ПРОЕКТ ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

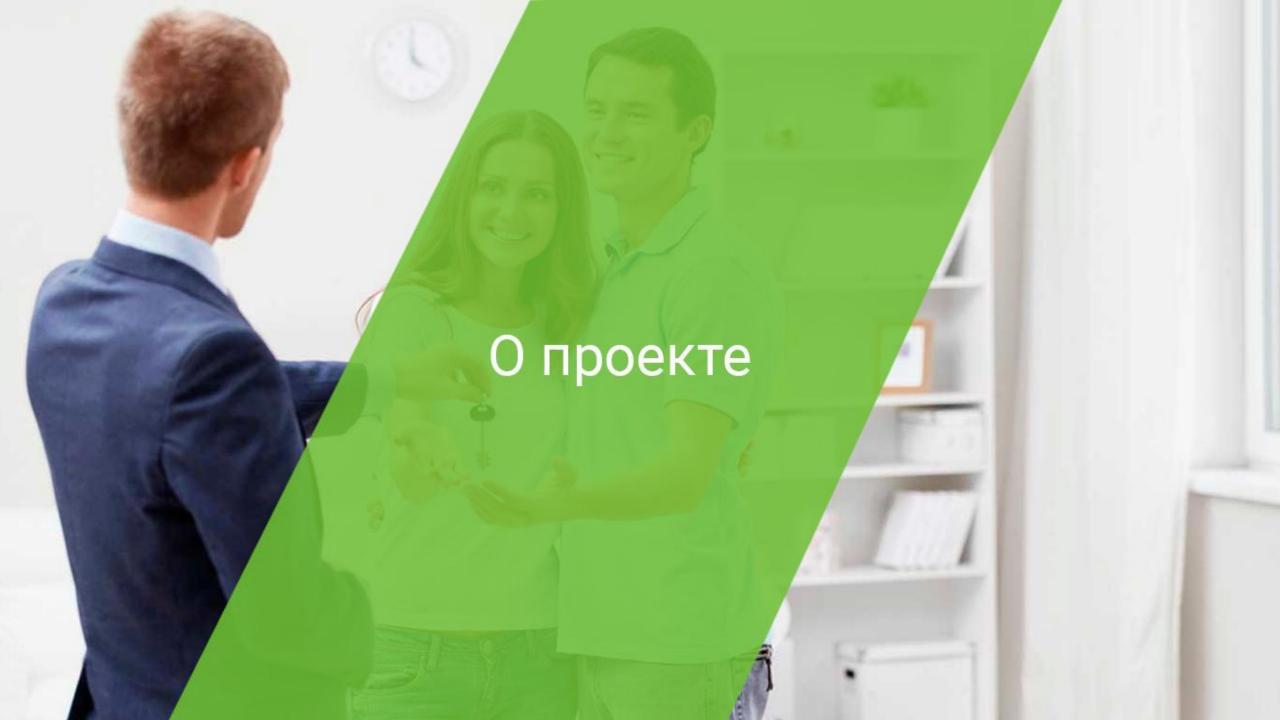


"НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ ЖИЗНИ И БИЗНЕСА", г. Москва



Эрнст Эльвира

- 7 лет в сфере недвижимости
- 3 бизнес-проекта с нуля
- Руководитель отделов в ТОПовых компаниях г.Москва, г.Казань, в агенстве недвижимости.
 Срочные выкупы, продажи недвижимости с обременением /долгами, продажи, Коммерческая Недвижимость, Аренда недвижимости
- Детский-магазин в Волгограде.
 Чистая прибыль в лучший месяц 400 тысяч рублей. Запуск, развитие и продажа, как готовый бизнес
 Выездная студия красоты Волгоград.
 Запуск, развитие и продажа, как готовый бизнес
 Помогала с запуском Производства детской одежды Москва.
 - Консультации начинающих и действующих предпринимателей,
 идеи для Startup и действующего бизнеса
- Проходила обучение по управлению, самосовершенствованию, программы обучения от Like Центра.
- Личный наставник Аяз Шабутдинов





