не получал прибыли, хотя заказы были, а все из-за неправильной системы мотивации менеджеров!

- **ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА.** Если сложить прайс на услуги, только принимая во внимание анализ конкурентов - это может быть причиной малых прибылей, низкой рентабельности... Правильный прайс - то к чему не во всех доходят руки при старте бизнеса в услугах, потому, что многие успокаивают себя: «ну мы же только начинаем».

- **ПОСТАВЩИКИ.** Не имея контакты необходимых людей и базовых знаний - можно просто переплачивать до 30% на средствах и до 90% на оборудовании, ремонте и запчастях.

- **ТЕЛЕФОНИЯ.** Представим как бывает чаще всего? Все звонки идут руководителю, он забытое перезванивать, о чем говорили не может вспомнить ... Чтобы такого не было, все входящие / исходящие звонки клиентов / менеджеров у нас идут через виртуальную телефонию, где можно увидеть: количество звонков входящих / исходящих, на которые номера звонили, сколько менеджер говорил, прослушать звонки, настроить переадресацию на любой телефон, отправлять клиентам смс в 2 клика ...

- **ВЕДЕНИЕ КЛИЕНТОВ.** Блокнот или EXCEL - хорошо для старта. Но когда у Вас тысячи контактов и нужно знать кому когда позвонить, о чем говорили, когда были заказы ... лучше использовать для этого CRM. И только на выборе и не правильном выборе можно потратить месяцы- месяцы времени. А если не использовать, тогда потери будут в прибыли. Потому успешно использование компанией CRM в нашем случае позволяет на 50-100% увеличить количество заказов. И база клиентов и потенциальных клиентов – БОЛЬШАЯ ЦЕННОСТЬ.

- **РЕКЛАМА.** Если раньше Билл Гейтс говорил, что когда Вашего бизнеса нет в интернете, то его нет совсем. То сейчас

не достаточно просто иметь сайт, запустить контекстную рекламу в Google, вложиться в SEO ... ибо неправильный выбор рекламных каналов - приводит к убыткам.

А правильный к прибыли. Открывая бизнес с нуля многие конечно пробуют все варианты рекламы, большинство из которых никогда не окупают себя! А покупая готовый бизнес вы получите оптимальные настроенные источники рекламы, приносящие доход.

• **ОБОРУДОВАНИЕ.** Только купив оборудование – это не значит зарабатывать деньги! И одной из самых распространенных ошибок -

1. Покупка много чего лишнего
2. Покупка не удобно в использовании техники
3. Подписка - потеря денег
4. Покупка не качественное оборудование.

Покупая наш готовый бизнес - Вы получите оптимальное оборудование, оптимальное количество, которое максимально эффективно используется и приносит доход.

• **РЕМОНТ.** Придется самостоятельно разбираться в ремонте техники, ухода за ним, искать мастеров кто отремонтирует. Покупая бизнес, все мастера могут решить 90% ситуаций самостоятельно которые случаются с техникой и по 10% есть контакты мастерских и поставщиков где можно купить необходимые детали.

• **САЙТ + SEO.** При старте на сайт может уйти несколько месяцев, а на SEO, чтобы занять хорошие позиции по необходимым поисковым запросам еще около 6 месяцев, а может и год. Покупая бизнес вы получаете уже готовый сайт, с хорошими показателями в SEO выдачи и клиентами которые будут приходить к Вам с первых дней.

• **БАЗА КЛИЕНТОВ.** Когда начинаете базы никакой нет. У нас рабочая база за несколько лет, состоящий из нескольких тысяч клиентов и еще больше потенциальных. Каждый клиент имеет свою историю, когда делали, какая сумма заявки, комментарии менеджеров о чем говорили и дата следующего звонка.

Под базой подразумевается - Имена, телефоны, адрес, мейлы некоторых, что делали, чек.

