



*Idet***V**am

современное мобильное ателье

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ЧУЖИХ НАВЫКАХ С НУЛЯ?

Наша программа

Первый день:

1. Как это работает без аренды и оборудования и почему работает?
2. Твои конкуренты.
3. Твой прайс-лист. Составишь (принципы и почему так - объясню).

Представляюсь



Ардонская Наталья Михайловна



Роль:

Портниха на
выезде,
Колл-центр,
Подбор
персонала,
Офлайн
продвижение.
Фаундер.

Описание проекта

- МОЙ ПРОЕКТ ателье «ИдётВам».
- Как это работает без аренды и оборудования и почему работает?
- В основе модели:**

У них нет помещений для встречи клиента и исполнителя!!!



Выгоды работы по этой модели

- Помещение не нужно
- Оборудование покупать не нужно
- Ремонт в помещении делать не нужно
- Специальные навыки не нужны
- ИП, ООО до оборота в 50 000руб. – не надо.

В чем подвох и что же нужно?

1. Выбрать направление бытовых услуг :

1. Ремонт обуви.
2. Ремонт одежды.
3. Химчистка или прачечная.

2. Изучить конкурентов (они же исполнители)

- Сколько их?
 - Например в СПб 3000 ателье на 5млн.чел, т.е. на одно ателье 1666чел., а в пос.Чагода Вологодской области 2 ателье на 6000чел., т.е. на 1 ателье 3000 чел.
 - Это даст нам ответ стоит ли?
- Их прейскуранты (цены) 10 наиболее ходовых позиций у трех наиболее известных компаний.
- Максимальные скидки
- Предоставляют ли услугу с выездом? Платно?
- А это даст ответ сколько можем заработать?

Конкурененты

Параметры	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3	Вы
Цена услуги 1				
Цена услуги 2...				
Цена услуги 10				
МАКСИМАЛЬНАЯ СКИДКА				
ДОСТАВКА				

Главная ценность – это основа для разговора с мастером (или химчисткой/праченой или даже ателье), ведь 60% от прайса тебе, а 40% мастеру. Нужно видеть конкретные цифры.

Наша программа

Второй день:

4. Твой сотрудник-мастер. Найдёшь (где и как объясню).

Третий день:

5. Твой клиент. Найдёшь (где и как объясню).

А как «ИдётВам» работает сейчас?

Администратор курирует работу портных.

Я в процесс оперативки не вмешиваюсь.

Очень желательно пройти первый этап и двухуровневую модель самостоятельно.

Я совершала массу ошибок

- Портные исчезали с деньгами (к счастью, не с шубами)
- Портные воровали клиентов и повторные заказы
- Мне пришлось учить портных, как не совершать ошибки в коммуникациях с клиентами.
- Я шла не по самому простому пути (сайт)
- Я искала портных не оптимальными способами.
- Масса ошибок была с созданием площадки и трафика на нее

До встречи завтра

В 19.00