- Покупка/продажа/выкуп вторичной недвижимости
- Покупка/продажа новостроек (единый центр)
- Аренда жилой и коммерческой недвижимости
- Юридические услуги (страхование, сопровождение сделки, проверка документов)
- Исследование рынка (аналитика)

- Создание отдела продаж «под ключ» для застройщиков
 - Проектирование, дизайн и ремонт (услуги от партнеров)
 - Определение геопатогенных зон научными сотрудниками

Ипотечный брокер



4 принципа, отличающие нас от других

Мы относимся к нашему «клиенту», как гостю. А гостям предоставляется всегда самое лучшее:

- Высококачественный сервис.

 Клиент чувствует свою важность для сотрудников компании;
- Честность и прозрачность обслуживания.
 Клиент максимально в курсе всего происходящего;
- Индивидуальный подход.
 Клиент получает именно те решения, которые удовлетворяют его запросы;
- Атмосфера доверия и открытости к нашим гостям.
 Клиент чувствует, что может полностью положиться на работу сотрудников.





Я лично несу ответственность за репутацию каждого сотрудника, поэтому буду создавать такие условия, в которых выполнение вышеперечисленных принципов будет обязательным.

Мы хотим разорвать шаблоны привычной коммуникации КЛИЕНТ/ПОСРЕДНИК и перейти в доверительный и личностный формат человеческого общения, закрывающий индивидуальные потребности клиента.

Мы предоставляем фиксированный тариф, индивидуальные пакеты, утверждённый прайс на оказание отдельных услуг.

Наши цены прозрачны, клиент выбирает то, что подходит именно ему.



