

ЭНЕРГОСПЕКТР

ФРАНШИЗА «ЭНЕРГОСПЕКТР»

Оказывайте услуги проверки электросетей
и СИЗ на безопасность

Зарабатывайте от 600 ₺ в месяц при
поддержке головной компании



РЕШАЕМ ЗАДАЧИ СТРОИТЕЛЬСТВА, РЕМОНТА, РЕКОНСТРУКЦИИ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ



«Мы начали работать, когда в г. Сочи было всего 8 электролабораторий. За 10 лет вытеснили конкурентов и стали лидерами в нише»

МАРТЫНЫЧЕВ АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ

Руководитель и учредитель ООО «СПЕКТР»

ФАКТЫ О НАС

>100

компаний на регулярном обслуживании

1 227 000 ₺

средняя ежемесячная
прибыль компании

777 000 ₺

средняя ежемесячная
чистая прибыль компании

Мы приобрели бесценный опыт по выстраиванию рабочих процессов и организации запуска бизнеса, а также налаживанию деловых связей, направленных на долгосрочное сотрудничество. Мы готовы передать собственные технологии и знания надёжным партнёрам и развить сеть филиалов по всей стране.

СПРОС НА УСЛУГИ ЭЛЕКТРОЛАБОРАТОРИИ ЕСТЬ ВСЕГДА

Услуги электроизмерительной лаборатории необходимы при монтаже и эксплуатации электроснабжения и в случаях, когда существует опасность неисправности электрооборудования. Там, где работает электричество, важно соблюдать меры предосторожности.



Целевая аудитория

Сегмент	Потребность
Девелоперы коммерческих, промышленных, инфраструктурных и жилых объектов	<ul style="list-style-type: none">• Проверка нового электрического оборудования или системы при вводе в эксплуатацию• Проведение ремонтных работ или модернизации электроустановки• Устранение неполадок при возникновении аварийных ситуаций или инцидентов, связанных с работой электрооборудования• Проведение периодических проверок и испытаний электрооборудования в соответствии с требованиями нормативных документов
Государственные предприятия и учреждения	
Промышленные, коммерческие, инфраструктурные предприятия	
Компании, эксплуатирующие жилой фонд	

Без положительного заключения в протоколе испытаний или измерений, подтверждающего соответствие параметров электроустановки требованиям нормативных документов и безопасности, эксплуатация электросистем невозможна. Этот факт способствует стабильному спросу на услуги.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ФРАНШИЗЫ «ЭНЕРГОСПЕКТР»

Став партнёром компании, Вы сможете оказывать услуги электролаборатории для всех сегментов потребителей: юридическим и физическим лицам, а также государственным компаниям через участие в тендерах и госзакупках.

Необходимые ресурсы:

- Офисное помещение размером от 20 кв.м.
- Специальное оборудование для проведения испытаний и измерений напряжения в сетях электроснабжения

Штат сотрудников:

- Менеджер по продажам
- Начальник электролаборатории
- Инженер-наладчик
- Электромонтёр

Каналы привлечения клиентов:

- Официальный сайт компании
- Каталог объявлений Avito
- Геосервисы: Google Maps, Яндекс.Карты, 2ГИС
- Участие в госзакупках
- Холодные звонки



Для начала работ необходимо пройти регистрацию в «Ростехнадзоре», либо использовать лицензии Головной компании.

УСЛУГИ, КОТОРЫЕ ПРИНЕСУТ ВАМ ПРИБЫЛЬ

ИЗМЕРЕНИЯ И ИСПЫТАНИЯ

Цель услуги — выявить соответствие испытываемого оборудования заявленным на него техническим характеристикам. В процессе испытания выявляют дефекты, которые могут влиять на его работу.

Состав услуги:

- периодические испытания электрооборудования
- пусконаладочные работы
- ввод электроустановок в эксплуатацию
- поиск повреждённых участков кабельной линии и устранение поломок
- проверка и настройка автоматов
- проведение замеров (заземления, петли фазы-ноль, сопротивления изоляции)
- проектирование электроснабжения и подготовка соответствующей документации

Средний чек
за оказанную услугу

45 000 ₽





УСЛУГИ, КОТОРЫЕ ПРИНЕСУТ ВАМ ПРИБЫЛЬ

ИСПЫТАНИЯ СИЗ (СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ)

Цель услуги — проверить средства индивидуальной защиты на пригодность для работы с электроустановками. Испытания СИЗ в электроустановках обеспечивают высокий уровень безопасности, исключают вероятность пробоев тока через изоляционные материалы.

Виды СИЗ, подлежащие периодической проверке:

- любой изолированный ручной инструмент: отвёртки, пассатижи и плоскогубцы, указатели напряжения, кусачки, ножи, ключи и др.
- перчатки, диэлектрические боты, галоши, коврики, фартуки
- специальные инструменты: оперативные штанги, переносное заземление, лестницы, стремянки и др.

