



**ПОЛНОЕ РУКОВОДСТВО
ПО ЗАПУСКУ БИЗНЕСА
В 2026 ГОДУ**



БИЗНЕС
CLEANING ✓ **5.0**

Содержание:

Введение: Почему клининг идеальная точка входа в бизнес в 2026 году	стр.3
Глава 1. Современный клининг — это не «уборка за деньги» (Технология vs Хаос)	стр.4
Глава 2. Рынок клининга 2025–2030: «Золотое окно» для новичка	стр.5
Глава 3: Почему 80% новичков закрываются за полгода (7 фатальных ошибок)	стр.6
Глава 4: Как войти в рынок БЕЗОПАСНО: Пошаговая стратегия для первого месяца.....	стр.7
Глава 5: Франшиза vs Самостоятельный запуск — честный разбор.....	стр.9
Глава 6: Как выделиться среди конкурентов: УТП и Целевая аудитория.....	стр.10
Заключение: Клининг — это система, а не лотерея.....	стр.11
Пошаговый план запуска бизнеса за 14 дней.....	стр.12
Как открыть успешную клининговую компанию с нуля за 14 дней	стр.18
О нас	стр.19
Почему клининговый бизнес - идеальный вариант для старта?	стр.21
Что вы получите в курсе «Клининг от А до Я»	стр.22
Кейсы успеха (цифры > слов)	стр.23
Курс «Клининг от А до Я». Тарифы.....	стр.24
Мини продукты.....	стр.25
Бесплатный мини-курс с ДЗ.....	стр.28
Наши контакты.....	стр.29

Введение: Почему клининг идеальная точка входа в бизнес в 2026

Клининг сегодня — это не просто «уборка за деньги». Это технологичный сервисный бизнес с быстрым стартом, минимальными вложениями и растущим спросом. Рынок растет на 10–12% в год, при этом он занят менее чем наполовину. Это значит, что у новичков есть уникальное «окно возможностей» занять свое место в нише, где можно получать реальный доход уже в первый месяц. Главное — подойти к делу как к системе, а не как к хаотичной услуге.

Глава 1. Современный клининг — это не «уборка за деньги» (Технология vs Хаос)

Профессиональный клининг — это технологическая услуга. Каждая деталь здесь влияет на скорость, качество и прибыль.

Ключевые отличия от бытовой уборки:

- Четкая технология и алгоритмы действий.
- Стандарты качества и чек-листы.
- Профессиональная химия и инвентарь.
- Скорость работы в 2–3 раза выше.
- Исключение перекрестного загрязнения.

Пример системы: цветовая маркировка салфеток:

- Красный — санузлы.
- Зеленый — кухня.
- Синий — общие поверхности в комнатах.
- Желтый — для стекол и глянца.



Эта простая система защищает и клиента, и клинера, исключает перенос бактерий, уменьшает жалобы и ускоряет работу. Технологичность — это основа, которая приводит к меньшему количеству жалоб и большей прибыли. Она экономит время, химию, обеспечивает безопасность имущества и стабильный результат. А стабильность — это повторные заказы, рекомендации и высокая выручка.

Глава 2. Рынок клининга 2025–2030: «Золотое окно» для новичка

Рынок клининга активно растет, и сейчас лучшее время для входа.

Реальные цифры и тренды:

- Рост рынка: +10–12% в год. В 2025 году спрос вырос на 21% за 4 месяца.
- Емкость рынка: занята всего на 45–47%. Половина людей до сих пор убираются сами, потому что не знают, кому доверять.
- Растут регионы: там конкуренции почти нет.
- Растущие направления: особенно быстро растет спрос на уборку санузлов (+41%), кухонь (+33%), химчистку холодильников (+45%).
- ТОП-3 услуг для старта: уборка арендных квартир, уборка после ремонта, химчистка мягкой мебели.

Вывод:

Рынок растет быстрее, чем появляются профессиональные компании. Период 2025–2030 — это «золотое окно», когда новые игроки могут занять лучшие позиции, сформировать базу постоянных клиентов и стать известной компанией в своем городе.