• **ФЕЙСБУК / ИНСТАГРАМ.** Когда начинаешь бизнес не всегда находится время уделить аккаунта в фейсбуке / инстаграма где будет представлена компания, где будут потенциальные клиенты которые следят за тобой. Большинство конечно начинают вести группы в социальных сетях, но останавливаются когда собралось несколько сотен подписчиков. Покупая бизнес в нас, Вы получаете фейсбук страницу на которой более несколько тысяч подписок! Так как у нас наибольшие группы в социальных сетях и ведем активность, Вы сразу будете впереди конкурентов.

И несколько еще преимуществ.

- Рабочий бизнес - все работает
- Быстрый старт - за месяц Вы освоите рабочие моменты в самом бизнесе
- Не нужно искать персонал - все вакансии закрыты
- Доход не через полгода год, а с первого месяца
- Экономия времени - купив бизнес вы сэкономите 1-2-5 лет, чтобы дойти до такого уровня
- Полезный продукт - несет пользу людям, компаниям, делает мир чище и здоровее
- Замечательный коллектив - приятно работать, отдыхать, общаться в такой команде
- 1 раз в месяц собираемся коллективом поиграть в футбол, пейнтбол, шашлык ...

2. В чем наши главные и конкурентные преимущества?

Мы нацелены на то, чтобы бизнес Аклин выполнял одну из основных задач - генерирование прибыли для владельца + был полезным для людей.

Так как развивали бизнес для себя, поэтому делали его максимально рентабельным, профессиональным и оптимизированным.

- Американская и немецкая техника
- Подсушиваем мебель, ковры, ковровлин. Подобная техника в ~ 10% компаний
- Честно используем средства (USA, Germany)
- База клиентов + CRM
- Наибольшие страницы в Facebook / Instagram в Киеве
- Гарантия на все услуги
- Узкий профиль и высокая экспертность в нем
- Сервис (мы перезваниваем клиентам, уточняем все ли понравилось ...)

3. В чем наша фишка?

Мы смогли совместить две вещи - предоставление услуг высокого уровня, обучая персонал, используя профессиональную технику, не экономя на средствах и иметь отличные показатели по рентабельности и прибыли.

В основном коллеги на рынке:

1. Оказывают услуги низкого качества, делая много работы и при этом скромно зарабатывая;
2. Настолько пытаются разобраться в технологиях, забывают о продажах, организации команды и также остаются без прибыли.

Наша фишка – то, что мы нашли и создали золотую середину.

4. Какие процессы у нас автоматизированы и которые необходимо автоматизировать?

С автоматизированных процессов это:

- Ведение клиентов в CRM - менеджерами
- Заполнение расписания
- Звонки - Клиенты - СМС - Задачи - все в одной системе
- Средства химии - приходят на склад Новой Почты в 3-х минутах от склада
- Сервисы для работы с фейсбук и инстаграм
- Группа в вайбере для мастеров, где видно, что необходимо купить, требующая ремонта техника, фото с объектов
- 1 раз в месяц, генеральная уборка на складе, офисе, автомобилях

- Диспетчирование

Что нужно автоматизировать:

- Ведение страниц в фейсбук, инстаграм - SMM менеджер
- оплата счетов за аренду, сервисов, пополнение телефонии
- Проверка телефонных номеров, работают ли

5. Риски какие мы видим в будущем и как их можно избежать?

Основные риски:

- Высокий рост доллара, например в два раза (увеличит расходы - дизель и средства, при этом бизнес останется высокорентабельным).
- Увольнение менеджера, мастера (несмотря на оптимизированный состав команды, она может работать и в отсутствии 1-2 членов команды определенное время, это дает время, чтобы при необходимости найти и научить нового человека на свободную должность)
- Поломка автомобиля / авария (если автомобиль выпадает из работы более чем на неделю, тогда хорошим вариантом будет арендовать автомобиль, это предоставит мобильность и поможет безболезненно пройти отсутствие авто). Если машина выбывает на 1-2-3 дня, то используя 1 авто, можно в большинстве случаев спокойно работать, порой используя в помощь такси.

6. Почему мы продаем прибыльный бизнес?

Наш бизнес - бизнес вместе с которым мы росли, получали опыт, ошибались и делали правильные решения. Теперь когда он имеет отличные характеристики и его не стыдно показать другим, желаем его передать в хорошие руки. А сами решили перейти в другую сферу бизнеса.