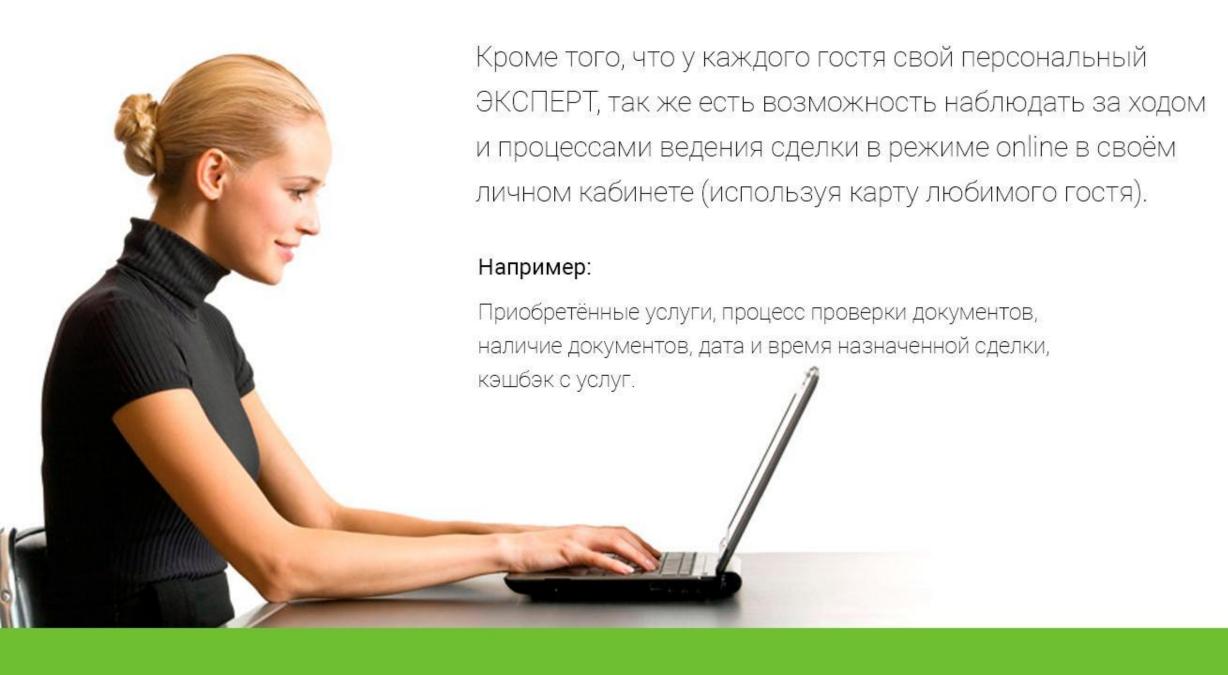
Как я добьюсь

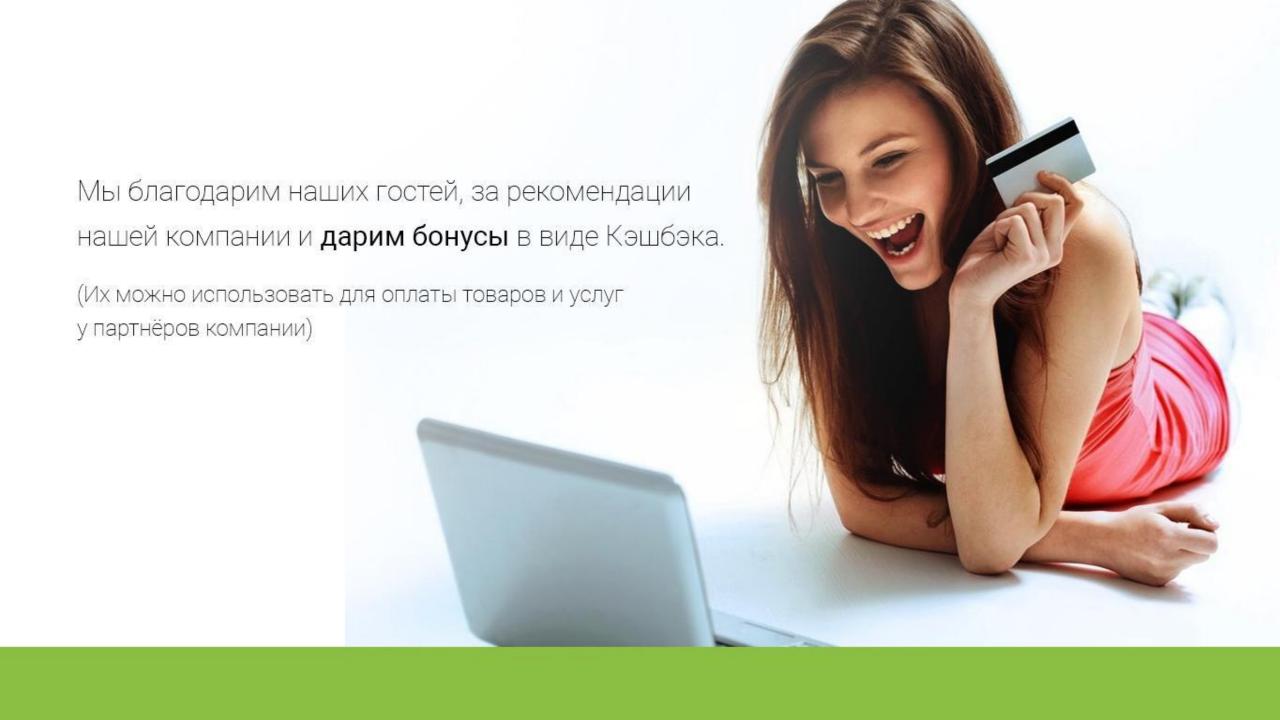
высокой компетентности сотрудников?

- Поиск подходящих кандидатов собственным hr-отделом
- Проведение обучения сотрудников во внутреннем корпоративном университете
- Проведение аттестации
- КРІ сотрудников, отделов и компании в целом
- Формирование и совершенствование собственной системы Мотивации

Всё это позволяет взращивать профессиональных, высокомотивированных, клиентоориентированных сотрудников, а возможно и будущих партнёров ФРАНЧАЙЗИ компании.