Глава 3: Почему 80% новичков закрываются за полгода (7 фатальных ошибок)

Большинство новых компаний закрывается из-за одних и тех же ошибок. Знание о них — ваша лучшая защита.

1. **«Клинингу не нужно обучение».** Многие ошибочно считают, что это «просто уборка». На деле это сервис, стандарты и система. Без обучения клинеров — гарантированные жалобы.
2. **«Клиенты сами придут».** Без видимости в интернете (сайт, карты, соцсети, отзывы) вас просто не найдут. Результат — 0 заказов в первые недели.
3. **«Работают на ощущениях, а не на цифрах».** Клининг — это математика. Нужно считать стоимость часа, расход химии, вложения в рекламу и зарплаты. Иначе можно работать в минус.
4. **«Запускаются "как раньше"».** Открывать офис, печатать визитки и закупать склады техники в 2026 году — путь в тупик.
5. **«Закупают оборудование заранее».** Покупка дорогого оборудования (например: экстрактора, озонатора) до того, как появились заказы на эту услугу, ведет к простаиванию техники и потере денег.
6. **«Берутся за всё подряд».** Связываться со сложными и рискованными заказами (шелковые ковры, мебель из флока) на старте — верный способ получить убытки и испортить репутацию.
7. **«Работают без регламентов и чек-листов».** Хаотичная работа без стандартов — это разное качество, медленная скорость и недовольные клиенты. Проигрывают не те, у кого нет дорогой химии, а те, у кого нет системы.

Глава 4: Как войти в рынок БЕЗОПАСНО: Пошаговая стратегия для первого месяца

Ваша главная задача на старте:

Войти в рынок так, чтобы не «схлопнуться» в первый же месяц.

Главное правило:

Брать только те заказы, которые можете выполнить идеально. Один плохой заказ в начале губит репутацию.

1. Анализ спроса. Прежде чем что-то продавать, проверьте, что востребовано в вашем городе через Яндекс.Вордстат. Покупайте только то, что реально приносит деньги.
2. Идеальная точка входа — B2C (клиенты-физические лица). Не стоит начинать с офисов (B2B). B2C — это:
 - Минимальные вложения (от 150 000 ₽).
 - Быстрый отклик и первые деньги в тот же месяц.
 - Простые процессы и договоры.
 - Возможность обкатать систему без огромных рисков.
3. Компактный старт. Не стройте «корпорацию» в первый месяц. Запускайтесь с 3–4 базовыми услугами:
 - Поддерживающая уборка.
 - Генеральная уборка.
 - Уборка после ремонта.
 - Химчистка мягкой мебели (кроме сложных материалов).

Глава 4: Как войти в рынок БЕЗОПАСНО: Пошаговая стратегия для первого месяца

4. Обучение клинеров — критически важно. 90% жалоб возникают из-за отсутствия единого стандарта. Обучение дает скорость, отсутствие ошибок и предсказуемый результат.

5. Работа по договору с первого дня. Короткий, понятный договор на одной странице А4 — это не бюрократия, а ваша защита от неоплат и манипуляций. Он дисциплинирует клиента и фиксирует все условия.

6. Фокус на видимости. Клиент ищет вас, а не вы клиента. Ваша работа на старте должна быть направлена на видимость: первые позиции в поиске, аккуратные карточки на Яндекс.Картах и 2ГИС, быстрый отклик на заявки.

Глава 5: Франшиза vs Самостоятельный запуск — честный разбор

Перед запуском нужно решить: создавать все с нуля или купить франшизу.

Самостоятельный запуск (Плюсы):

- Свой бренд: Вы строите свое имя и репутацию.
- Нет переплат: Никаких паушальных взносов (500 000 – 1 500 000 Р) и ежемесячных роялти (2–5% от оборота).
- Полная свобода: Меняйте цены, запускайте акции, реагируйте на рынок.
- Реальные знания: Вы понимаете бизнес изнутри, а не просто следуете инструкциям.

