



СТГ

Современные
Технологии
Гидроизоляции

ФРАНШИЗА СТГ – БЫСТРЫЙ И КОМФОРТНЫЙ ПУТЬ ОТ СТАРТА БИЗНЕСА ДО ПРИБЫЛИ



ПРИВЕТСТВИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА И ОСНОВАТЕЛЯ КОМПАНИИ



Дмитрий Зарезнов
основатель и Генеральный
директор компании СТГ

Здравствуй, наш будущий партнер!

Я Дмитрий Зарезнов, основатель и Генеральный директор компании СТГ.

Представляю Вам уникальное франчайзинговое предложение по построению успешного бизнеса по выполнению гидроизоляционных работ с применением проверенной технологии и отработанными бизнес-процессами как внутри компании, так и в отношениях с клиентами и партнерами.

Хочу рассказать, как франшиза «СТГ» поможет Вам быстро окупить инвестиции в её приобретение и начнет приносить прибыль.

Не имеет большого значения, кто Вы: опытный бизнесмен с уже работающим прибыльным бизнесом, решивший с помощью нашей франшизы освоить новое направление, или начинающий предприниматель, принявший одно из самых важных решений в своей жизни, рассчитывая на свои силы и нашу поддержку, начать свой собственный путь к успеху и процветанию.

Мы подготовили презентацию, где максимально понятно рассказываем о том, как будем помогать Вам строить бизнес так, чтобы в максимально короткие сроки Вы смогли начать зарабатывать и быстро окупить свои инвестиции в проект.

ПОДГОТОВКА К СТАРТУ БИЗНЕСА. ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ ДО ПРИОБРЕТЕНИЯ ФРАНШИЗЫ

Очевидно, что все основные действия по запуску Вашего бизнеса начинаются после инвестирования в франшизу компании «СТГ», то есть после подписания договора и оплаты паушального взноса, но до этого момента мы считаем необходимым подробно рассказать о нашем бизнес-продукте.

Отправив заявку на приобретение франшизы, человек получает на свой электронный адрес:



Анкету будущего партнера, в которой Вас просят немного рассказать о себе. Это позволит предложить наиболее удобные и выгодные условия для сотрудничества



Перечень гидроизоляционных работ, которые можно выполнять с помощью уникальной технологии. Это позволяет по существу оценить широкий спектр предоставляемых услуг и потенциал бизнеса с его точками роста в целом



Альманах объектов гражданского и промышленного строительства, на которых востребованы работы по гидроизоляции, чтобы уже сейчас можно было оценить актуальность и масштаб будущего бизнеса



Фото и видеоматериалы выполняемых работ, которые наглядно демонстрируют простоту технологического процесса, не требующего специальных навыков и дорогостоящего оборудования

После изучения этих материалов мы будем рады пригласить Вас на ознакомительный курс, во время которого будет возможность на практике увидеть все основные этапы выполнения работ по гидроизоляции, а также познакомиться с нашей командой, задать вопросы, касающиеся технической и экономической сторон ведения бизнеса, увидеть, как организована работа в офисе и на объектах.

И только после того, как не останется вопросов и бизнес-модель будет полностью понятна, мы переходим к заключению договора, который положит начало нашему сотрудничеству!

ПОДГОТОВКА К СТАРТУ БИЗНЕСА. ЧТО ВЫ ПРИОБРЕБАЕТЕ ПРИ ОПЛАТЕ ПАУШАЛЬНОГО ВЗНОСА.

После подписания договора о сотрудничестве и оплаты паушального взноса начинается подготовка к запуску бизнеса.

Паушальный взнос составляет **390 000 рублей**.

Логичен вопрос: **«А что я приобретаю за эти деньги?»**

Вы приобретаете **весь наш одиннадцатилетний опыт построения успешного бизнеса, упакованный в уникальный бизнес-продукт**, передавая который, мы не отпускаем Вас одного в свободное плавание в открытый океан строительного рынка, а движемся по нему рядом, на расстоянии телефонного звонка.