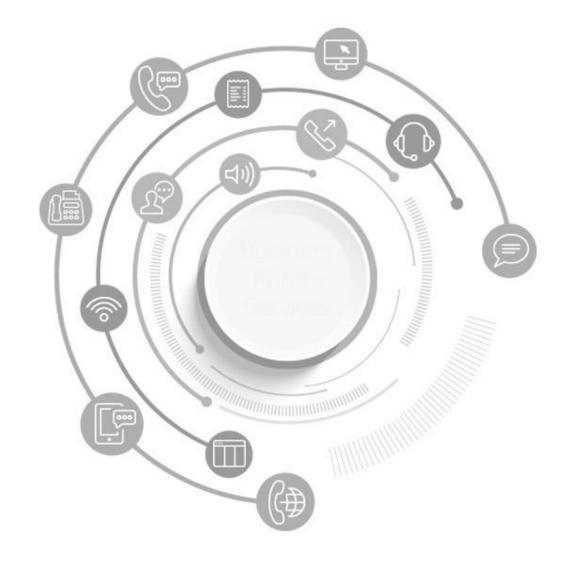


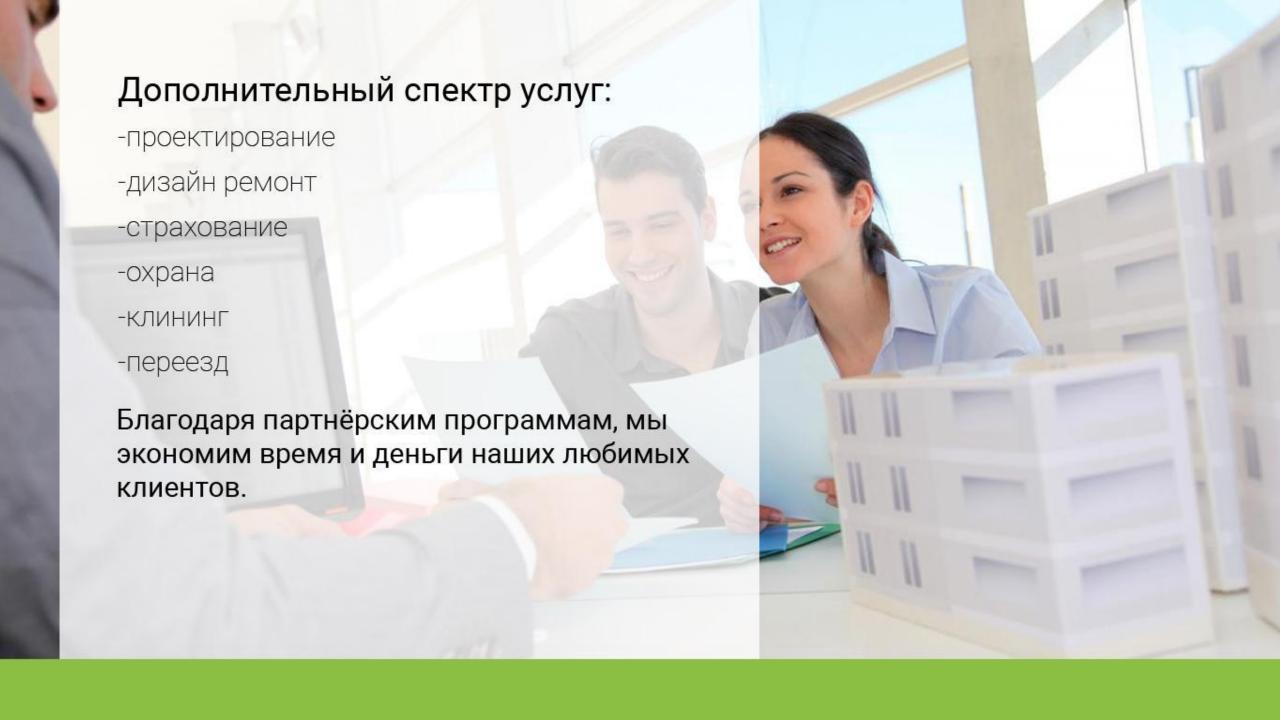


24 часа, 7 дней в неделю

мы помним про каждого клиента и не пропускаем звонков.

