Безопасный дом
Установка видеосистем и систем ДОСТУПА, ОХРАННЫЕ, ПОЖАРНЫЕ сигнализации.

Стратегия развития

 ООО «Безопасный Дом», этой компанией была разработана и внедрена программа «Безопасность города». Наша компания была организована в 2011 году, основой компании стали молодые, амбициозные специалисты, в области маркетинга и технические специалисты в области видеонаблюдения и систем доступа. Сфера развития нашей компании, стала область ЖКХ. Глубокая интеграция в данную область позволила усовершенствовать программу «Безопасность города» и вывести ее на ориентир окупаемости 8-12 месяцев. С 2011 по 2012 г мы осуществили пилотный проект с подключение к созданному нами ситуационного центра. Данная программа получила отклики порядка 80% от наших обращений к ТСЖ, УК и ЖСК. В системе продаж это астрономическая цифра, что говорит о высокой востребовательности данной программы. После успешного пилотного проекта, мы поставили амбициозную задачу занять данную нишу не менее чем на 70% от объема рынка этих услуг в сфере ЖКХ. Смело можем заявить, что такая задача была выпалена в 2016 году. На сегодняшний день мы установили и обслуживаем систем более чем на 50 многоквартирных домов, это около 20000 абонентов. Полагаясь на наш опыт, мы подошли к моменту глобализации нашего бизнеса. Из всех действующих инструментов мы выбрали франчайзинг. Именно благодаря этому инструменту мы рассчитываем найти партнеров в других регионах России и стран СНГ. Мы ищем партнеров, а не разовых покупателей. Именно поэтому мы составили такой насыщенный франчайзинговый кейс. Мы досконально разработали модель для бизнеса с описанием всех бизнес процессов. Мы будем оказывать консультации по всем вопросам, мы берем на себя полный контроль всех бизнес процессов на первом этапе становления вашей компании. В связи с чем начать этот бизнес может человек, который не имеет технических навыков, ему нужно следовать протоколам, в которых описаны все процессы и следовать советам которые мы всегда готовы дать. Требование к соискателю, это желание быть первым во всем.

# Общие сведения

 Сфера ЖКХ считается одной из самых закрытых для бизнеса со своими правилами и законами. Мы обучим Вас работать в этой сфера, раскроем все подводные камни и совместно с Вами проведем первые заказы. Отличие нашей компании, это доступность продуктов, которые мы реализуем. Низкая цена при качественном обслуживании

Безопасный дом рад представить это предложение Вашей компании, и хочет помочь вам добиться максимальной удовлетворенности клиентов, предложив услуги обучения и послепродажной поддержки для новой системы ввода и выполнения заказов. Мы сотрудничаем с десятками ТСЖ, УК, ЖСК, помогая улучшать обслуживание за счет повышения удобства работы, точности выполнения заказов и своевременной реакцией на проблемы.

## Цель - реализация проекта

Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи:

* <Задача 1: Подбор персонала, обучение
* <Задача 2: Проведение оповещения о программе, проведение переговоров о подключении
* <Задача 3: Запуск пилотного проекта с подключением абонентов
* <Задача4: Запуск основной программы.

## Наши возможности для достижения цели:

* <Цель 1: Обучение всех сотрудников службы продвижения работе с новой системой в течение 6 недель с момента ее ввода в эксплуатацию>
* <Цель 2: Подготовка коммерческих предложений для реализации программы. Детальная разработка стратегии переговоров.
* <Цель 3: Отслеживание объемов продаж, нормы прибыли и основных показателей удовлетворенности клиентов за период в 12 недель после завершения обучения
* <Цель4: Агрессивный маркетинг, массовая установка систем.

## Рекомендации для достижения цели

* <Рекомендация 1: Технический персонал на первом этапе привлекаем на условиях сдельной работы. Сотрудников отдела продвижения с мотивацией, зависимой от объема продаж.
* <Рекомендация 2: Выезжать на каждый объект для знакомства с потенциальным клиентом вне зависимости от сроков реализации системы. Индивидуально подготавливать предложения на каждый объект, включая специфику и инвестиции.
* <Рекомендация 3: Мотивированный ответ от каждого клиента причины отказа если были таковые.
* <Рекомендация:4 Расклейка информационных бюллетеней на жилых домах, организация инициативных групп из жильцов дома.

