

Презентация действующего бизнеса.

Клининговая
компания с опытом
работы более 10 лет, с
оборотом 7.000.000
рублей в месяц



- Основатели клининговой компании, будучи студентами, более десяти лет назад создали, на сегодняшний день одну из самых крупных компаний города и области.
- Мы являемся одной из самых крупной компанией города и области по объёмам выполненных «разовых работ», таких как, уборка после строительства крупной коммерческой недвижимости, химчистка мягкой мебели, дезинфекция, обеззараживание, как на малых так и на крупных площадях. Компания представляет собой крепкий, давно сформировавшийся коллектив, в котором каждый отвечает за свою зону ответственности, рабочие процессы отлажены и функционируют.

Наша компания это:

- Компания с положительной, десятилетней историей.
- Огромное количество довольных клиентов, которые снова и снова возвращаются в компанию.
- Офис в центральной части города.
- 300 человек, занятых ежедневно на объектах компании.
- Собственный склад техники и инвентаря.
- Собственный парк автомобилей.
- Более 100 договоров на ежедневную уборку на сумму порядка 6.000.000 рублей в месяц.
- Ежедневное выполнение разовых работ.
- Собственный отдел продаж. Отдел кадров.
- Среднемесячный оборот 7.000.000 рублей

Клининговая Компания

На сегодняшний день компания является одной из четырёх сильнейших компаний города и области среди всех компаний, которых примерное количество на сегодняшний день около пятидесяти.



Планы развития компании на ближайшие 2 года:

- Стать компанией номер один по показателям выручки и объёмам предоставляемых услуг в городе, области и среди ближайших областей.
- Сделать акцент на направления в бизнесе, которые на данный момент не сильно развиты (химчистка мягкой мебели, грязезащитные покрытия, кристаллизация твёрдых полов и прочее, экспресс уборка), объём рынка в городе приблизительно 3.300.000 рублей в месяц только по услуге «химчистка»
- Разработка приложения для мобильных устройств и создание системы для оказания услуг «экспресс уборки», объём рынка в Ярославле по предварительным подсчётам 7.000.000 рублей в месяц.
- Открытие представительств в крупных регионах страны (Краснодарский край, Москва и Московская область)

Основатели

- Решение «Ключевых задач» связанных с развитием фирмы.
Маркетинг.

Ежедневная
(средний оборот 6
млн. в месяц)

Склад
(Кладовщик)

- Взаимодействие с поставщиками
- Контроль кол-ва расход. и матер.
- Развозка расходн. По объектам

Разовые работы
(средний оборот 1
млн. руб. в месяц)

Менеджеры (6 чел.):

- Управление, подбор персонала
- Контроль качества, общение с заказчиком
- Контроль расходных материалов и т.д.
- Начисление и выдача зп

Менеджеры (2 чел.):

- Управление, подбор персонала
- Контроль качества, общение с заказчиком
- Контроль расходных материалов и т.д.
- Начисление и выдача зп
- Оценка стоимости объекта

Бухгалтер/офис менеджер

- Финансы
- Налоги
- Первичка и т.д.
- Касса
- Администратор

Отдел продаж (2 менеджера):

- Поиск новых клиентов и увеличение продаж.
- Выполнение плана продаж
- Работа с ключевыми клиентами

Уборщицы (около 300 чел.)

- Уборка объектов

**Профессиональные
уборщики (15 чел.) +
привлекаемые**

Основными продуктами компании являются:

- **Ежедневная уборка коммерческой недвижимости.** Более 100 договоров на сумму 6.000.000 рублей в месяц. Объём городского рынка приблизительно 44.600.000 рублей в месяц.
- **Разовые работы.** Среднемесячный оборот за последний год 1.000.000 рублей. Объём городского рынка приблизительно 33.096.000 рублей в месяц.

