



Jani
King
The King of Clean

О КОМПАНИИ



Центральный Офис
«Джани-Кинг», Даллас, США



«Джани Кинг» – мировой лидер в сфере клининговых услуг для корпоративных клиентов. предоставляющий уборочные услуги свыше 50,000 компаниям по всему миру с 1969 года.

«Джани Кинг» – самая крупная франчайзинговая компания в мире в сфере клининговых услуг - в 2003 году была названа журналом Entrepreneur Magazine, наиболее уважаемым изданием в США, Клининговой Франшизой № 1

«Джани Кинг» – это авторизованные know-how и инновационные трудоемкие технологии по уходу за современными покрытиями и материалами, которые позволяют в 2,5 раза увеличить срок их эксплуатации

ДЖАНИ КИНГ – ЭТО КОРОЛЬ ЧИСТОТЫ

Jani-King в мире

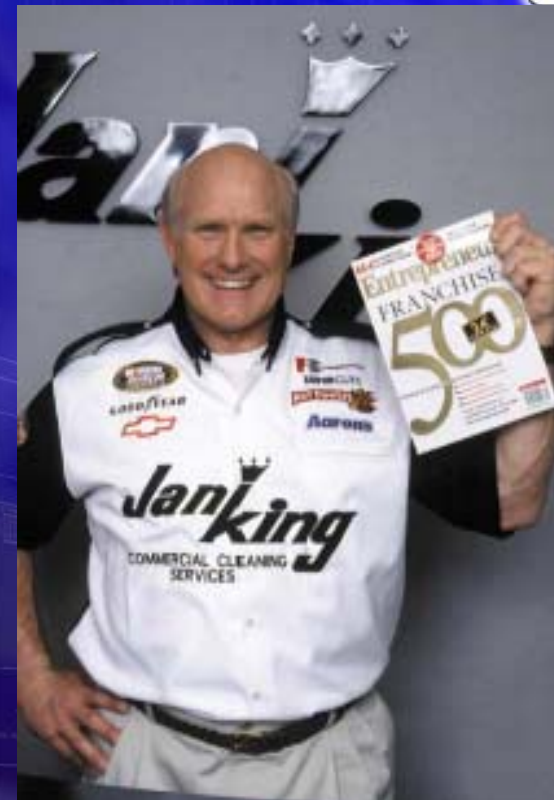


- Более чем 10,500 франчайзи в 19 странах
- Более чем 100 региональных офисов

Достижения Jani-King

Jani-King

- Журнал **Entrepreneur**, наиболее уважаемое издание в США, назвал «Джани Кинг» Клининговой Франшизой **# 1** 16 раз подряд начиная с 1986.
- По результатам журнала Entrepreneur, Январь 2003, «Джани-Кинг» - это
 - #1** Коммерческий Клининговый Франчайзор
 - #3** Франчайзинг требующий низкие инвестиции
 - #5** Франчайзинг с самым быстрым ростом
 - #5** Франчайзинг среди всех франчайзингов



Лучшие франшизы года
2003



1. Subway
2. Curves
3. 7-Eleven
4. McDonald's
- 5. Jani-King**
6. Taco-Bell Corp
7. Quizno's Franchise Co
8. Super 8 Motel
9. Jackson Hewitt Tax Services
10. Sonic Drive In Restaurant

Лучшие франшизы года
2004



1. Subway
2. Curves
3. Quizno's Franchise Co
4. 7-Eleven
5. Jackson Hewitt Tax Services
6. UPS Store
7. McDonald's
- 8. Jani-King**
9. Dunkin' Donuts
10. Baskin-Robbins USA Co

Лучшие франшизы года
2005



1. Subway
2. Curves
3. Quizno's Franchise Co
4. Jackson Hewitt Tax Services
5. UPS Store
6. Sonic Drive In Restaurant
- 7. Jani-King**
8. 7-Eleven
9. Dunkin' Donuts
10. RE/MAX Internatinal

Наши франчайзи обслуживают :

- Автомагазины, автомастерские
- Аэропорты
- Банки и финансовые учреждения
- Гостиницы, дома отдыха
- Государственные учреждения
- Жилые комплексы
- Медицинские учреждения:
 - больницы
 - поликлиники
 - лаборатории
- Образовательные учреждения
- Офисные здания
- Производственные помещения
- Развлекательная индустрия:
 - казино
 - кинотеатры
 - боулинг-центры
- Предприятия общественного питания:
 - рестораны
 - кафе
 - fast-food
- Спортивные сооружения:
 - стадионы
 - спортзалы
 - бассейны
- Торговые и бизнес-центры



Нас выбрали и рекомендуют:



Почему эти компании выбрали “Jani-King”?
Так как для них важно **КАЧЕСТВО!**



Что такое франчайзинг?