Для того, чтобы не быть голословными, мы открываем нашу большую красивую коробку с надписью «паушальный взнос», начинаем доставать и передавать Вам её содержимое:

1. Любой бизнес-проект подразумевает наличие юридического субъекта, от лица которого этот бизнес осуществляется. В нашем случае это Общество с Ограниченной Ответственностью или Индивидуальный Предприниматель.

В стоимость паушального взноса входит подготовка необходимого комплекта документов для регистрации юридического лица и постановки его на налоговый учет. Мы рекомендуем создавать Общество с Ограниченной Ответственностью, так как в этом случае расценки на выполняемые работы будут с учетом НДС, что приветствуется заказчиками – юридическими лицами и строительными компаниями. В противном случае они будут просить снизить стоимость на 20% - действующую ставку НДС.

ПОДГОТОВКА К СТАРТУ БИЗНЕСА. ЧТО ВЫ ПРИОБРЕБАЕТЕ ПРИ ОПЛАТЕ ПАУШАЛЬНОГО ВЗНОСА.

2. Поскольку мы с Вами строим бизнес по оказанию услуг, то необходимо, чтобы Вас заметили те, кому эти услуги необходимы и выбрали именно Ваше предложение среди прочих.

Для этого в рамках приобретаемой франшизы мы:

- разместим наш лидогенерирующий сайт в указанном регионе, а наши специалисты по интернет-маркетингу будут его продвигать, чтобы Ваши потенциальные клиенты обязательно его заметили; также параллельно производится настройка таргетинговой рекламы и других готовых каналов продаж;

- опытные технические специалисты ООО «СТГ» будут принимать и обрабатывать входящие звонки из Вашего региона и разрабатывать технико-экономические предложения (ТЭП) для клиентов, причем эти ТЭП, как показывает опыт, выгодно отличаются от предложений конкурирующих фирм, гарантируя высокую вероятность выбора Вас как исполнителей работ.

После этого остается лишь встретиться с клиентом, осуществить уточняющий осмотр объекта для того, чтобы сверить данные, указанные в ТЭП с тем, что есть в действительности, подготовить договор подряда (несколько вариантов образцов которого мы предоставим), подписать его, получить аванс и приступить к выполнению работ.

3. Для того, чтобы Вы смогли **быстро** (чем быстрее Вы выполните один объект, тем быстрее сможете приступить к следующему, а, значит, быстрее окупите инвестиции в проект) и **качественно, то есть с соблюдением технологического регламента** (а именно качество выполнения работ позволяет быстро набрать большой пул постоянных клиентов, которые Вас обеспечат стабильной загруженностью. Особенно это касается сотрудничества со строительными компаниями), **выполнить работы**, мы передадим настоящий учебник по гидроизоляции. В нем подробно разобраны все основные виды работ по гидроизоляции по самым распространенным строительным конструкциям с четким и понятным описанием технологии каждого процесса, его особенностей, с информацией по применяемым инструментам и материалам, с чертежами узлов и фото с аналогичных наших объектов.

При возникновении вопросов по технологии работ и применении того или иного материалов, Вас всегда проконсультирует один из наших технических специалистов (Прораб, Главный инженер, Технический директор), которые решают подобные задачи в своей повседневной работе.

ПОДГОТОВКА К СТАРТУ БИЗНЕСА. ЧТО ВЫ ПРИОБРЕБАЕТЕ ПРИ ОПЛАТЕ ПАУШАЛЬНОГО ВЗНОСА.

4. Любые взаимодействия между юридическими лицами требуют корректного оформления договорных отношений. В нашем случае это договор подряда с Заказчиком. Дополнительно к нему может прилагаться смета, либо протокол договорной цены, в которых описываются виды, объемы и стоимость работ. Весь необходимый для работы комплект документов будет предоставлен как в виде образцов-шаблонов, так и в виде готовых документов.

5. Отдельное внимание уделяется исполнителям работ – гидроизолировщикам. ООО «СТГ», имея отработанную схему найма специалистов, подходящих для столь узкоспециализированной деятельности, поможет с их поиском, собеседованием, а впоследствии и обучением всем тонкостям профессии.