Средний чек
за оказанную услугу

12 000 ₽

— ВЫБРАВ ВАС В КАЧЕСТВЕ ПОДРЯДЧИКА, КЛИЕНТЫ БУДУТ ОБРАЩАТЬСЯ СНОВА И СНОВА

Ваши клиенты — это крупные промышленные компании, малый и средний бизнес, частные лица.

Специфика ниши заключается в регулярной потребности компаний в прохождении проверок безопасности эксплуатации электрооборудования. Периодичность проверок зависит от их типа и составляет от 1 раза в полгода до 1 раза в 2,5 года.

Предоставляя качественные услуги, Вы сформируете клиентскую базу, которая будет приносить стабильный доход на протяжении долгих лет сотрудничества.

НАС
ВЫБИРАЮТ:



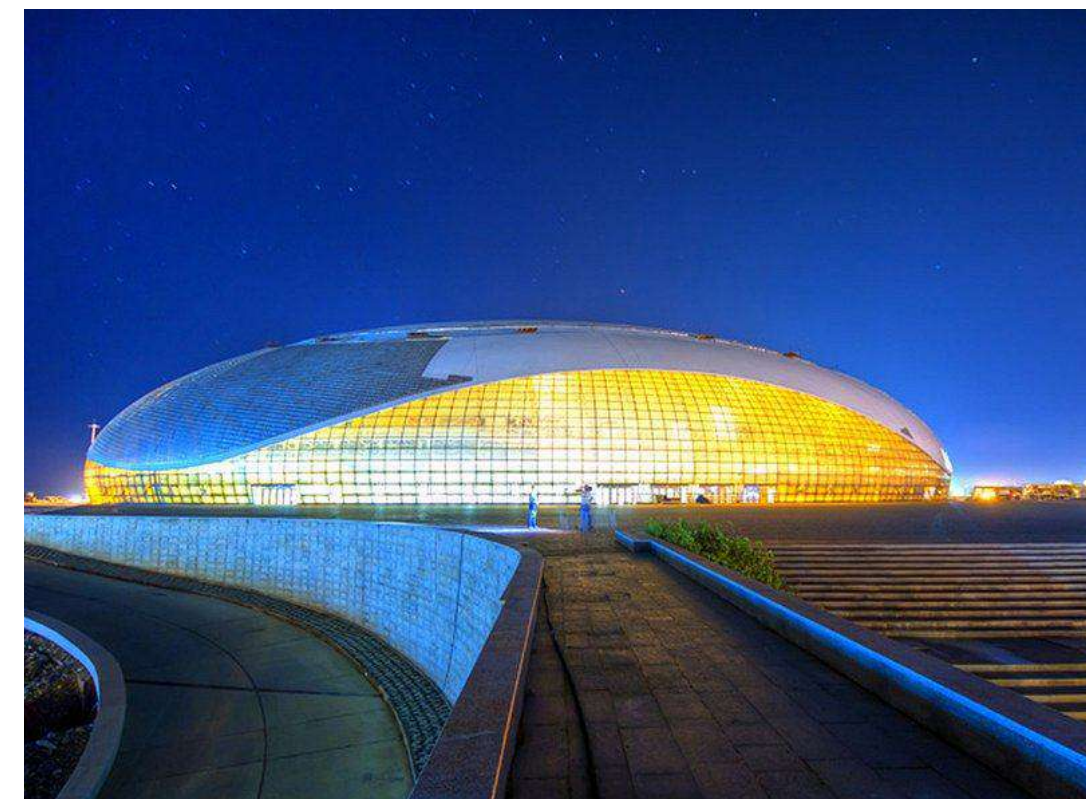
РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ



Зимний театр, г. Сочи



Ж/Д станция «Дагомыс», г. Сочи



Ледовый дворец «Большой», г. Сочи



«Роза Хутор», г. Сочи



Стадион "Шайба", г. Сочи



РОСМОРПОРТ



МОРЕМОЛЛ

О других проектах здесь:



СОТРУДНИЧЕСТВО ПО ФРАНШИЗЕ «ЭНЕРГОСПЕКТР»

Этапы запуска

Пакет франшизы

Инвестиции

СОСТАВ УСЛУГ В ПАКЕТЕ ФРАНШИЗЫ

В счёт паушального взноса головная компания передаёт собственные технологии оказания услуг и ведения бизнеса, проводит обучение, консультирует по вопросам организации деятельности, предоставляет ряд дополнительных услуг.