- Это организация бизнеса, в которой владелец продукта/сервиса (Франчайзор) лицензирует или продает свою торговую марку, ноу-хау и производственную систему независимому предпринимателю/компании (Франчайзи), кто платит франчайзору первоначальный взнос и сервисную плату (роялти) за права на бизнес

Франчайзор

- Ноу-Хау
- Торговая марка
- Операционные системы

Франчайзи

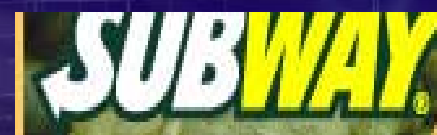
- Первоначальный взнос
- Сервисная плата (роялти)
- Инфраструктура

Франчайзинг в России

- Франчайзинг в России начал свою историю в 1993 году, когда **Baskin Robbins** продал свою первую франшизу отечественному предпринимателю. В настоящее время, по данным Международной ассоциации франчайзинга (IFA), в России работают более 100 компаний - франчайзеров и свыше 5500 франчайзи. Это небольшие цифры - меньше, чем, скажем, в маленькой Дании. Но перспективы франчайзингового бизнеса в России велики. Например, в 2002 году в России было заключено в два раза больше франчайзинговых договоров, чем в 2001 году.
- В России франчайзинговые сети имеют шанс на быстрое развитие, так как они вводят на рынке новый тип "коллективной" конкуренции: в рамках сети отдельные операторы (франчайзи) не являются конкурентами, а помогают друг другу.

Jani King

Баскин **31** Роббинс



Преимущества для франчайзи:



- Вы приобретаете свой собственный бизнес, но Вы не остаётесь один на один со всеми проблемами и рисками.
- Быстрое и эффективное начало бизнеса.
- Поддержка регионального офиса до и после открытия бизнеса.
- Использование репутации и товарного знака Джани-Кинг.



Одна из главных причин успеха Джани-Кинг:



- Франчайзи «Джани-Кинг» состоят из владельцев - менеджеров, которые:
- имеют возможность уделить особое внимание каждому предприятию – внимание, которое может обеспечить своему заказчику только владелец бизнеса.
- имеют неподдельный интерес в предоставлении высококачественных клининговых услуг, при сильной поддержке регионального офиса.



Задача регионального офиса:



Поддержка регионального офиса
позволяет начинающим
предпринимателям
избавиться от страхов,
которые возникают у них:

1. страх перед неудачей
2. ограниченность ресурсов
3. отсутствие опыта

Как «Джани Кинг» решает
вышеуказанные проблемы?



Страх перед неудачей



- Компания «Джани-Кинг» дает каждому новому франчайзи право предоставлять клининговые услуги клиентам из своей базы данных, поиск которых берет на себя «Джани-Кинг». Таким образом, начинающий франчайзи получает гарантированный месячный доход, на срок указанный в договоре, заключенном с клиентом «Джани-Кинг».



Отсутствие опыта



«Джани-Кинг» предоставляет своим франчайзи широкую поддержку:

- первоначальные тренинги для новых предпринимателей: планирование, управление финансовыми потоками, планирование будущих действий и другие;
- передает новым предпринимателям руководства по ведению бизнеса и обучающие видеокассеты;
- постоянные тренинги повышения квалификации: менеджмент в клининге и распределение обязанностей, работа с клининговым оборудованием, техника безопасности, особенности работы в медицинских учреждениях и гостиницах, постоянное улучшение качества, управление временем, управление парком оборудования, общение с клиентом и другие;
- консультирование по развитию бизнеса. Региональный офис проводит оценку и анализ рынка, маркетинговые исследования, рекламные мероприятия;
- консультирование по административным вопросам .



Что необходимо сделать, чтобы стать франчайзи?

- Определить свои финансовые и физические возможности и выбрать подходящий вам инвестиционный план.
- Заключить контракт с «Джани-Кинг» на уборку помещения, согласно выбранному плану инвестиций.
- Выплатить стоимость франшизы, согласно выбранному плану инвестиций.
- Пройти первоначальное обучение для вновь вступивших франчайзи (~2 недели).
- Нанять дополнительный персонал, если он предусмотрен выбранным планом инвестиций.
- Закупить инвентарь, необходимый для уборки помещения.



Как строятся взаимоотношения



- Все заботы по поиску клиентов, ведению бухгалтерии с клиентами, рекламе и маркетингу берет на себя «Джани-Кинг».
- Франчайзи всегда могут получить квалифицированную консультацию, техническую поддержку, совет маркетолога.
- Вы всегда сможете приобрести дополнительные контракты на клининговые услуги у «Джани-Кинг».
- «Джани-Кинг» поощряет инициативу своих франчайзи: Ваша компания может расти, самостоятельно заключать новые контракты. Размер Вашей компании никак не ограничивается.
- Сотрудники регионального офиса постоянно контролируют качество выполнения обязанностей франчайзи.
- У компании «Джани-Кинг» можно приобрести эксклюзивные права на работу на определенной территории – в районе, городе, области. В этом случае компания, купившая права, сама перепродает их другим франчайзи и организует работу последних на этой территории.