Франшиза в клининге (Реальность):

- Дорогая упаковка: За сотни тысяч рублей вы часто получаете информацию, которая уже есть в открытом доступе (чек-листы, договоры).
- Работа под чужим брендом: Ваша индивидуальность исчезает, по сути Вы будете менеджером чужого бренда. Чтобы уйти из франшизы, нужно менять все: бренд, сайт, номера.
- Жесткие ограничения: Франчайзер контролирует ваши цены, способы продвижения и даже географию работы.
- Обязательные платежи: Роялти и маркетинговые взносы платятся даже при отсутствии заказов.

Ключевой вывод: В клининге нет брендов-монополистов. Клиент выбирает по цене, отзывам и скорости ответа, а не по названию сети. Поэтому франшиза здесь чаще всего — дорогая форма психологической безопасности, а не необходимость. Самостоятельный запуск дешевле в десятки раз, дает больше свободы и формирует настоящие предпринимательские навыки.

Глава 6: Как выделиться среди конкурентов: УТП и Целевая аудитория

На переполненном рынке важно четко показать свою ценность.

Что такое УТП (Уникальное Торговое Предложение)? Это ответ на вопрос: «Почему клиенту выбрать именно вас?»

Компоненты сильного УТП:

- Решение боли: «Убираем после животных без запаха».
- Формат: «Выезд специалиста в течение 2 часов».
- Прозрачность: «Фиксированная цена без доплат».
- Снятие страха: «Гарантия переделки за 24 часа».

Понимание Целевой аудитории (ЦА):

1. Разовые клиенты (дают быстрые деньги):

- * После ремонта, праздников, ЧП.
- * Ищут «здесь и сейчас», готовы платить за скорость.

2. Постоянные клиенты (ваша финансовая подушка):

- * Регулярная уборка раз в 1–2 недели.
- * Дают стабильность и предсказуемый доход. 10–15 таких клиентов = 250–400 тыс. рублей выручки в месяц.

Сегменты аудитории:

- Премиум: Ценят комфорт, экологичность, бережность. Не торгуются. 1–2 VIP-клиента могут давать прибыль больше, чем 15 эконом-заказов.
- Средний сегмент (золотая ниша для старта): 70% рынка. Ценят адекватную цену, качество, честность и быстрый отклик.
- Эконом: Выбирают только по низкой цене. Высокий процент торга и претензий. На старте с ними нужно быть осторожным.

Заключение: Клининг — это система, а не лотерея

Запуск клинингового бизнеса в 2026 году — это осознанный, просчитанный шаг. Успех приносят не надежда и энтузиазм, а система: понимание технологии, анализ рынка, избегание классических ошибок и четкий план на первый месяц.

Вы уже сделали первый шаг — получили структурированную информацию. Дальше все зависит от действий: от расчетов и создания видимости до отладки процессов и работы с клиентами.

Этот PDF — ваш фундамент. Полную систему с пошаговыми видео-уроками, готовыми документами (договоры, чек-листы), шаблонами для рекламы и поддержкой на этапе запуска вы найдете в основном курсе «Клининг от А до Я».


Ваш путь от идеи к первым 100 000 рублей прибыли начинается с решения действовать по плану.

Пошаговый план запуска за 14 дней

День 0. Анализ рынка и выбор ниши (до начала обучения)

Задача: Проверить спрос в вашем городе через Яндекс.Вордстат и 2ГИС. Выбрать 3 базовые услуги для старта.

Результат дня: Чёткий список услуг, на которых вы сфокусируетесь.


 **Бесплатно:** Пройдите мини-курс из 3 уроков, где мы разбираем, как проверить спрос.

Перейти: [Диагностика клинингового бизнеса](#)

День 1. Юридическая регистрация

Задача: Выбрать форму (ИП или самозанятость), подать документы онлайн, открыть расчётный счёт, указать ОКВЭД.


Результат дня: Статус зарегистрированного предпринимателя.

 **Из курса:** Модуль №2 «Регистрация и правовые аспекты» (Уроки 4–6) — пошаговые инструкции по выбору налогообложения, образцы заявлений, видео-гайд по регистрации ИП или Самозанятости.