Благодаря внедренной CRM-системе и телефонии.



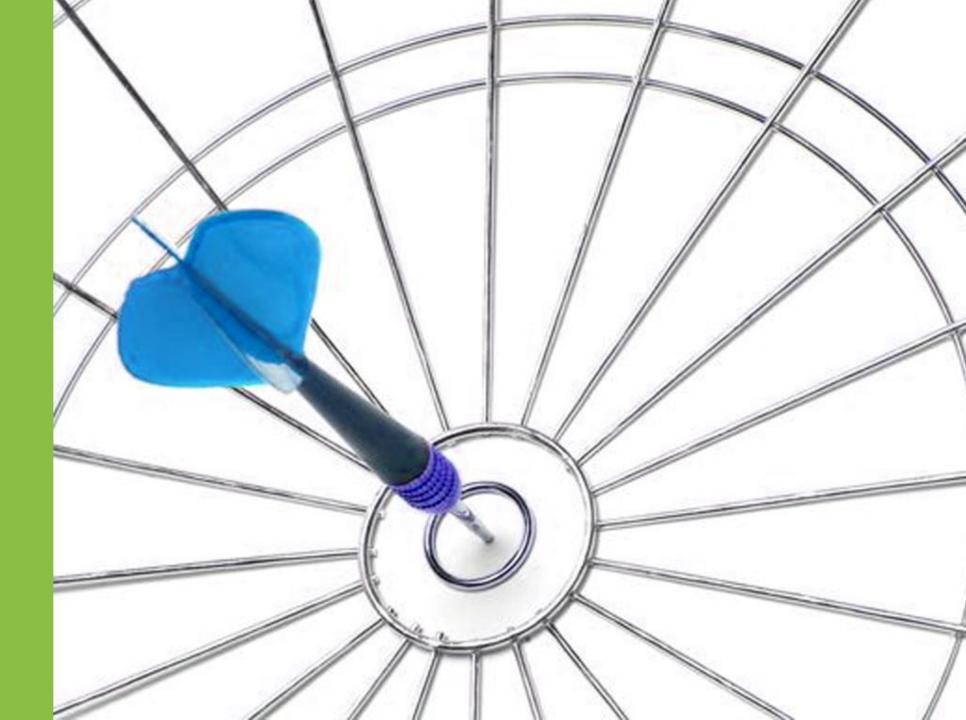


Для гостей нашей компании у нас созданы самые комфортные и уютные условия

- переговорные для решения вопросов клиента
- удобная клиентская зона и детская комната
- парковка
- шаговая доступность от метро
- красивый и комфортный офис,
 выполненный в брендированном стиле



-NYECKNE



Стратегия:

Июль 2018 Подготовка к запуску Сентябрь 2018 Официальное открытие главного офиса г.Москва Апрель 2019 Старт продаж франшизы (регионы)

Август 2018 Тестовое открытие, первые заказы Март 2019
Выстроены бизнес процессы, устойчивые финансовые показатели

Июль 2019
Открытие первого филиала г.Москва (каждые пол года, запуск одного офиса, всего 12)