6. Реализовывая один объект за другим, важно четко понимать, сколько Вы при этом зарабатываете и как быстро движетесь к желаемым финансовым результатам. Для этого мы предоставляем полноценную проработанную высококвалифицированными специалистами по финансовому и управленческому учету финансовую модель планирования и анализа Вашего бизнеса, в которой, задав первоначальные критерии по выручке и затратам, можно легко спланировать прибыль на несколько месяцев вперед, поставить себе понятный и реальный план продаж, оптимизировав свои расходы. Помимо этого, чтобы снизить затраты и одновременно решить одну из основных сложностей современного бизнеса, мы готовы предоставить Вам полноценное бухгалтерское сопровождение в режиме аутсорсинга с подготовкой и сдачей отчетности в налоговые и другие фискальные органы.

7. После того, как бизнес начнет приносить Вам прибыль, неизбежно встанет вопрос о его дальнейших перспективах, достижении и удержании лидирующих позиций на рынке гидроизоляционных услуг в регионе.

В рамках нашего сотрудничества мы выявим и внимательно проанализируем всех представленных в Вашем регионе конкурентов, определив их сильные и слабые стороны, ценовой сегмент, их возможности, чтобы дать Вам действенные советы по оптимальному ценообразованию и позиционированию компании.

В составе передаваемых бизнес-процессов внедрим удобную и понятную CRM-систему для высокого уровня сервиса при взаимоотношениях с Заказчиками.

Так как «кадры решают всё», то по мере роста Вашего бизнеса, определим функционал и перечень необходимых для работы сотрудников, а также возможность их взаимозаменяемости, поможем в поиске и собеседованиях, дадим полное понимание по их оснащению.

Когда Вы начнете заниматься увеличением числа клиентов с помощью «холодных звонков», мы поможем определить круг потенциальных клиентов, предоставим скрипты для сотрудников, примеры записей разговоров наших специалистов для получения дополнительного опыта, проанализируем качество и уровень таких продаж.

8. Для поддержания высокого имиджа предоставим все необходимое для правильного и качественного позиционирования Вас в глазах Заказчиков: четко проработанный фирменный стиль с логотипом и информацией при отправке электронных писем, визитками и портфолио, формами коммерческих предложений и информационных писем.

ЗАПУСК ВАШЕГО БИЗНЕСА. ЧТО ДЛЯ ЭТОГО ПОТРЕБУЕТСЯ

После подписания договора о сотрудничестве и получения всего необходимого для начала Вашего бизнеса, нам понадобится всего одна неделя, чтобы адаптировать сайт под указанный регион, настроить необходимые каналы продаж, а значит всего через неделю нужно быть готовым к началу работы, встречам с потенциальными клиентами, подписанию договоров подряда и началу выполнения работ.

Для этого будет необходимо правильно подготовиться к старту бизнеса и еще немного инвестировать в так называемые «организационные моменты».

Одним из преимуществ франшизы «СТГ» является то, что эти «организационные инвестиции» значительно меньше паушального взноса.

Дополнительные инвестиции для запуска бизнеса:

- Обустройство рабочего места (принтер-сканер, стол, стул, канцтовары): 17 000 рублей;
 - Оборудование для выполнения замеров на объекте (фонарь, лазерная рулетка, сапоги, каска): 8 000 рублей;
 - Минимальный комплект электроинструмента (отбойный молоток, перфоратор, миксер (низкооборотная дрель), УШМ («болгарка») – 50 000 рублей;
 - Комплект ручного инструмента (на двоих рабочих): 8 000 рублей;
 - Спецдежда и спецобувь для двоих рабочих (куртка, брюки, футболка, кепка, ботинки, налобный фонарь, защитные очки, перчатки) - 12 000 рублей
 - Данная часть расходов разовая. Потратив на это деньги сегодня, в следующем месяце этого делать не придется.
 - Аренда склада (типовой гараж) для хранения материалов и инструмента: 8 000 рублей;
 - Интернет-маркетинг (затраты на контекстную и таргетинговую рекламу, на услуги по продвижению): 70 000 рублей;
 - Организация бухгалтерского и управленческого учета (оплата бухгалтерских услуг на аутсорсинге и абонентская плата за программу управленческого учета): 12 000 рублей.
 - Текущие расходы (мобильная связь, ГСМ, прочие сопутствующие расходы): 10 000 рублей
- Эти организационные расходы называются постоянными, поэтому нужно быть готовыми к ним каждый месяц.