Передача ноу-хау включает:

- внутренние регламенты сети, описание миссии, стратегии и долгосрочных целей компании
- технологии операционного управления компанией, включая пошаговый план открытия бизнеса
- портреты целевых сотрудников и критерии отбора специалистов в штат
- программу обучения и аттестации сотрудников
- перечень необходимого оборудования и расходных материалов, ассортиментную матрицу услуг
- технологии маркетингового продвижения услуг, включая каналы лидогенерации и инструменты трафика
- POS-материалы, в том числе макеты вывески, униформы, буклетов
- формы договоров с сотрудниками, поставщиками и контрагентами
- технологии ведения бухгалтерского и финансового учёта

Обучение франчайзи-партнёров компании проходит в течение 3 дней, во время которого передаются знания и навыки, необходимые для успешного ведения деятельности.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ОТ ГОЛОВНОЙ КОМПАНИИ

Стратегическое управление

- Подключение к чату с собственниками компании для оперативного решения вопросов на этапе запуска и дальнейшего ведения бизнеса
- Подключение к CRM-системам «1С:Предприятие» и AmoCRM

Наём и обучение персонала

- Скоринг резюме, проведение онлайн-собеседования и предоставление рекомендаций по сотрудничеству
- Проведение 3-дневного обучения сотрудников с последующей аттестацией

Подготовка к работе

- Помощь в организации ремонта помещения (внутренней отделки, материально-технического оснащения и проведения телекоммуникационных сетей) согласно требованиям сети
- Помощь в первичном закупе расходных материалов и пусконаладочных работах оборудования

Маркетинговое продвижение

- Анализ 5 локаций под открытие офиса продаж
- Предоставление 10 заявок на услуги в первые месяцы сотрудничества
- Помощь в настройке маркетингового продвижения в Вашем регионе в разных рекламных каналах
- Предоставление права пользования фирменным стилем и товарным знаком компании

Юридическое сопровождение

- Помощь в заключении выгодного договора аренды
- Помощь в получении лицензии государственного образца на ведение деятельности
- Пакет документов для оказания услуг

Финансовый учёт

- Расчёт ключевых показателей по финансовой модели и разработка рекомендаций по выходу на желаемую выручку и прибыль

Бухгалтерское сопровождение

- Помощь в регистрации юрлица, подборе и оформлении системы налогообложения



ПОМОЖЕМ ПОДОБРАТЬ ПОМЕЩЕНИЕ И ПОДГОТОВИТЬ ЕГО К РАБОТЕ

Помещение должно сочетать в себе функции офиса и лаборатории, где будут проводиться испытания и выдаваться заключения с результатами измерений.

Специалисты головной компании проанализируют до 5 вариантов локаций и помещений

и предоставят рекомендации с учётом расположения объекта, наличия ремонта и соответствия технических характеристик.