День 2. Упаковка, бренд и онлайн-присутствие

Задача: Придумать название, создать логотип, зарегистрировать компанию в Справочниках.

Результат дня: Карточки компании готовы к индексации, клиенты могут вас найти.


 **Из курса:** Модуль №3 «Организация бизнеса и уникальность бренда» (Уроки 7–9а) — как выбрать название без юридических рисков, шаблоны фирменного стиля, гайд по оформлению карточек в 2ГИС/Яндекс. А также Модуль №11 «Маркетинг и клиенты», регистрация и продвижение.

Пошаговый план запуска за 14 дней

День 3. Документы и договоры

Задача: Скачать шаблоны договоров, актов, заказ-нарядов. Заполнить их под свои данные.


Результат дня: Готовый пакет документов для легальной работы с первого заказа.

 **Из курса:** Модуль №4 «Юридические аспекты и документация» (Уроки 10–11) — 7 готовых файлов: договор с клиентом на 1 странице А4, заказ-наряд, акт дефектовки, счёт, договор с клинером, анкета кандидата, чек-лист приёма. Все шаблоны в формате .docx/.xlsx — редактируете под себя за 5 минут.

День 4. Закупка оборудования и химии

Задача: Используя готовый каталог поставщиков и готовый чек-лист закупок - купить стартовый минимум (оборудование, инвентарь, химия).

Результат дня: Стартовый кейс собран. Бюджет не слит на лишнее.


 **Из курса:** Модуль №5 «Химия, оборудование, инвентарь» (Уроки 12–18) + Приложение «Чек-лист закупок на 150 000 ₽» — таблица с артикулами, актуальными ценами, ссылками на поставщиков и пометками «брать сразу» / «докупить позже». Экономия 30–50 часов на поиск и 20–40 тыс. ₽ на ошибках.

Пошаговый план запуска за 14 дней

День 5. Технологии и стандарты качества

Задача: Изучить технологические карты и чек-листы уборки. Оработать цветовую маркировку и последовательность действий.


Результат дня: Понимание, как работать быстро, безопасно и без жалоб.

 **Из курса:** Модуль №6 «Материаловедение» + Модуль №7 «Теоретическое руководство» (Уроки 19–25) — инфографика по химии для каждой зоны, таблицы совместимости средств с поверхностями, чек-листы для генеральной уборки, после ремонта, химчистки.

День 6. Практическая отработка

Задача: Посмотреть живые видео с реальных объектов. Провести тестовую уборку у себя или у знакомых по чек-листу.

Результат дня: Первые реальные навыки, фото «до/после» для портфолио.


 **Из курса:** Модуль №8 «Практические навыки уборки» (Уроки 26–33) — живая съёмка с двух камер (общий план + крупный) с реальных заказов: уборка кухни, санузла, химчистка дивана, мойка окон. Вы видите каждый жест, каждое движение — повторяете и сразу применяете.

Пошаговый план запуска за 14 дней

День 7. Ценообразование и сбор заказа

Задача: Рассчитать себестоимость выездной уборки, утвердить прайс-лист. Собрать «чемоданчик» клинера.


Результат дня: Готовая экономика заказа и укомплектованная сумка специалиста.

 **Из курса:** Модуль №10 «Начало работы — разовые заказы» (Уроки 40–47) — финансовая модель в Excel с формулами. Шаблоны сбора на каждый тип заказа (поддержка, генеральная, после ремонта, окна, химчистка).

День 8. Маркетинг и видимость

Задача: Заполнить карточки фото, описанием, графиком работы. Написать первые посты в соцсетях, подготовить шаблон объявлений.


Результат дня: Компания становится видимой для «горячих» клиентов.

 **Из курса:** Модуль №11 «Маркетинг и клиенты» (Уроки 48–50i) — полные гайды по бесплатному продвижению, инструкция по запуску пустого профиля, шаблоны первых постов, стратегия получения отзывов без накрутки.