Итого постоянных расходов: 100 000 рублей

Итого разовых расходов: 95 000 рублей.

Для нас очень важно, чтобы стартовые инвестиции были минимальными и позволяли совершать ежемесячные платежи с заработанных денег – чистой прибыли

ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ РАБОТЫ. ВЫ ОКУПАЕТЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

Разобравшись с тем, что Вам поможет начать бизнес, пора понять, насколько быстро наша уникальная технология и отработанные бизнес-процессы помогут Вам окупить инвестиции в приобретение франшизы и расходы на организацию работ.

Для этого рассмотрим обычную схему работы «молодой» компании по выполнению гидроизоляционных работ. В Вашем распоряжении одна бригада из двух рабочих, а выполняет работы компания только на одном объекте, второй объект начинается после завершения первого, а третий после второго и так далее.

Как правило, такая организация труда сохраняется до момента окупаемости инвестиций. Только после того, как бизнес начнет приносить прибыль, а у Вас появится опыт в управлении им, можно начинать развиваться и масштабироваться, например, приобрести инструменты и обучить двоих человек для создания второй бригады, что позволит выполнять работы уже на двух объектах одновременно, а значит и увеличить прибыль.

Рассмотрим начальный период окупаемости инвестиций на примере выполнения одного за другим четырех типовых объектов, обычных для этого бизнеса:

1. **Подвал частного дома** размером 12 x 8 м, стены которого выполнены из бетонных блоков (ФБС), а на полу бетонная стяжка;
2. **Два колодца** из трех бетонных колец диаметром 1,5 м, нижнее кольцо с днищем;
3. **Подземная часть административного здания**, которая сдается в аренду под офисы или магазины площадью 200 м², стены выполнены из монолитного бетона и стоят на бетонной фундаментной плите;
4. **Погреб в дачном доме** размером 4 x 5 м, стены которого из кирпича, а на полу бетонная стяжка.

ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ РАБОТЫ. ВЫ ОКУПАЕТЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

Исходные данные первого объекта:

Подвал частного дома размером 12 x 8 метров, пол подвала ниже уровня грунта на 1.8 м, стены выполнены из бетонных блоков (ФБС), а на полу бетонная стяжка.

Задача:

Необходимо выполнить гидроизоляцию наружных стен подвала до уровня грунта, чтобы Заказчик имел возможность полноценно его эксплуатировать.

**Стоимость работ (с учетом стоимости необходимых материалов):
270 000 руб.**

Расчет себестоимости производства работ:

- гидроизоляционные материалы: 50 000 руб.
- заработная плата звена рабочих из двух человек (**при сдельной оплате труда***): 40 000 руб.
- доставка, вывоз мусора, расходные материалы: 10 000 руб.

Валовая прибыль: 170 000 руб.

Срок выполнения работ (звеном из двух человек, с учетом дня «заезда» и дня «выезда»): 9 рабочих дней.

***Сдельная оплата труда** в данном бизнесе предпочтительнее окладной системы, так как с увеличением опыта производительность гидроизолировщика будет расти, что позволит ему зарабатывать больше, а компании иметь возможность реализовывать большее количество объектов, увеличивая тем самым выручку.

Пока гидроизолировщики трудятся на первом объекте, помимо контроля за соблюдением технологии, есть возможность совершить еще несколько осмотров, подписать Договор и подготовиться на втором объекте. Инструменты и остатки материалов перевозятся не на склад, а сразу на второй объект.

Реализовав первый объект, Вы не только приобрели бесценный опыт, но и заработали первые деньги. Выручка за первый выполненный объект позволит оплатить постоянные расходы в следующем месяце (100 тыс. руб.), начинается возврат инвестиций во франшизу (70 тыс. руб.).

Так как второй объект отличается от первого своим характеристиками, технология выполнения работ будет иная, но с нашим учебником по гидроизоляции Вы и Ваши рабочие реализуют её легко и в договорные сроки. Некоторые виды работ будут повторяться, что несомненно скажется в лучшую сторону на сроках и качестве их выполнения, так как рабочие уже «набили руку».

ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ РАБОТЫ. ВЫ ОКУПАЕТЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

Исходные данные второго объекта:

Два колодца на загородном участке выполнены из трех бетонных колец диаметром 1.5 м, нижнее кольцо с днищем. Высота колодца 3 м.

Задача:

Необходимо обеспечить гидроизоляцию, чтобы вода из грунта не попадала внутрь колодцев и не смешивалась с чистой водой.

Стоимость работ (с учетом стоимости необходимых материалов):

75 000 руб.

Расчет себестоимости производства работ:

- гидроизоляционные материалы: 20 000 руб.
- заработная плата звена рабочих из двух человек: 14 000 руб.
- доставка, вывоз мусора, расходные материалы: 6 000 руб.

Валовая прибыль: 35 000 руб.

Срок выполнения работ: 3 рабочих дня.

Таким образом за первые две с половиной недели работы Вы выполнили два объекта и заработали **205 000 рублей**, то есть **полностью окупили свои инвестиции в организационные расходы**, а также у Вас осталось еще достаточно времени для реализации очередных объектов.

Изучая состав работ третьего объекта, Вы приходите к выводу, что почти все виды работ Вам знакомы и уже выполнялись на предыдущих объектах.

Это одно из ключевых преимуществ нашей технологии. Совершенно разные здания и сооружения состоят из похожего набора конструктивных элементов, а для их гидроизоляции используются одни и те же решения.

ВТОРОЙ МЕСЯЦ РАБОТЫ. ВЫ ОКУПИЛИ ИНВЕСТИЦИИ В ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС

Исходные данные третьего объекта:

Подземная часть многоэтажного дома или административного здания площадью 200 м², стены выполнены из монолитного бетона и стоят на бетонной фундаментной плите. Высота до уровня земли 2.8 м.

Задача:

Необходимо восстановить гидроизоляцию, так как протечки не позволяют нормально работать арендаторам.

Стоимость работ (с учетом стоимости необходимых материалов):

635 000 руб.

Расчет себестоимости производства работ:

- гидроизоляционные материалы: 115 000 руб.
- заработная плата звена рабочих из двух человек: 85 000 руб.
- доставка, вывоз мусора, расходные материалы: 15 000 руб.

Валовая прибыль: 420 000 руб.

Срок выполнения работ: 15 рабочих дней

(Из-за более высокой производительности работ по монолитным конструкциям в этом месяце у Вас остается достаточно времени, чтобы выполнить еще несколько объектов)

Исходные данные четвертого объекта:

Погреб в дачном доме размером 4 x 5 м, стены которого из кирпича, на полу бетонная стяжка. Высота до уровня земли 2.5 м.

Задача:

Необходимо восстановить гидроизоляцию, так как каждую весну (во время таяния снега) и каждую осень (во время дождей) грунтовые воды затапливают погреб, повреждая запасы хозяев.

Стоимость работ (с учетом стоимости необходимых материалов):

150 000 руб.

Расчет себестоимости производства работ:

- гидроизоляционные материалы: 50 000 руб.
- зарплатная плата звена рабочих из двух человек: 25 000 руб.
- доставка, вывоз мусора, расходные материалы: 5 000 руб.

Валовая прибыль: 70 000 руб.

Срок выполнения работ – 5 рабочих дней

«Начните свою историю успеха
вместе с нами!»

