

Бизнес-план КЛИНИНГОВАЯ КОМПАНИЯ



Готовый бизнес-план клининговой компании с расчетами, планом, советами и рекомендациями по открытию в вашем городе.

СОДЕРЖАНИЕ:

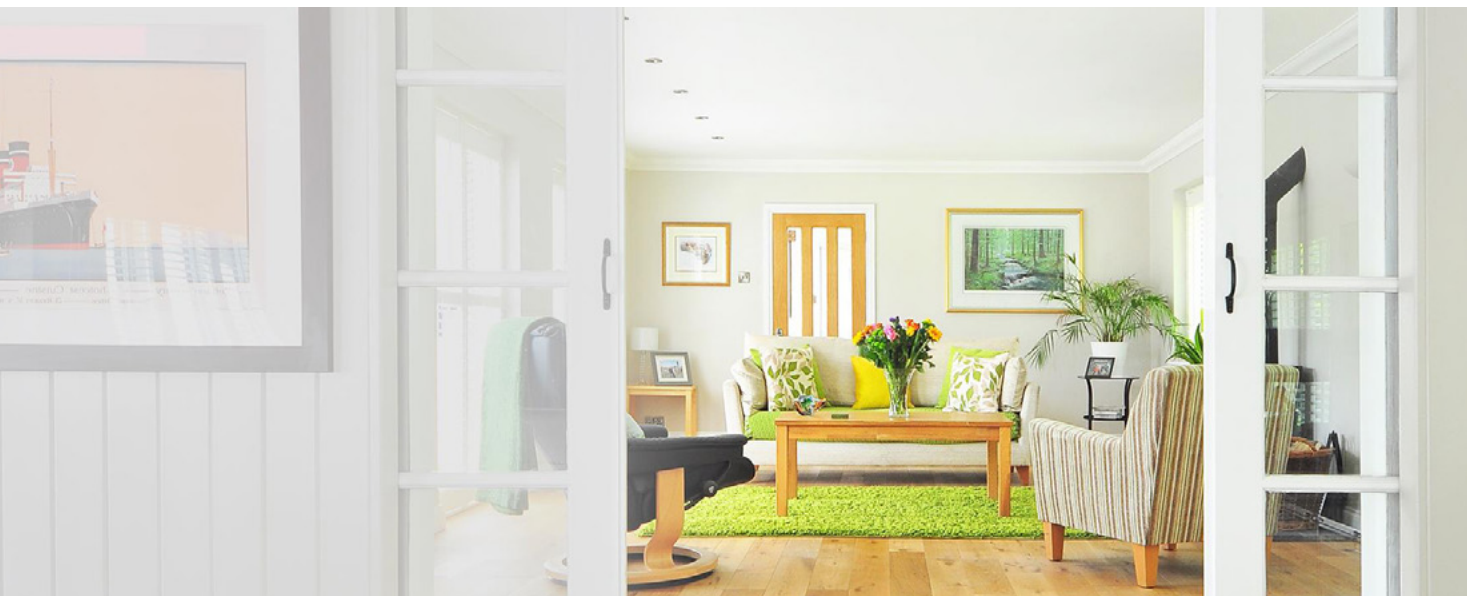
Бизнес-план клининговой компании	3
Скачать готовый бизнес-план клининговой компании	3
Пример бизнес-плана клининговой компании	3
Актуальность идеи и анализ рынка с оценкой конкурентов	4
Пример с расчетами и анализ рисков	5
Выбор концепции	7
Ассортимент услуг	7
Тренды 2019 года: на что обратить внимание	8
Выбор места: удобство, проходимость человекопотока, цена аренды	8
Требования к клининговой компании, оборудование и материалы	9
Поставщики оборудования и расходных материалов	9
Стандарты и ГОСТы	10
Регистрация юридического лица и необходимые документы	10
Возможные варианты ведения бухгалтерии и система налогообложения	11
Сотрудники и персонал: подбор, найм и оформление	11
Организационный план	12
Производственный план	12
Пути сбыта	13
Эффективные способы продвижения и увеличения продаж	13
Финансовые результаты и типовые ошибки	14
Срок окупаемости стартовых затрат	14
Заключение	15



БИЗНЕС-ПЛАН КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Клининг – это профессиональная услуга по уборке различных помещений, которое произошло от английского слова clean (чистый). Услугами клининговой компании пользуются как крупные предприятия (промышленный клининг), так и обычные физические лица, которым необходимо в короткий срок привести в порядок квартиру, убрать строительный мусор после ремонтных работ или очистить любое иное помещение. Это компании, которые зарабатывают на чистоте и существенно экономят другим людям время. Как бизнес идея, клининговая компания – разумное вложение средств.