Стоимость франшизы на регион



Первоначальный взнос:

- США \$10,000

Роялти (сервисная плата):

- 6% от валового дохода

Срок:

- 5 лет с последующими бесплатными продлениями

Что вы получите за оплаченные роялти в Региональном офисе?



Отдел продаж:

- Всемирный бренд Jani-King
- Маркетинг
- Обученные специалисты по продажам

Производственный отдел

- Программа первоначального тренинга
- Программа дополнительного тренинга
- Специализированный тренинг
- Постоянная поддержка
- Контроль качества
- Скидки на оборудование и химию.



Что вы получите за оплаченный рекламный взнос?

Jani
king

- Почтовые рассылки
- Торговые выставки
- Реклама в журналах и газетах
- PR
- Реклама на телевидении/радио



Маркетинговые инструменты

«Джани-Кинг»:

Jani
King

- Видео «Доверь Ваши ключи»
- Видео «Мир возможностей»
- Видео по тренингу
- Видео по отелям
- Брошюры по отелям
- Руководство по тренингу
- Униформы
- Бэйдж
- Трехсторонняя брошюра по клинингу
- Программа по оборудованию
- Настольные бэйджи
- Множество маркетинговых брошюр



Региональный Офис Поддержки



**«Jani-King
Региональный Офис Поддержки»**

Отдел продаж

**Административный
отдел**

**Производственный
отдел**

**Телемаркетинг
Маркетинг
Менеджеры по
работе с клиентами
Первоначальный
бизнес
Увеличение объемов**

**Ведение счетов
клиентов
Получение платежей
Служба по ответам
на вопросы
Cash Flow
Assistance**

**Первоначальный
трейнинг
Постоянная
технологическая
поддержка
Работа с клиентами**

Как рассчитать свой бизнес план:



Стоимость Франшизы:

- \$10,000.

Ваши первоначальные затраты:

- Регистрация компании
- 2 сотрудника: отдел продаж и производственный отдел

Офисе:

- Маленькое офисное помещение с компьютерным обеспечением (на первое время можно не иметь)

Закупка инвенторя и химии:

Закупка инвентаря будет производится

Окупаемость:

- Окупаемость этого бизнеса в большей степени будет зависеть от Вашей работоспособности, количества и скорости получения объектов. Мы рекомендуем рассчитывать окупаемость от 1 до 2.5 лет.

Куда движется рынок



По данным генерального директора «Международной ассоциации компаний индустрии чистоты», темпы роста рынка составляют **20-30%** в год в среднем. В 2003 году, по данным руководителей крупнейших компаний индустрии, спрос на услуги их компаний вырос от **40%** до **100%** от предыдущего года.

Рост спроса на услуги обусловлен следующими факторами:

- **Строительство новых зданий с современными материалами**
В последние годы московский рынок «бьет» все рекорды по объемам ввода в эксплуатацию новых объектов недвижимости и занимает лидирующие позиции среди европейских деловых столиц по объемам нового офисного строительства и реконструкции
- **Пришедшие в Россию иностранные компании, уже привыкли к услугам клининговых фирм у себя на родине**
- **В обиход вошло понятие имиджа, на который влияет уровень содержания недвижимости.**



Почему клининговый франчайзинг будет развиваться?



Обычный клининг	Франчайзинговый клининг
Проблемы с сотрудниками	Сотрудники - владельцы франшизы
Больше чем 70 % рабочих не могут получить никакого формального обучения	Все франчайзи проходят специализированные тренинги
Низкая мотивация	Мотивированы на ведение собственного бизнеса
В среднем 4%-5% клиентов уходят	Только 2% клиентов недовольны услугами
Множество компаний приходят и уходят	«Джани-Кинг» существует с 1969 года и успешно развивается
Низкие стандарты обслуживания	Стандарты унифицированы
Необоснованное ценообразование	Последовательное конкурентоспособное ценообразование
Больше чем 50 % рабочих, возможно, не используют надлежащее коммерческое оборудование и поставки	Все лица, получившие от фирмы право самостоятельного представительства «Джани-Кинг» должны купить качественное коммерческое оборудование и поставки

2002 Winter Olympics



Jani
king





Jani
King

**ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ
НА ВЕРШИНЕ**

Jani King



Получить любую дополнительную
информацию Вы можете, позвонив
в наш региональный офис в
Москве:

Джани Кинг, Россия
Россия 11116 Москва
ул. Энергетическая, д.6, офис 418
тел. 095 981 23 60
факс 095 981 23 61
www.janiking.ru



«ДЖАНИ-КИНГ» - наилучшее решение проблемы уборки.