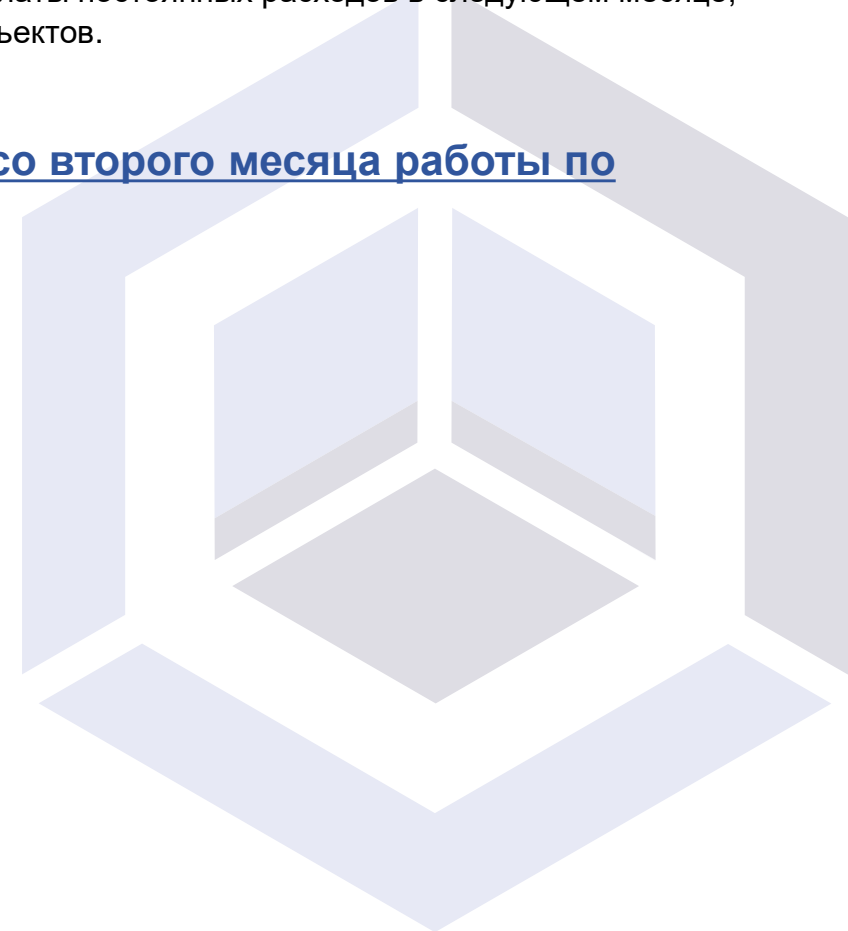


ВТОРОЙ МЕСЯЦ РАБОТЫ. ВЫ ОКУПИЛИ ИНВЕСТИЦИИ В ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС

Подведем итоги

За две недели второго месяца ведения бизнеса заработано **490 000 рублей**, то есть достаточно для оплаты постоянных расходов в следующем месяце, а самое главное – полностью окупаются вложения в паушальный взнос и остается время для новых объектов.

Это означает, что при правильной организации рабочего процесса, уже со второго месяца работы по франшизе «СТГ», Вы начинаете зарабатывать свою чистую прибыль!



ДАЛЬШЕ – ТОЛЬКО ВПЕРЕД!

Конечно же предложенные нами расчеты достаточно ориентировочные, Вы можете выполнять их в другом порядке и размеры объектов могут быть иными, но главное, что мы хотели показать Вам в этой презентации:

Франшиза СТГ – быстрый и комфортный путь от старта бизнеса до чистой прибыли:

1. Для полной окупаемости всех инвестиций в нашу франшизу достаточно менее двух месяцев работы!

2. Для того, чтобы окупить все свои инвестиции в франшизу не требуется достигать многомиллионных оборотов!

(в первый месяц оборот составил – **345 000 рублей**, во втором – **785 000 рублей** (менее одного миллиона в месяц, учитывая неполную загруженность, что более чем реально достичь даже в наше непростое время)

3. На этих примерах можно убедиться в еще одном ключевом преимуществе франшизы «СТГ» – высоком маржинальном доходе.

Выполнив менее чем за два месяца работ на сумму **1 130 000 рублей**, заработано **695 000 рублей**.

Это еще раз подтверждает, что гидроизоляционные работы на сегодняшний день являются одним из самых высокодоходных видов строительных работ!

4. Отдельно важно обратить внимание на заработок рабочих.

За полтора месяца они заработали **164 000 рублей на двоих**.

Как Вы думаете, будут ли они стараться выполнять свою работу с усердием и вниманием, чтобы остаться в компании и дальше зарабатывать хорошие деньги...?

5. Так как заинтересованность каждого сотрудника компании в выполняемой им работе неизменно приводит к успеху бизнеса, то

Начните свою историю успеха вместе с нами!