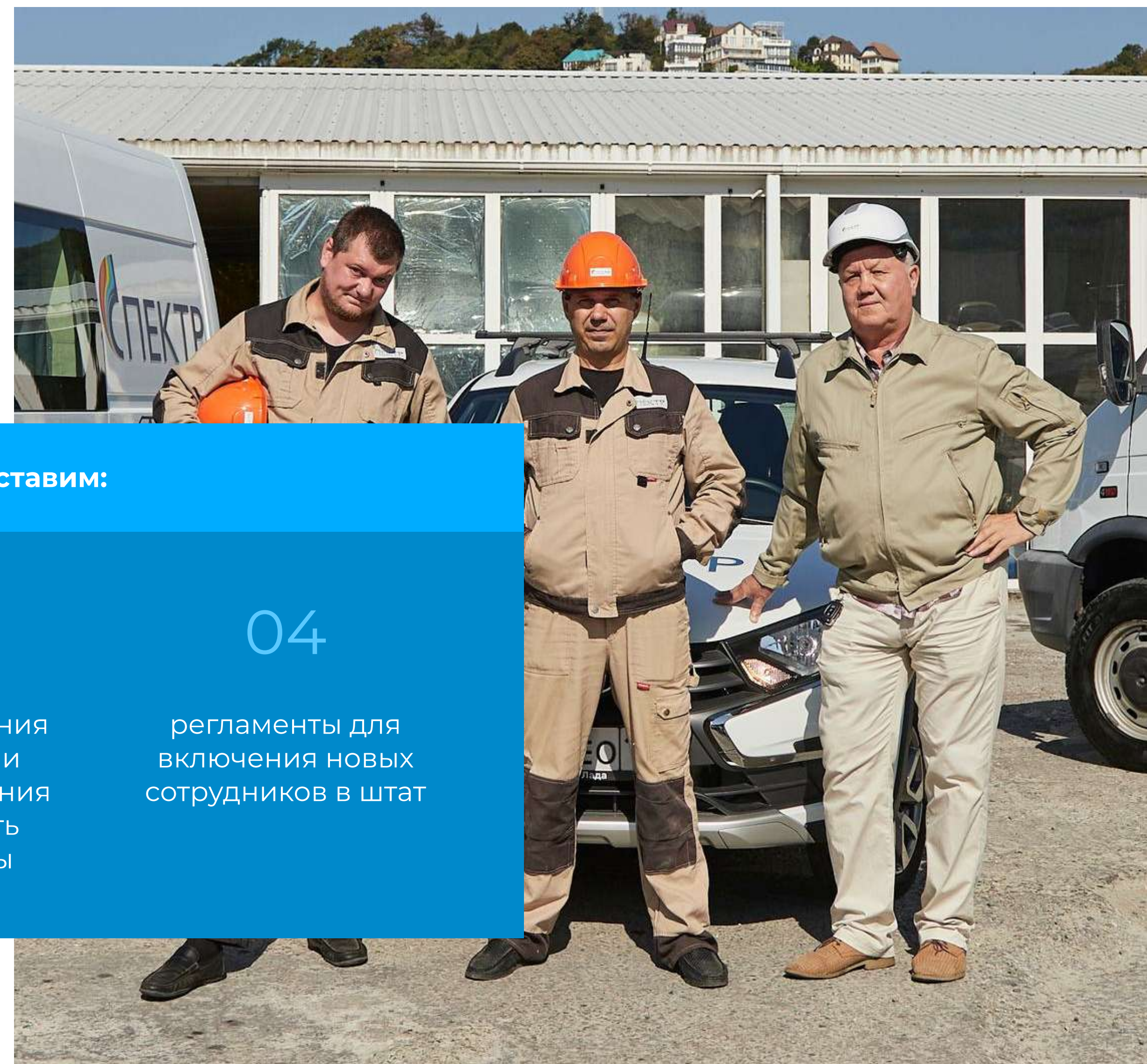


Также мы предоставим перечень необходимого оборудования и рекомендации по оснащению электролаборатории.

ПОМОЖЕМ НАЙТИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СОТРУДНИКОВ

Для запуска работы Вам достаточно иметь в штате директора (он же начальник электролаборатории), менеджера по продажам, инженера-наладчика, электромонтёра.

В дальнейшем штат можно постепенно увеличивать, вводя дополнительных сотрудников и должности, необходимые для работы с большим потоком клиентов и расширения ассортимента услуг.



Для организации набора персонала мы предоставим:

01

портреты целевых сотрудников и критерии их отбора

02

перечень площадок для поиска специалистов и описание требований к кандидатам

03

скрипты проведения собеседований и сценарии убеждения кандидатов стать частью команды

04

регламенты для включения новых сотрудников в штат

ПРОВЕДЁМ ОБУЧЕНИЕ И АТТЕСТАЦИЮ ВАШИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

В нашем деле важно, чтобы штатные специалисты (инженер-наладчик и электромонтёр) имели соответствующее профессиональное образование, опыт работы и необходимые навыки для оказания услуг. Также на этапе запуска электролаборатории мы проводим обучение для сотрудников и передаём собственные знания и технологии работы.

Главная задача обучения —

научить Вас выстраивать работу с клиентами и контролировать все этапы, чтобы заказчики были довольны результатом и регулярно обращались за новыми услугами.

Результат —

навыки продаж и управления, с помощью которых Вы в короткие сроки наработаете клиентскую базу и обеспечите специалистов работой.

