

Создание клининговой компании

Руководитель проекта: Смирнов В.Б
Выполнили проект: Мельников И.О
Шеховцов А.П



Цели проекта

1.Создание высокорентабельного предприятия.

2.Получение прибыли.

3.Удовлетворение потребительского рынка в оказании клининговых услуг.

4.Создание рабочих мест (5)



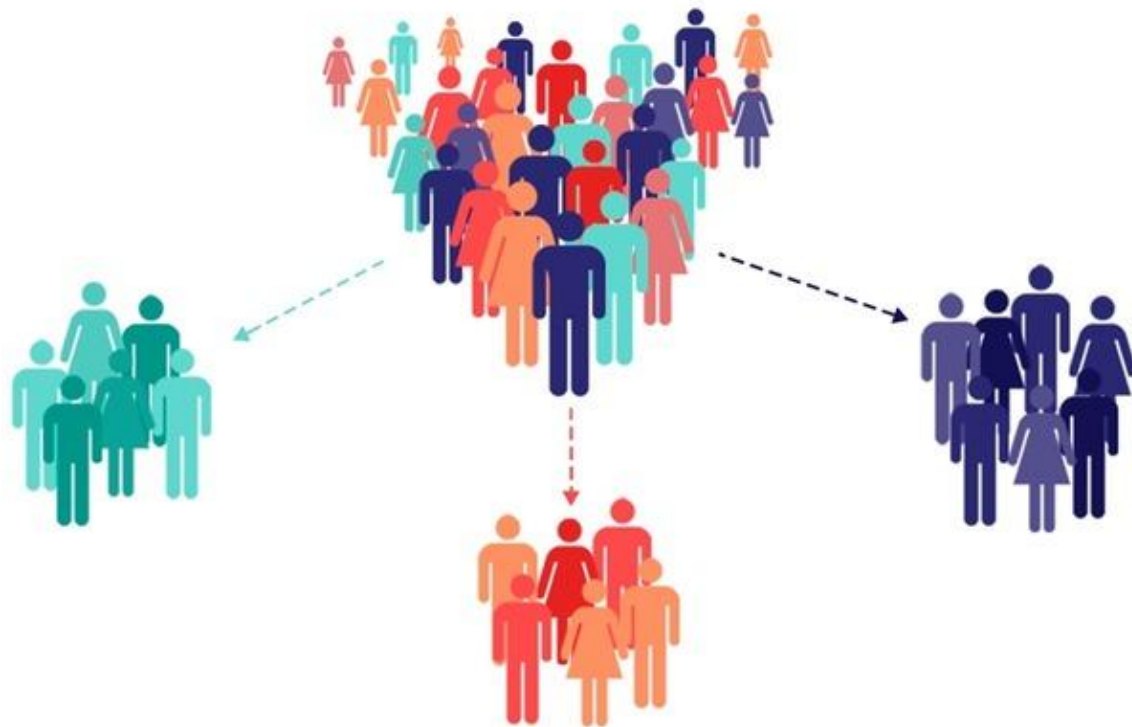
Описание рынка



Описание услуг

Тип уборки/кол-во комнат	1	2	3	4	5
Еженедельная	1500	2000	2500	3500	4000
Генеральная	5000	6000	6500	8000	10000
Послестроительная	7000	8000	10000	15000	18000
Дополнительные услуги					
Диван	500 р. за место				
Кресло	500 р. за шт				
Матрас	1000 р. за место				
Стул	100 р. за шт				
Мойка стандартного окна	250 р. за шт				
Мойка витражного окна	500 р. за шт				
Мойка стандартного балкона	1500 р. за балкон				
Мойка витражного балкона	2500 р. за балкон				
Глажка	500 р. за час				
Мойка духовки изнутри	600 руб. за шт				
Мойка холодильника изнутри,	600 руб. за шт				
Мойка микроволновки изнутри	600 руб. за шт				
Расценка на уборку домов					
Тип уборки	За м2				
Регулярная	50				
Генеральная	100				
Послестроительная	125				

Сбытовая политика



Ценообразование



При определении цены клининговая компания будет следовать следующему плану:

- постановка задачи ценообразования
- определение спроса на услуги
- прогноз затрат
- анализ цен конкурентов (аналогичных услуг в регионе)
- установка окончательной цены

Реклама и продвижение

Организационный план

Таблица: Затраты по оплате труда.

Должность	Кол-во	Зарплата в месяц, руб
Уборщица	4	20000
Администратор	1	18000
Итого:		98000

2.4. Календарный план реализации проекта:

№ пп	Наименование этапа реализации проекта	Начало этапа	Завершение этапа
1	Регистрация предпринимательской деятельности	Октябрь 2022	Октябрь 2022
2	Приобретение оборудования	Ноябрь-Декабрь 2022	Ноябрь-Декабрь 2022
3	Приобретение расходных материалов	Ноябрь-Декабрь 2022	Ноябрь-Декабрь 2022
4	Наем работников	Январь 2023	Январь 2023
5	Начало работы	Февраль 2023	х

Анализ рисков



- *Трудности с наймом персонала.* Нанять и обучить хорошего уборщика очень сложно, это занимает около месяца ежедневной работы.
- *Отсутствие системы контроля.* Если вы не будете контролировать действия ваших сотрудников, это приведет к падению вашей репутации. Например, непринятый менеджером звонок. Или недостаточно высокое качество уборки, которое клиент заметил, но не стал жаловаться, а просто начал искать другую компанию. Эти процессы будут незаметны для вас и будут копиться как снежный ком.
- *Порча оборудования или имущества клиента.* Например, поломка пылесоса для химчистки — это и затраты и невозможность оказывать услугу некоторое время. Порча имущества — это еще больший удар по репутации компании и, в некоторых случаях, очень серьезные расходы.

Факторы успеха



- Низкая конкуренция.
Даже в больших городах на этом рынке нет крупных игроков, он занят малым бизнесом или «частниками», с которыми можно успешно конкурировать. В городах с населением менее 500 тыс. человек, вполне возможно, рынок будет свободен.
- Востребованность.
В любом городе есть платежеспособная аудитория, не желающая или не имеющая возможности убираться дома самостоятельно. Даже те, кто убирается дома самостоятельно, заказывают дополнительные услуги, такие как химчистка матрасов и ковров.