# Наше предложение

 Мы предлагаем Вам участие в проекте где все бизнес процессы описаны, где есть подтвержденный результат и самое главное востребованный продукт, в котором нуждаются в Вашем регионе. Для полного понимания насколько это система интересна для потребителей, представите, что этот продукт предлагают Вам. Бесплатная установка систем видеонаблюдения в Вашем доме, за установку Вы не платите нечего! Вы получаете онлайн доступ с возможностью удаленного просмотра с любого смартфона, наблюдать за машиной во дворе или ребёнком на детской площадки, Вы оплачиваете только Абонент плату в размере 20 рублей в месяц с квартиры. Как вы думаете сколько людей согласиться на такие условия? При этом Ваш доход составит порядка 80-100% годовых от вложенных в проект средств.

Где границы Вашей деятельности могут быть установлены только количеством вложенных средств или привлечённых инвестиций. Вы получаете социально направленную программу с доходом от 80% от вложенных средств в объект. При всем этом мы не стоим на месте, у нас в разработке еще несколько программ в сфере ЖКХ, мы проведем пилотные проекты и предоставим Вам бесплатно в рамках нашего договора, готовый продукт. При этом мы будем оказывать Вам консультации при любых вопросах, как технического, так и в продвижении. Ваше преимущество что мы будем предлагать Вам готовый продукт, а сами себе отводим роль экспериментировать и запускать новые направления в своем регионе. Мы предлагаем сотрудничество на выгодных для нас и Вас условиях.

## Обоснование

 Огромным плюсом данного проекта является полное отсутствие Федеральных и сетевых игроков!

Сейчас сложно найти такую нишу. Высокая маржинальность позволить в короткий срок окупить проект.

Возможность открывать филиалы и стать сетевой компанией. Покупка оборудования по общим контрактам! Это дает возможность дополнительных скидок и преференций. В следствии чего увеличит маржинальность, а значит появится возможность развития бизнеса.

* Исследования
* Рыночные возможности
* Соответствие миссии
* Имеющиеся ресурсы и технологии

## Стратегия выполнения

Наша стратегия выполнения предполагает применение проверенных методик, привлечение высококвалифицированного персонала, а также оперативное реагирование на любые изменения в требованиях к конечным результатам. Ниже описана наша методика реализации проекта, в том числе порядок его выполнения, предлагаемый график, а также причины, по которым мы рекомендуем выбрать именно такую стратегию.

 Агрессивный маркетинг. Оповещение все УК, ТСЖ, ЖСК в вашем городе. Работа с советами домов. Работа с правоохранительными органами, при создании ситуационного центра вам будет необходимо взаимодействовать с ними. Ваша задача на стадии пилотного проекта, доказать необходимость установки системы в жилых домах. Мы предоставим вам всю информацию по взаимодействию и эффективному сотрудничеству.

## Технический и проектно-ориентированный подход

 Данный раздел будет передан Вам в рамках договора. В нем будет описан весь процесс с приведенными примерами.

## Ресурсы

 Мы предоставим Вам все оборудование с технической документацией и проконтролируем выполнения работ на первом этапе. Мы предоставим Вам скидку от розничной цены. Мы предоставим Вам консультативные услуги по всем вопросам. Все оборудование проверено и имеет высокую степень работоспособности в разных климатических условиях.

## Конечные результаты проекта

Ниже приведен полный перечень конечных результатов проекта.

|  |  |
| --- | --- |
| Конечный результат | Описание |
| Доминирование  | Полное доминирования в своем сегменте |
| Сеть  | Открытие филиалов во всех стратегически важных городах вашего региона. |
| Маржинальность  | Выход на доходность свыше 120% годовых. |

## Временная шкала выполнения

Ниже приведены основные даты проекта. Они представляют собой наиболее вероятный прогноз и могут быть пересмотрены до подписания договора.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Описание | Дата начала | Дата окончания | Длительность |
| Безопасность города  | Подписание договора. | 60 месяцев  | 60 месяцев  |
| Пилотный проект  | 30 дней после подписания договора  | 12 месяцев  | 12 месяцев  |
| Основной проект  | 13 месяцев после подписания договора  | 47 месяцев  | 47 месяцев  |
| Пролонгация договора  | 61 месяц  | 60 месяцев  | 60 месяцев  |
| Объединение контрактов с клиентами на обслуживание видео и домофонов  | 24 месяца с начала работы  | На время действия договора  | На время действия договора |
| Подключение коммерческих объектов  | 24 месяца с начала работы | На время действия договора | На время действия договора |
| Закрытия ситуационного центра  | 24 месяца с начала работы  | На время действия договора | На время действия договора |
| Выполнения плана по белее 70%-ному охвату рынка  | Подписания договора  | 48 месяцев  | На время действия договора |