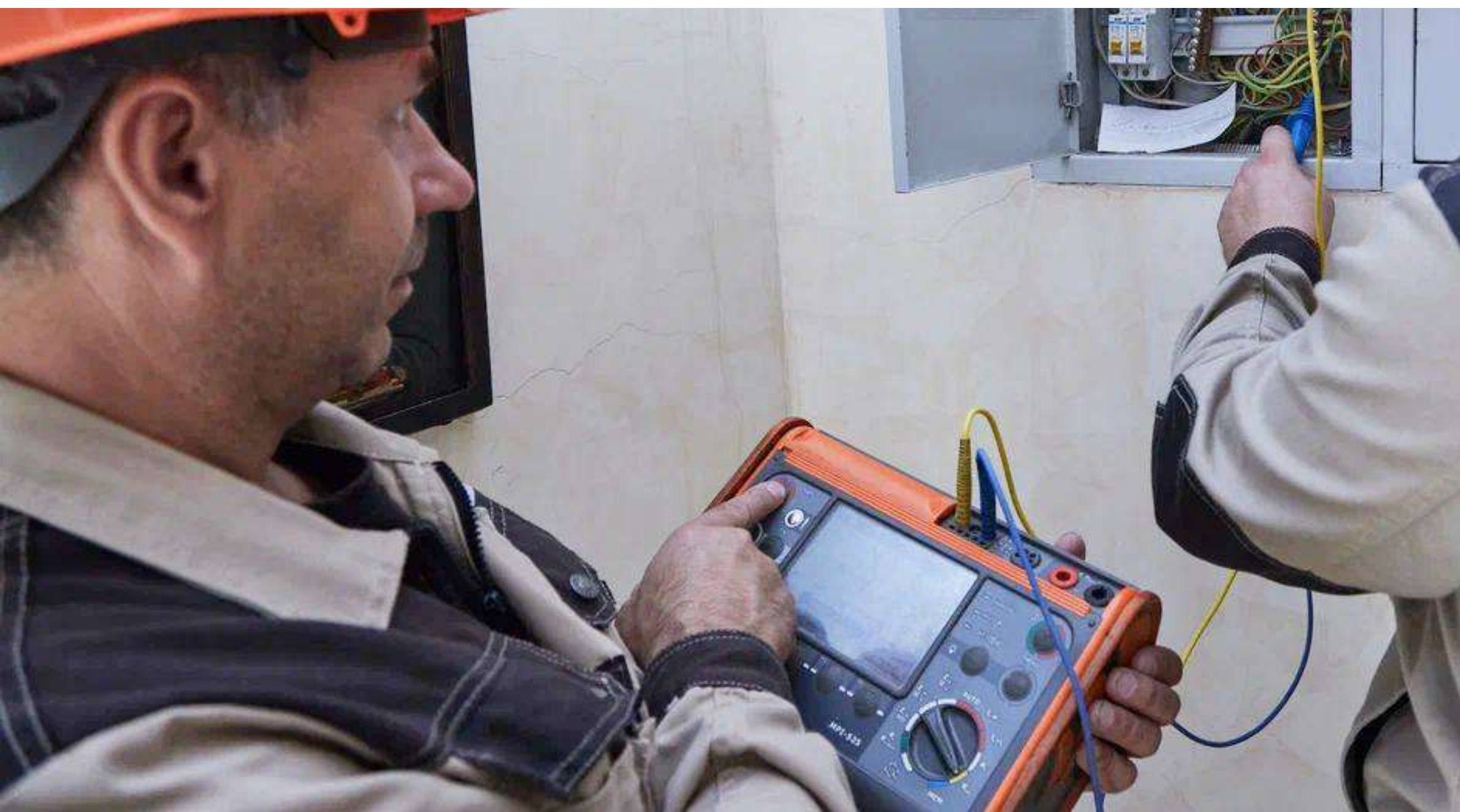


Перед открытием электролаборатории все сотрудники пройдут финальную аттестацию на знание технологий работы.

СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

На открытие электролаборатории потребуется порядка **1 500 000 Р**, 39% из которых пойдут на закупку специального оборудования.

Размер инвестиций зависит от уровня цен на аренду помещения, ремонт и оборудование, установленные в Вашем городе, и может незначительно отличаться от приведённого плана.