Перспективные направления (на данный момент слабо развиты в компании):

- **Химчистка мягкой мебели и ковров.**
- **Экспресс уборка.**



Наши продукты и услуги

Растущий рынок

- Рынок клининговых услуг в России ещё только формируется, на сегодняшний день объём рынка составляет 300-340 млн. долларов, ежегодный прирост составляет 20-30%. Даже взяв отдельно рынок региона в котором работает компания, мы видим что по всем направлениям огромные перспективы роста.

Команда

- За годы работы нам удалось собрать действительно хорошую команду, в которой каждый человек ценит и любит свою работу и нашу компанию, что безусловно влияет на результаты компании.

Репутация

- В нашем городе проживает порядка 800.000 человек, не самый большой город... В таких условия репутация компании очень важна, о твоей репутации могут легко узнать твои потенциальные клиенты. Поэтому за всё время работы мы старались и добивались хорошей репутации, о чём говорят множество положительных отзывов клиентов в наших соц .сетях и благодарственные письма от крупных клиентов.

Процессы

- На сегодняшний день в компании отлажены все операционные процессы, в компании имеется собственная CRM система для работы с разовыми заказами, построены отчётные таблицы, ведётся учёт входящих лидов, отлаженно взаимодействие как внутри команды так и с поставщиками расходных материалов.

Наши сильные стороны

Инфраструктура

- Рабочий сайт, «живые социальные сети, настройки SEO продвижения, настройки Яндекс директ и Google Adwords, все это уже готово и работает, собственнику остаётся лишь контролировать баланс на аккаунтах. Данные источники приносят ежедневно в среднем по 3 заказа со средним чеком 12.000 рублей только по одному из направлений.

Маркетинг

- В компании непрерывно разрабатываются акции, конкурсы, подарки для клиентов. Только наши клиенты заказав уборку квартиры после ремонта могут получить приглашение в боулинг на всю семью. Данные процессы увеличили уровень доверия нашей компании, что в свою очередь ведёт к тому, что клиенты снова и снова выбирают нашу компанию.

Партнёры

- За годы работы компания обросла надёжными партнёрами и поставщиками, имеются хорошие скидки на все необходимые для работы материалы и технику, договора предусматривают хорошие периоды отсрочки платежей, доставку до склада компании.

Результат

- В 2011 году в компании работали 2 человека (собственники), на сегодняшний день, к весне 2021 года в компании работает около 300 человек. Каждый день на протяжении десяти лет собственники работают над развитием компании, живут компанией, что позволяет достигать новых высот и хороших результатов. В компании «У руля» никогда не было проходимцев, за всё время существования, компанию развивают заинтересованные люди!

Наши сильные стороны



1. CRM система. Полностью разработана компанией и продолжает усовершенствоваться и дополняться.

The screenshot displays a CRM system interface. On the left is a dark sidebar with navigation items: Заявки, Клиенты, Продажники, Исполнители, Статистика, and Должники (with a red badge '0'). The main content area has a top navigation bar with a menu icon and a 'Выйти' button. Below is a breadcrumb 'Главная / Заявки' and a 'Создание заявки' button. A filter bar shows 'Все', 'В работе' (selected), 'Отказ', and 'Завершены'. The main card for request № 217 includes a 'В работе' status tag, a 'заявка продавца' tag, and 'наличные' payment type. Action buttons include 'Редактировать' and a delete icon. A 'Работа закончена' button is also present. The card text describes a cleaning job at a pizzeria, including the address, date, client info, manager, and price.

Заявки

Главная / Заявки

Создание заявки

Все В работе Отказ Завершены

В работе заявка продавца наличные

Редактировать

Работа закончена

№ 217
25.07.2018, 11:13

73 м3, к 9.00ч утра Послестроительная уборка Пиццерии: сверха-донизу, светильники,обеспыливание стен,мебель,вентиляционные трубы, кухонный зонт (взять для него моющее средство!),окна и входная группа с 2х сторон,все помещения,размывка пола. 3 человека.

Адрес: Чайковского,40

Дата выполнения работ: 25.07.2018

Клиент: Кирилл Пиццерия, +79806640352

Менеджер: Сеня

Цена: 20000 руб. (премия: 2000 руб.)