За границей услуги профессиональных клинеров (уборщиков) используются повсеместно, а вот в России рынок еще слабо развит. Особенно, в области уборки жилых помещений, то есть, квартир. Если крупные компании и городские фирмы уже давно сотрудничают с клининговыми службами, то обычные жители с недоверием относятся к их услугам и предпочитают делать уборку своими руками. Рынок еще не перенасыщен конкурентами и есть возможность с нуля открыть собственный клининг.



СКАЧАТЬ ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Бизнес план клининговой компании с расчетами необходим тем, кто собирается открыть у себя в городе подобную службу и получать регулярный стабильный доход, оказывая населению услуги в области профессиональной уборки.

Как и в любом другом бизнесе, бизнес план на открытие клининговой компании должен включать в себя такие аспекты, как актуальность идеи и анализ рынка конкурентов, возможные риски и стратегию продвижения, регистрацию в государственных органах, выбор помещения и закупку материалов, найм персонала и другие важные моменты.

ПРИМЕР БИЗНЕС-ПЛАНА КЛИНИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Бизнес план по уборке помещений, представленный нами, характерен для крупного города, с населением свыше миллиона людей. Приведенные цифры могут отличаться в зависимости от ситуации на рынке, но общая концепция и организационные моменты бизнес плана клининга на дому, могут быть взяты за основу бизнесменами из любого региона.



АКТУАЛЬНОСТЬ ИДЕИ И АНАЛИЗ РЫНКА С ОЦЕНКОЙ КОНКУРЕНТОВ

В настоящее время в России рынок клининга не так развит, как на западе. Тем, кто ищет готовый бизнес план клининговой компании с расчетами нужно учитывать этот фактор как один из основных. Если войти на этот рынок сейчас, пока конкуренция еще не так высока, а спрос только формируется – можно создать себе имя, нарастить клиентскую базу и оказаться «на гребне волны» в тот момент, когда вызвать уборщика на дом станет для людей таким же естественным делом, как взять кофе в кофейне. Это подтверждает актуальность идеи открытия собственного бизнеса по профессиональной уборке жилых и коммерческих помещений.

По статистике, только каждая пятая компания регулярно пользуется услугами официальных уборщиков. Чаще всего клининг заказывают торговые точки, бизнес-центры, поликлиники. Чуть реже – промышленные предприятия (из-за специфики работы) и рестораны (у них предусмотрен собственный персонал). Но существует и другой вид клининга – для физических лиц (помощь в уборке квартиры, вывоз строительного мусора, подготовка жилья к сдаче и т.д.). Жители крупных городов, таких как Москва и Санкт-Петербург, относятся к клининговым службам лояльнее. Это обусловлено тем, что работающая часть населения предпочитает экономить свои силы и время, перекладывая заботу о чистоте дома, квартиры или коммерческой недвижимости на специальные службы.

Конкуренция в крупных городах выше, но и спрос больше. Чаще всего такие «службы чистоты» действуют в рамках каждого конкретного города и редко выходят на соседние рынки, не говоря уже о сети клининговых точек по всей России. Говоря о перспективах роста и развития, можно с большей долей вероятности утверждать, что с каждым годом услуги таких компаний станут только востребованнее.

Оценка конкурентов важна начинающим предпринимателям и всем, кто разрабатывает готовый бизнес план по уборке помещений. Первым делом необходимо провести анализ рынка в регионе, где планируется открытие новой клининговой компании. Бизнесмен должен определить стратегию и уникальное торговое предложение для рынка. Одни клининговые компании специализируются на промышленной уборке, другие — только на квартирах и жилых помещениях, в том числе, загородных домах и дачах.