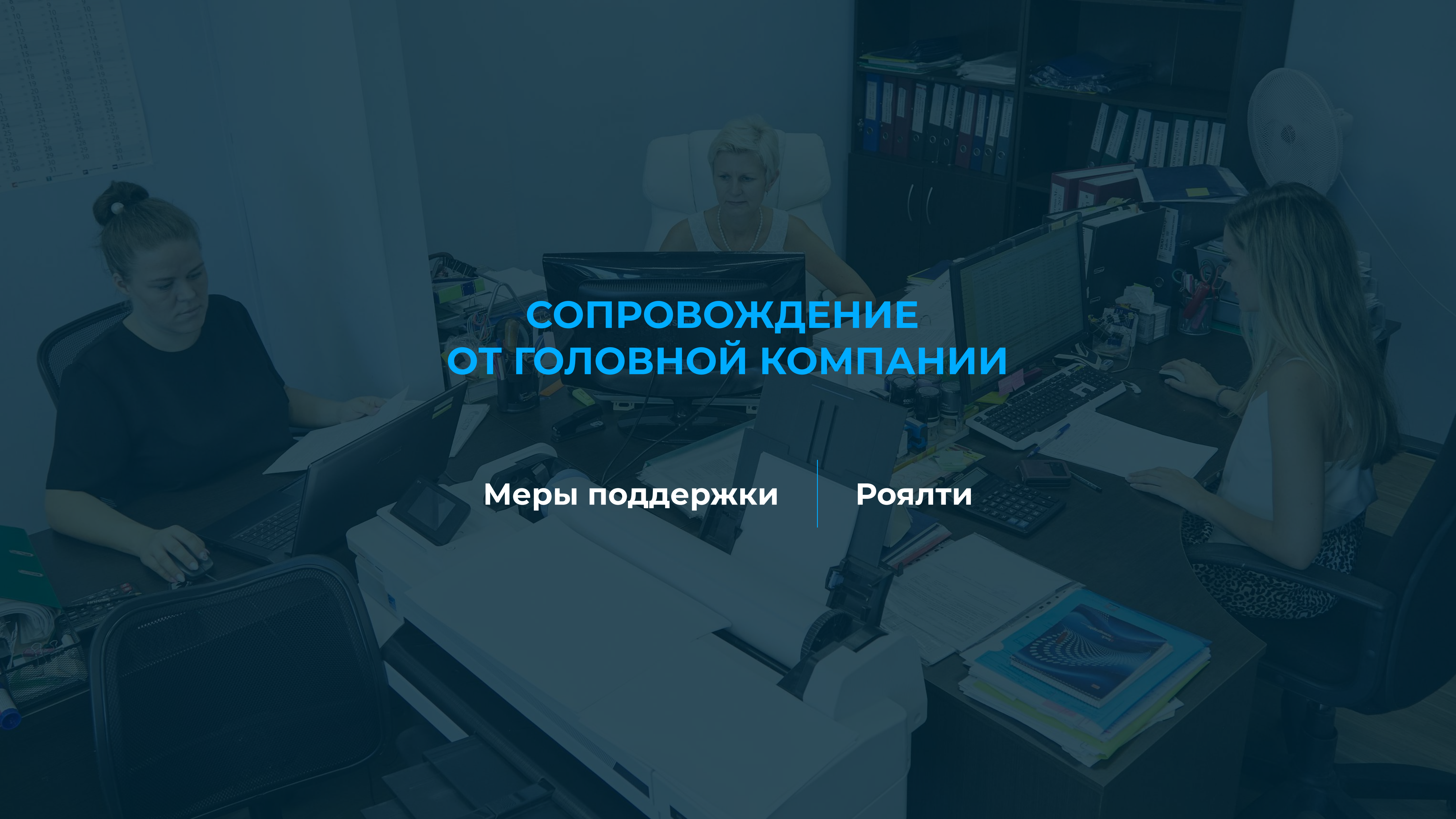


Инвестиционный план франшизы «ЭнергоСпектр»

Аренда помещения	30 000 Р
Ремонт помещения	35 000 Р
Оборудование для лаборатории	450 000 Р
Лицензирование	300 000 Р
Паушальный взнос	350 000 Р
Оргтехника	100 000 Р
Кассовое оборудование	0 Р
Маркетинговый бюджет	150 000 Р
Хозяйственные товары	5000 Р
Непредвиденные расходы	80 000 Р

ИТОГО

1 500 000 Р

A dimly lit office with three women working at computers. The woman on the left is looking at a laptop. The woman in the center is looking at a monitor. The woman on the right is looking at a laptop. There are stacks of papers, a printer, and a fan in the background.

СОПРОВОЖДЕНИЕ ОТ ГОЛОВНОЙ КОМПАНИИ

Меры поддержки

Роялти

ПОДДЕРЖКА НА ПЕРИОД СОТРУДНИЧЕСТВА

В счёт уплаты роялти головная компания берёт на себя исполнение части бизнес-процессов, консультирует по вопросам управления франшизой, передаёт актуальные технологии, опробованные на собственном опыте.

Бизнес-процессы на стороне головной компании

1. сопровождение в корпоративных CRM-системах
2. периодический мониторинг эффективности работы сотрудников и разработка рекомендаций по улучшению внутренних процессов
3. продвижение корпоративного сайта и передача контактов клиентов, обратившихся из Вашего города
4. помощь в настройке рекламных кампаний в разных каналах лидогенерации
5. помощь в реализации офлайн-рекламы
6. предоставление права пользования товарным знаком и фирменным стилем компании «ЭнергоСпектр»
7. разработка рекомендаций по выходу на желаемую прибыль на основе финансовых показателей Вашего филиала

НАСТРОИМ АВТОМАТИЗАЦИЮ ДЛЯ ПРОЗРАЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Использование CRM-систем позволит упростить контроль бизнес-процессов и вести учёт каждого клиента в едином удобном формате.

amoCRM.



Преимущества AmoCRM

- Анализ продаж и отчётности
- Ведение клиентской базы
- Интеграция CRM-системы с разными рекламными каналами
- Ведение воронки продаж
- Запуск email-рассылок и др. функционал

Преимущества «1С:Предприятие»

- Ведение управленческого учёта
- Анализ финансов
- Планирование бюджета
- Ведение отчётности
- Документооборот



Вы получите программное обеспечение,
адаптированное под задачи Вашего бизнеса.



ПОМОЖЕМ ПРИВЛЕЧЬ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ

Сотрудничество по франшизе позволяет использовать проверенные, эффективные каналы привлечения клиентов.

Специалисты головной компании помогут настроить контекстную, таргетированную рекламу и продвижение в геолокационных сервисах 2GIS, Яндекс. Карты, Google Maps и на сайте объявлений Avito.

Также Вам будут предоставлены:

- 10 заявок от головной компании для выполнения плана продаж в первые месяцы
- портреты целевой аудитории
- маркетинговые материалы для привлечения клиентов
- технологии передачи входящих заявок менеджерам по продажам

ПОМОЖЕМ ОТЛАДИТЬ ВНУТРЕННИЕ ПРОЦЕССЫ

Мы, как управляющая компания, заинтересованы в Вашем успехе. В рамках сотрудничества, мы поможем внедрить и отладить технологии оказания услуг в соответствии с регламентами и стандартами компании.

Для каждого партнёра мы разрабатываем индивидуальную финансовую модель и план выхода на целевые показатели.