2. Сотрудники. За 10 лет работы сформирована сильная команда людей, каждый из которых чётко понимает и выполняет свои об



3. Анализ

	ноябрь.20	декабрь.20	январь.21	Среднее за период
1. Выручка	7 310 687,00₽	8 181 809,00 ₽	7 203 531,00 ₽	7 565 342,50 ₽
2. Постоянные затраты				
Маркетинг, реклама	16 710,00 ₽	19 660,00 ₽	10 937,00 ₽	15 769,00 ₽
Услуги связи	7 000,00 ₽	10 000,00 ₽	0,00 ₽	5 666,00 ₽
Банковские расходы	45 275,00 ₽	43 055,00 ₽	31 569,00 ₽	39 966,00 ₽
Амортизация оборудования и инвентаря	90 187,00 ₽	54 720,00 ₽	52 920,00 ₽	65 942,25 ₽
Аренда и содержание помещения	58 220,00 ₽	70 000,00 ₽	0,00 ₽	42 740,00 ₽
Зарплата офисные сотрудники	405 259,00 ₽	482 098,00 ₽	427 094,00 ₽	438 150,00 ₽
Лизинг	19 540,00 ₽	19 540,00 ₽	19 540,00 ₽	19 540,00 ₽
Итого	642 191,00 ₽	699 073,00 ₽	542 060,00 ₽	627 774,66 ₽
3. Переменные затраты				
Зарплата персонала	4 572 666,00 ₽	4 835 154,00 ₽	4 673 542,00 ₽	4 693 787,00 ₽
Расходные материалы (инвентарь, химия)	522 354,00 ₽	722 109,00 ₽	296 520,00 ₽	513 661,66 ₽
ГСМ	54 500,00 ₽	83 000,00 ₽	87 000,00 ₽	74 833,00 ₽
Ремонт авто/оборудования	92 720,00 ₽	52 247,00 ₽	0,00 ₽	48 322,00 ₽
Аренда техники/оборудования	0,00 ₽	0,00 ₽	0,00 ₽	0,00 ₽
Прочие расходы	135 000,00 ₽	142 423,00 ₽	33 328,00 ₽	103 583,00 ₽
Итого	5 377 240,00 ₽	5 834 933,00 ₽	5 090 390,00 ₽	5 434 186,00 ₽
4. Маржинальная прибыль	1 933 447,00 ₽	2 346 876,00 ₽	2 113 141,00 ₽	2 131 154,00 ₽
4. Валовая Прибыль	1 291 256,00 ₽	1 647 803,00 ₽	1 571 081,00 ₽	1 503 380,00 ₽

4. Инструкции

Все процессы проходящие в компании описаны в должностных инструкциях каждого сотрудника. Что в свою очередь позволяет компании перейти на новый уровень, когда зависимость от определённых сотрудников становится минимальна. Не смотря на то, что коллектив в компании дружный и многие сотрудники работают не первый год в компании, наличие описанной структуры и должностных инструкций оберегает владельцев от многих не приятных моментов.

Оценка стоимости

Группы Компаний

составляет не более **39.000.000 рублей**

Итоговая оценка стоимость бизнеса

- Оценка стоимости проводилась на основе данных, представленных исключительно сотрудниками Группы компаний. Внешнего аудита с привлечением сторонних аудиторов на данный момент не проводилось.
- Оценка учитывает особенности ведения бизнеса в Группе компаний, в частности рассредоточенность оборотов и активов по различным компаниям.
- Оценка принимает во внимание применение в Группе компаний агрессивных схем налогового планирования.

Факторы способные уменьшить стоимость Группы компаний:

- Негативное влияние налоговых и прочих органов на сферу в которой компания ведёт деятельность.
- Ужесточение контроля за клининговой сферой в России.
- В связи с ростом рынка, появляется много молодых конкурентов играющих на понижение цены на услуги, тем самым делая «клининг» дешёвым.

Факторы способные увеличить стоимость Группы компаний:

- Благодаря имеющейся базе возможно увеличение оборотов на 20-30 % за счёт внедрения новых услуг и технологий.