

КЛИНИНГОВАЯ СЛУЖБА



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 330 тыс. руб.

КЛИНИНГОВАЯ СЛУЖБА



Сегодня есть много сервисов, облегчающих наш быт. В их числе – клининговые службы, которые помогают частным лицам и организациям с уборкой помещений. Службы клининга предлагают уборку разной степени сложности. Рынок клининговых услуг стремительно развивается, поэтому вопрос открытия собственной клининговой фирмы интересует немалое количество людей.

Сфера клининговых услуг востребована среди крупных компаний. Руководители и HR-департаменты отмечают, что поддержание чистоты и порядка позволяет создать благоприятные условия труда и отдыха для сотрудников, партнёров, клиентов. Так же частный сектор тоже стал довольно часто пользоваться услугами клининга.

Клининг представляет собой комплекс профессиональных услуг по уборке разнообразных помещений: как жилых, так и коммерческих. Основная задача, которая стоит перед сервисом – это поддержание чистоты на должном уровне.



**КЛИНИНГОВАЯ
СЛУЖБА**



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Можно ориентировать бизнес в клининге на два сегмента. Предоставлять услуги в сфере B2C («бизнес – клиенту»), в этом случае компания будет убирать жилую недвижимость, или в сфере B2B («бизнес – бизнесу»), работая с недвижимостью коммерческой.

По нескольким причинам. Первая – так быстрее становится понятна специфика сферы. Вторая – в B2C ниже риски. Третья – если в городе уже раскрутились крупные профи клининга, конкурировать с ними новичку будет сложно.

Определившись с форматом, следует переходить к специализации. Компания может убирать:

- жилые квартиры и частные дома – со временем эту специализацию можно расширить, предлагая клиенту химчистку мягкой мебели, ковров, дезинфекцию жилых пространств, предоставление помощников по дому;

- придомовые и приусадебные территории, включая расчистку дорожек, чистку бассейнов, приведение в порядок декоративной растительности;

- нежилые помещения – коммерческие и промышленные: офисы, точки общепита, торговые центры, мастерские, цеха;

- высотные конструкции – мыть фасады жилых и нежилых зданий, внешние застекленные поверхности деловых и торговых центров; эта работа требует от клинеров навыков промышленного альпинизма, а компании требуются специальные сертификаты и лицензия на проведение работ;

- территории после проведения ремонтных и строительных работ; в таком случае сотрудники должны уметь устранять специфические загрязнения и использовать спецтехнику.

**КЛИНИНГОВАЯ
СЛУЖБА**



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников работы:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО. Рекомендуется открыть ИП.**
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого.**

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Как основной код ОКВЭД подойдут следующие:

Код ОКВЭД

81.10 - комплексное обслуживание помещений

81.22 - чистка оборудования на производствах

81.21 - общая уборка зданий

81.29 Деятельность по чистке и уборке прочая

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
 - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
 - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
 - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть
ИП



Как зарег-ть
ООО

Важно! Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



МОЙ НАЛОГ

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Промышленный пылесос с функцией мойки полов	80 000
2	Стиральная машина	30 000
3	Профессиональный парогенератор	40 000
4	Промышленный фен для сушки ковров	20 000
5	Несамостоятельная подметальная машина	20 000
6	Сушильная машина / полотёр	40 000
7	Расходные материалы, моющие средства	20 000
8	Спец.одежда	15 000
9	Реклама маркетинг	30 000
10	Аренда офиса	10 000
11	Офисная мебель	10 000
12	Прочие расходы	15 000
	ИТОГО:	330 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Средняя цена, руб./м2	Кол-во, м2.	Выручка
1	Ремонт квартир (регулярная)	50	1000	50 000
2	Ремонт квартир (генеральная)	100	1500	150 000
3	Ремонт квартир (послестроит.)	125	500	62 500
			ИТОГО:	262 500

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) – это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы – все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы – это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы – это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы – это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал – сделал выручку, не продал – не сделал. Выручка растет – и переменные расходы растут, падает – и они падают. Вообще не будет выручки – и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фонд оплаты труда (2 работника)	80 000
2	Расходное сырье	10 000
3	Реклама	10 000
4	Аренды помещения	10 000
5	Реклама	10 000
	ИТОГО	120 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	45 842 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы * 4% - при работе с ФЛ Доходы * 6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Клининговые услуги необходимо оказывать с высоким качеством. Довольный клиент, как правило, очень быстро начинает пользоваться все чаще вашей уборкой и рекомендует своим родственникам и друзьям.

Ключевой фактор в данном бизнесе как, наверное, и в любом другом - это люди. Качественно обученная и профессиональная команда, которая умеет работать с нужной техникой, правильно использовать ту или иную химию, расходники. Использует верную дозировку. И конечно же, знает правила общения и этикета при работе с клиентами.

Так как клининг в основном заказывают люди, с доходом выше среднего. Зачастую владельцы малого и среднего бизнеса, директора крупных компаний.

Сезонный фактор в клининге присутствует. Пик помывочных работ приходится на весну и лето. Также есть хороший подъем осенью. Ну а внутренний клининг наиболее востребован становится в декабре, когда к Новому году владельцы жилых, коммерческих, производственных помещений готовят их к праздникам.

Сайт

Создание собственного сайта – это один из самых действенных инструментов рекламы клининговых компаний. На нём можно удобным способом разместить полную и наглядную информацию.

Благодаря собственному ресурсу вы можете:

Привлечь внимание огромной аудитории.

Сформировать свой имидж как доброжелательного, отзывчивого и внимательного партнёра.

Разместить полный ассортимент услуг вашей компании.

Организовать обратную связь с заказчиками, что позволит видеть информацию об уровне предоставления услуг вашим персоналом, анализировать возникающие проблемы и не допускать их повторного появления.

ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Для успешной реализации социального контракта, для дальнейшего развития и перспективы финансовой стабильности вы можете воспользоваться следующими мерами поддержки:

01 Учебная программа «Азбука предпринимателя»

Программа предназначена для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.



Азбука
предпринимателя

02 Учебная программа «Основы предпринимательской деятельности»

Программа предназначена для начинающих и потенциальных предпринимателей и людей, которые хотят начать свой бизнес и реализовать его.



опд

03 Комплексная услуга для получателей соцконтракта, которые зарегистрировались в качестве ИП более 1 года.

Услуга предоставляется на продвижение и популяризацию деятельности предпринимателя на сумму 60 тыс. руб.



Комплексная
услуга

04 Займ «Социальный контракт»

Сумма займа до 200 тыс. рублей. Процентная ставка до 7%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ
«Соц. контракт»

05 Займ для самозанятых

Сумма займа до 1 млн. рублей. Процентная ставка от 4% до 8%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ
для самозанятых

06 Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет. Сумма до 500 тыс. рублей (для Арктических районов до 1 млн. рублей) при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.



Грант
для молодых

КЛИНИНГОВАЯ СЛУЖБА



МОЙБИЗНЕС14.РФ

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**