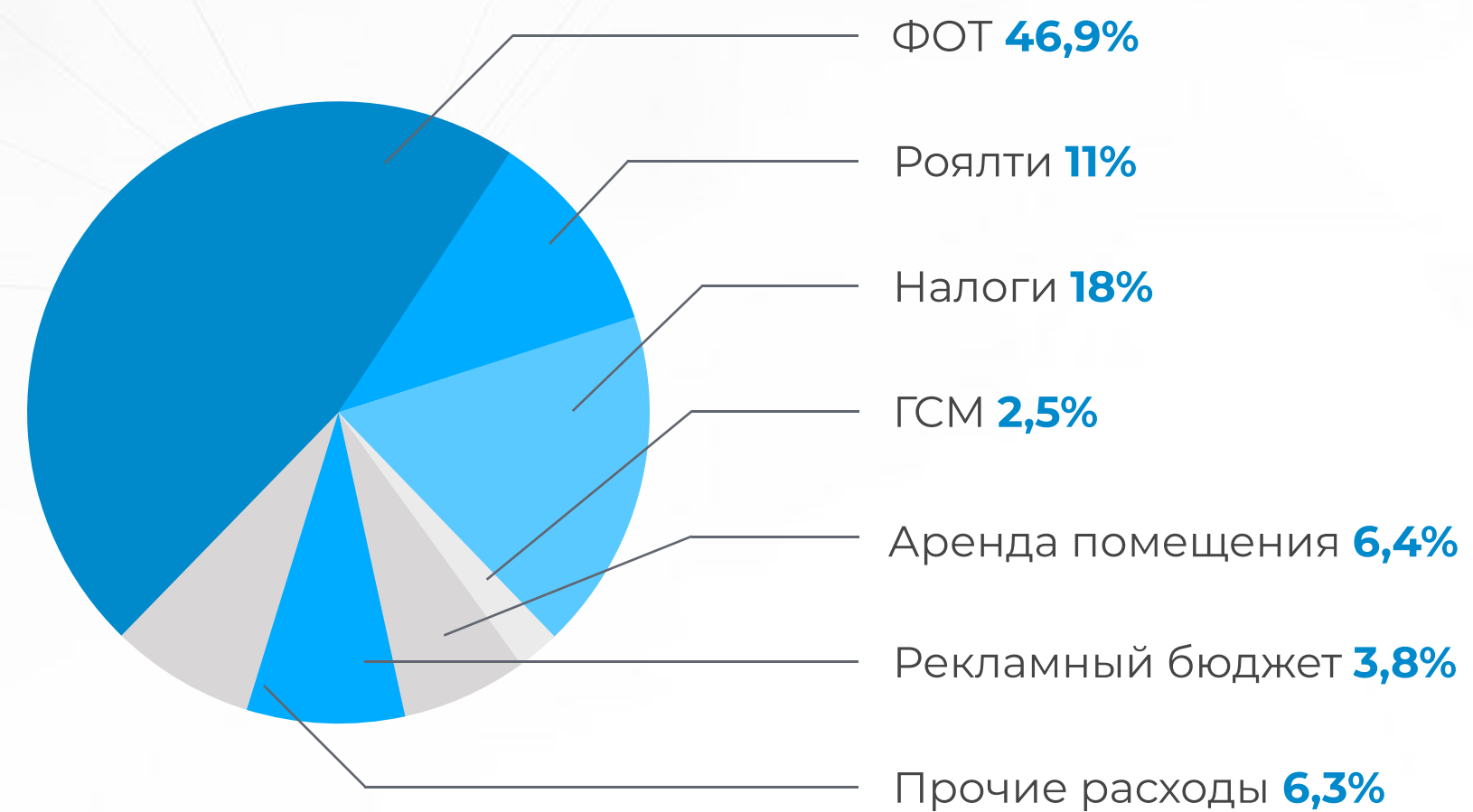
Анализируем возможные точки роста и предоставляем рекомендации по их реализации.



РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕСА

250 000 - 370 000 Р/мес.