Этому бизнесу Сергей посвятил - 9 лет, Миша - 4 года. За это время было сделано большое количество всего, от идеи до бизнеса который знают, рекомендуют и имеющий отличную команду.

Почему мы его продаем, если он прибыльный?

Потому что есть понимание - полностью автоматизировать бизнес не совсем реально (или может мы не знаем как), ему как не крути нужно внимание владельца, его энергия и желание развивать компанию.

И во-вторых - не удастся одновременно хорошо заниматься несколькими делами одновременно.

Поэтому было принято решение его продать.

Мы ищем человека, у которого будет желание развивать компания, делать крутой сервис и зарабатывать :)

7. Есть ли будущее у нашего продутками?

Сфера выездной химчистки в Украине очень молодая - первые компании начали появляться около 10-15 лет назад, и ежегодно спрос на услуги только растет.

В Украине рынок является не большим, так например **в США этому направлению уже более 100 лет**, высокий спрос, конкуренция ...

Глядя на это можно с уверенностью сказать, что **рынок услуг выездной химчистки будет ежегодно расти**, а зарабатывают максимум те кто стоят в начале и сейчас завоевывают рынок.

8. Как мы видим перспективы развития бизнеса?

Перспектива - стабильный рост рынка услуг, рост предоставления предпочтения клиентами качественных услуг и сервиса.

- Есть возможность развиваться по франшизе на всю Украину.
- Есть возможность развиваться из-за увеличения количества бригад, заказов.
- Есть возможность развиваться из-за расширения линейки услуг.

9. Нужно ли делать инвестиции в бизнес и что будет в деньгах на выходе?

Сам по себе наш бизнес - самодостаточный бизнес, который приносит доход.

Инвестиции могут быть полезными при использовании тех стратегий которые были рассмотрены выше.

Если принять во внимание небольшие инвестиции, то можно сказать, что есть возможность увеличения рекламного бюджета в разы (соответственно, доход и прибыли).

Сейчас бюджет стабилизирован и мастера работают от месяца к месяцу в пределах 80-90% загруженности, хотя бывают и всплески на все 200%.

Наиболее понятные инвестиции в бизнес которые будто лежат на поверхности - купить автомобиль, новый комплект оборудования, 5 менеджеров в отдел продаж - могут быть не лучшим вариантом для развития.

Лучшей инвестицией будет разобраться в бизнесе, автоматизация бухгалтерии, общее время с сотрудниками, понять целевую аудиторию.

10. Текучка

Есть ли текучка персонала?

- Люди работают в нашем бизнесе уже больше года.
- Вся команда - те с которыми приятно работать, также с каждым месяцем они растут как мастера, менеджера.

Мы стараемся в компании делать все для того, чтобы всем было комфортно работать, развиваться и при этом получать достойную оплату ...

11. Сезонность

Спрос на услуги есть в течение всего года, при этом определенная сезонность также есть.

Если принять во внимание, что есть некий СРЕДНИЙ СПРОС на услуги, то среди года можно выделить:

ОЧЕНЬ ВЫСОКИЙ СПРОС:

- Средине весны (перед Пасхой)
- Конец лета;
- Перед новым годом.

НИЗКИЙ СПРОС:

- Январь, февраль
- Перед началом отопительного сезона (~ 1-2 недели)

PS: ПРЕИМУЩЕСТВО ЗИМНЕГО ВРЕМЕНИ, когда спрос падает является замечательное время:

- набраться сил, время для отпуска, ревизия техники ...
- проанализировать предыдущий год, сильные и слабые моменты выделить
- Уделить время стратегии и маркетинга на следующий год.
- составить план роста

Зима - одно из лучшего времени для покупки компании, потому что есть время для того, чтобы разобраться в деталях, подготовиться к сезону и составить планы на год!

Я надеюсь эта информация о нашем бизнесе была полезна и поможет принять правильное решение.

Для связи набирайте меня по телефону:
095-600-45-20

-- Михаил