Инвестиции в проект

Аренда офиса, 3 мес. – 600 000

3/п сотрудникам - 410 000

Маркетинг - 730 000

SMM - 200 000

СRM система, IP-телефония, лояльность, регистрация ЮЛ – 340 000

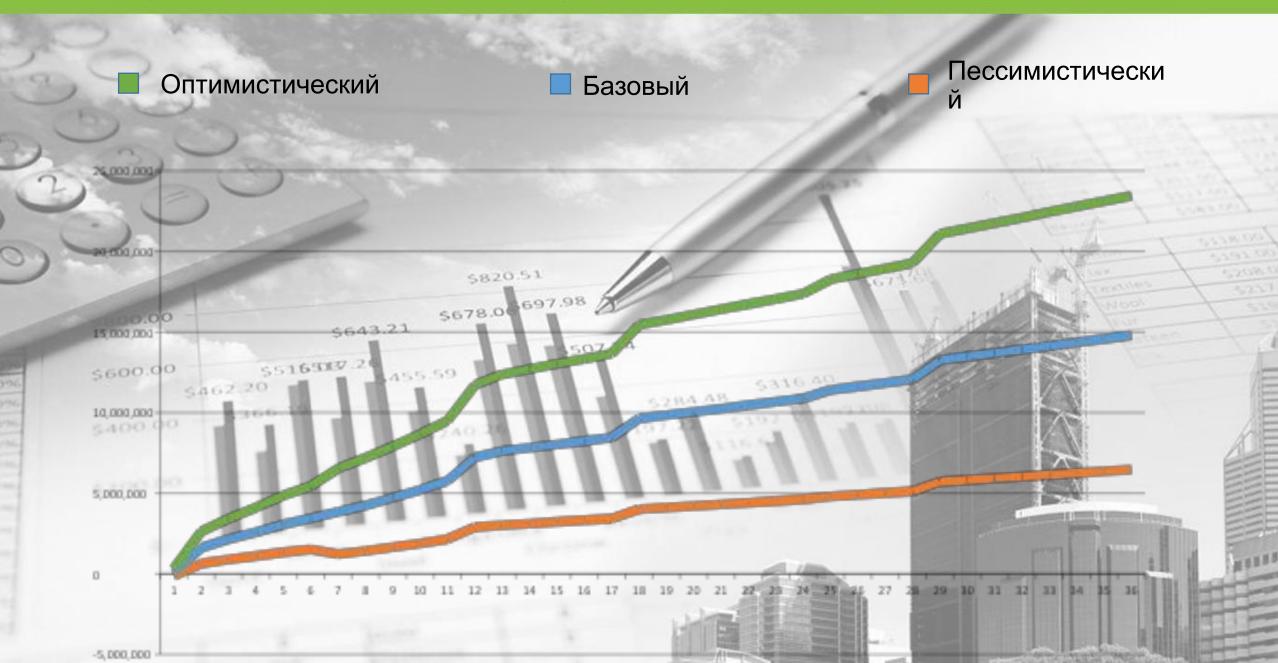
Затраты на технику - 450 000 Затраты на мебель - 470 000

Резерв на непредвиденные расходы – 500 000

Cash Out - 1 000 000

общие вложения 4700 тыс. руб.

Прибыль нарастающим итогом в трех сценариях



ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Окупаемость, мес.	9				
Итоги, руб.	Старт	1 год	2 год	3 год	Итого
Вложения	4 700 000				
Доходы		102 730 000	292 515 000	439 452 000	834 697 000
Расходы		59 412 450	163 582 200	251 180 040	474 174 690
Прибыль до НО		43 317 550	128 932 800	188 271 960	360 522 310
Чистая прибыль		34 654 040	103 146 240	150 617 568	288 417 848
Рентабельность,%%		33,7%	35,3%	34,3%	34,6%
Ставка дисконтирования					15,0%
СF (Итого - NPV)	-4 700 000	30 133 948	77 993 376	99 033 496	202 460 820
IRR (внутренняя норма доходности)					33,39%
PI (индекс рентабельности)		N.			11,27
ROI		47,5%	338,9%	540,9%	1127,3%

Инвестиционное предложение

Сумма инвестиций 4 700 тыс. руб. 20% Доля инвестора в компании Срок окупаемости инвестиций 9 месяцев Прибыль компании за 1-й год 34 654 тыс. руб Индекс рентабельности 11,27% Рентабельность инвестций в 1-й год 47,5% Прибыль инвестора за 1-й год 3 623 тыс. руб. (за минусом инвестиций) Прибыль инвестора за 3 года 52 983 тыс. руб.

План продаж, со 2 по 12 мес.