## Предоставляемые материалы

Указанные ниже материалы и сведения должны быть предоставлены в рамках этого проекта компанией Чтобы компания Безопасный дом могла обеспечить соблюдение графика, эта информация должна предоставляться своевременно. Соответствующие сроки в приведенной ниже таблице являются нашим прогнозом исходя из предлагаемого нами графика выполнения проекта.

|  |  |
| --- | --- |
| Материалы, предоставляемые компанией  | Срок предоставления\* |
| Оборудование для установки системы, согласно проекту  | За 14 дней ( без учета доставки)  |
| Необходимая документация в рамках проекта  | 7 дней в электроном виде  |
| Брак или гарантийные возвраты  | 60 дней по получению |

\*Мы не несем ответственности за дополнительные расходы в связи с непредоставлением клиентом необходимых материалов в оговоренные сроки.

# Предполагаемые результаты

Мы рассчитываем, что решение, предложенное нами Вашей компании, позволить достичь указанных ниже результатов.

## Финансовая выгода

* <Результат 1: Первые 16 недель, заключения договоров в рамках пилотного проекта.
* <Результат 2: Быстрая окупаемость объектов, высокая маржинальность
* <Результат 3: Отсутствия конкуренции с сетевыми компаниями, низкие рекламные бюджеты

# Цена

В приведенной ниже таблице представлены подробные сведения о ценах на описанные нами в настоящем предложении услуги. Эти цены действительны в течение 30 дней со дня предложения.

|  |  |
| --- | --- |
| Стоимость услуг — Франшиза  | Цена |
| Пакет «мини».  | 50000 |
| Пакет «Стандарт» | 100000 |
| Пакет «Под ключ» | 250000 |
| Роялти ( Для «Стандарт» и «Под ключ») | 5% но не менее 5000 р/месяц |
| Ориентировочный бюджет  | **500000 р** |
| Помещения | Аренда 10000 р |
| Лицензионные платежи | 5% но не менее 5000 р/месяц |
| Покупка оборудования (ориентировочно из расчета десяти объектов, согласно бланк-заказа) | 200000 р |
| Обучение | 0 |
| Командировки | По фактическим расходам  |
| Маркетинг | 5000 р |
| Доставка и обработка | Согласно цена перевозчика  |
| Офисное оборудование  | 50000р |
| **Создание ситуационного центра**  | **50000р** |
| Заработная плата согласно штатному расписанию в месяц  | 65000р |
| Работа по установкам  | 58000р |
| Итого ( Стандарт) | 543000р |

<Образец> Оговорка: указанные в таблице выше цены на предлагаемые услуги являются ориентировочными. Этот перечень не является гарантией окончательной суммы. Ориентировочные значения могут быть пересмотрены в случае изменения требований к проекту либо цен на услуги внешних поставщиков до заключения договора.

# Квалификация

Безопасный дом обладает репутацией отраслевого лидера в области предоставления высококачественных, проверенных на практики, услуг благодаря своим уникальным преимуществам, указанным ниже.

* Высоко технологичность
* Высокая доходность
* Индивидуальная финансовая модель.

 Мы используем самые передовые технологии в своей сфере, качественные материалы. За счет стратегического партнерства с поставщиком оборудования и объемами, которые мы приобретаем для своих систем, мы получили значительные преференции со стороны поставщика. Что позволила снизить окупаемость объектов, в следствии чего высвобождать средства для новых объектов. Индивидуально разработанная нами модель, позволит предлагать низкую цену на высококачественные и востребованные услуги, при этот держать планку окупаемости на уровне 80-100% в год.

# Заключение

Мы очень рассчитываем на успешное сотрудничеством с Вашей компанией и ценим возможность помочь вам повысить эффективность своего цикла продаж с помощью любого пакета из нашего франчайзинга и инструментов для оперативного управления запасами и заказами, а также услуг обучения и поддержки. Мы убеждены, что сможем решить поставленные задачи, и готовы предоставить вам эффективное ИТ-решение.

По всем вопросам в связи с этим предложением в любой момент обращайтесь к Олегу Борисовичу по электронной почте kican.oleg@mail.ru или по телефону +79612883808. Мы свяжемся с вами на следующей неделе, чтобы договориться об обсуждении деталей нашего предложения.

Благодарим за внимание. Кичан Олег Борисович
Исполнительный директор ООО «Безопасный Дом»

Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая 52а. [WWW.ROSTOVKAMERA.COM](http://WWW.ROSTOVKAMERA.COM) kichan.oleg@mail.ru