средняя сумма для обеспечения деятельности электролаборатории



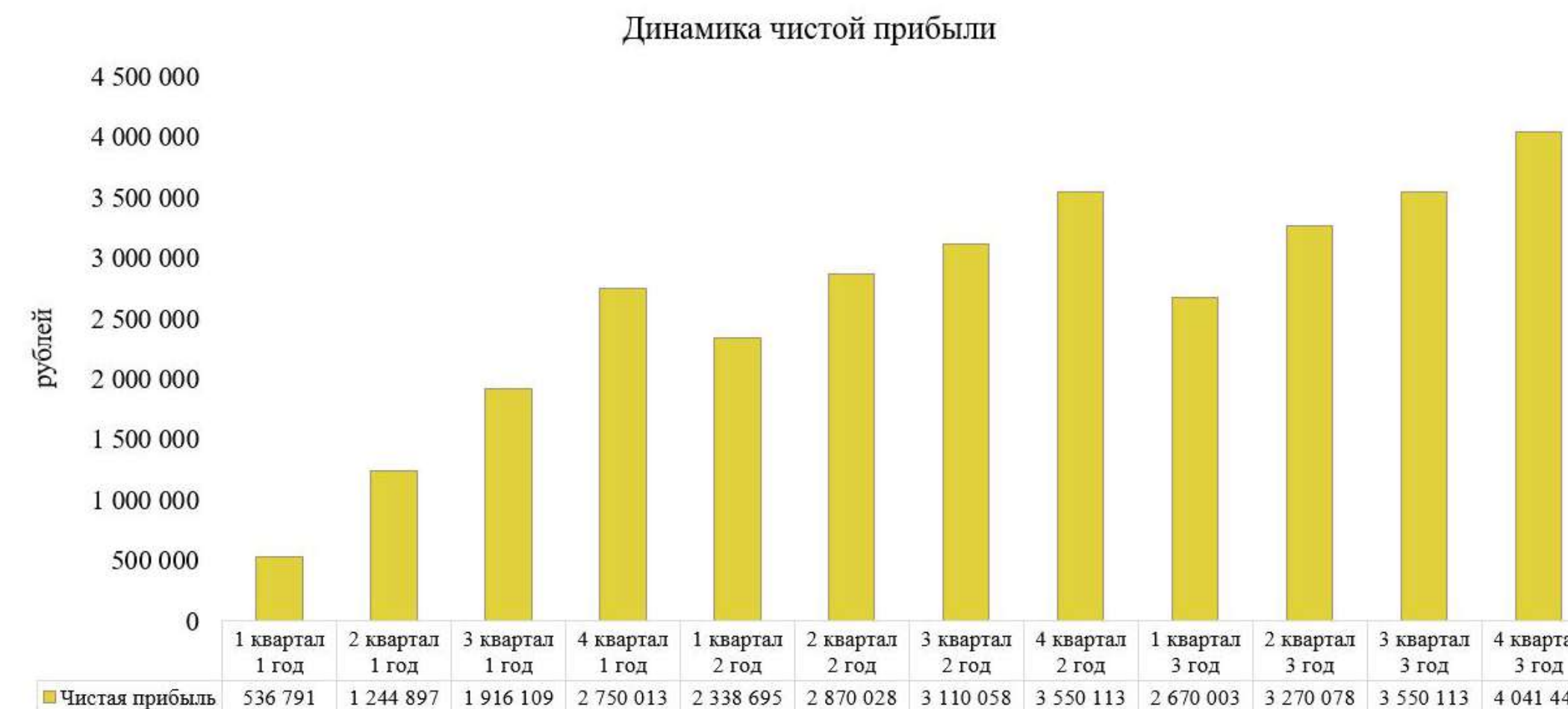
К прочим расходам относится оплата коммунальных платежей, связи, уборки помещения, банковское обслуживание и хозяйственные расходы.



Подробный расчёт показателей представлен в финансовой модели франшизы.

ПРИБЫЛЬ ОТ СОТРУДНИЧЕСТВА ПО ФРАНШИЗЕ

В среднем головная компания выполняет 29 заказов на услуги электролаборатории. Выход на план продаж обеспечит следующие финансовые результаты:



Ежемесячная выручка
от 860 000 ₺

Прогноз прибыли в 1-й год сотрудничества
5 900 000 ₺

Рентабельность по чистой прибыли
68%

Ежемесячная чистая прибыль
от 600 000 ₺

Прогноз прибыли за 3 года сотрудничества
29 000 000 ₺

Срок окупаемости
6 месяцев

Реализация большего объёма услуг, а также расширение ассортиментной матрицы позволят выйти на более высокий уровень дохода.

РАССМОТРИТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ СТАТЬ ПАРТНЁРОМ

В сотрудничестве с партнёрами и клиентами мы следуем единым принципам:

- честность
- безопасность
- надёжность.

В качестве партнёров мы рады видеть тех, кто:

01

имеют амбициозные цели и вкладывают максимум усилий для их достижения

02

понимают, что бизнес требует времени, сил и финансов не только на старте, но и в процессе работы

03

готовы учиться, обмениваться опытом и развиваться вместе с командой «ЭнергоСпектра»

04

готовы транслировать принципы и ценности компании для поддержания репутации и имиджа бренда

РЯБОВ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ

Руководитель отдела развития
ООО «СПЕКТР»

ЭНЕРГОСПЕКТР

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ТЕХНОЛОГИЯМИ,

которые позволили нам стать
лидерами в своём регионе

Позвоните нам или запишитесь
на онлайн-презентацию,
чтобы узнать ещё больше
деталей о сотрудничестве.

Ещё больше
информации о
компании здесь:



8 (918) 911-07-07

sales@spektr93.ru