День 9. Привлечение первых клиентов

Задача: Разместить 3–5 объявлений. Настроить быстрый отклик на заявки.

Результат дня: Первые заявки в обработке.


 **Из курса:** Модуль №11 «Маркетинг и клиенты» (Уроки 48–49) — скрипты обработки входящих, шаблоны ответов в мессенджерах, чек-лист «Закрытие возражений», чтобы не потерять клиента.

Пошаговый план запуска за 14 дней

День 10. Обработка заявок и скрипты

Задача: Настроить каналы связи (МАХ, ВКонтакте), создать шаблоны быстрых ответов. Отработать скрипты обработки входящих и возражений.


Результат дня: Готовый канал связи, уверенность в диалоге с клиентом.

 **Из курса:** Модуль №9 «Персонал, управление, структура» (Урок 38) + Модуль №11 — готовые скрипты, шаблоны ответов на частые возражения («дорого», «подумаю», «а если не понравится»).

День 11. Найм и собеседования с клинерами

Задача: Опубликовать вакансию, провести 2–3 собеседования, отобрать первого помощника.


Результат дня: Готовый кандидат на тестовый выход.

 **Из курса:** Модуль №9 «Персонал, управление, структура» (Уроки 34–37, 39) — шаблоны текстов вакансий, анкета кандидата, чек-лист проведения собеседования, 3 варианта договоров (агентский, субподряда, трудовой), система оплаты и мотивации без переплат.

День 12. Финансы и учёт

Задача: Настроить таблицу или CRM для учёта доходов, расходов и налогов. Посчитать точку безубыточности.

Результат дня: Прозрачная экономика бизнеса, контроль каждой копейки.


 **Из курса:** Модуль №12 «Управление клиентами и финансами» (Уроки 51–52) — готовая таблица учёта в Excel с автоматическими формулами, шаблон CRM-журнала, инструкция по расчёту точки безубыточности и маржинальности каждого заказа.

Пошаговый план запуска за 14 дней

День 13. Подготовка к форс-мажорам

Задача: Изучить алгоритмы действий при порче имущества, отказе оплаты, травмах. Иметь план Б и чёткие инструкции.


Результат дня: Уверенность, что любой сбой решается по инструкции, а не паникой.


 **Из курса:** Модуль №13 «Форс-мажорные ситуации» (Урок 53) — разбор 8 типичных ЧП с готовыми скриптами: что говорить клиенту при порче, как оформить акт, как защитить себя юридически, чек-лист предотвращения травм сотрудников.

День 14. Официальный запуск

Задача: Принять первую заявку, выехать на объект, выполнить уборку строго по стандарту, получить оплату и отзыв.

Результат дня: Бизнес запущен. Первые деньги получены. Система работает.

 **Из курса:** Модуль №14 «Личные страхи» (Уроки 54–56) + личная поддержка авторов — разбор типичных сомнений перед стартом, чек-лист первого выезда, шаблон запроса отзыва, стратегия превращения первого клиента в постоянного.

 **Важно:** Этот план показывает логику запуска. В полном курсе «Клининг от А до Я» вы получаете не только теорию, но и:

- Готовые шаблоны всех документов в редактируемом формате
- Финансовую модель в Excel с формулами и инструкцией
- Живые видео с реальных объектов (съёмка с двух камер)
- Месяц личных консультаций с авторами в МАХ/ВКонтакте
- Доступ к материалам навсегда + бесплатные обновления

Как открыть успешную клининговую компанию с нуля за 14 дней

Система, которая уже принесла 300+ ученикам стабильный
доход от 100 000 Р в месяц



Школа клининга «Бизнес Клининг»

Сайт: <https://biznes-cleaning-v5.ru/>

Группа Вконтакте: https://vk.com/cleaning_easy

Ютуб канал: <https://www.youtube.com/@biznes-cleaning>

Рутуб канал: <https://rutube.ru/channel/41244919/>

MAX/Telegram/WhatsApp: 8-927-93-66-998

О нас

Мы не учим теории - мы даем систему, которая работает

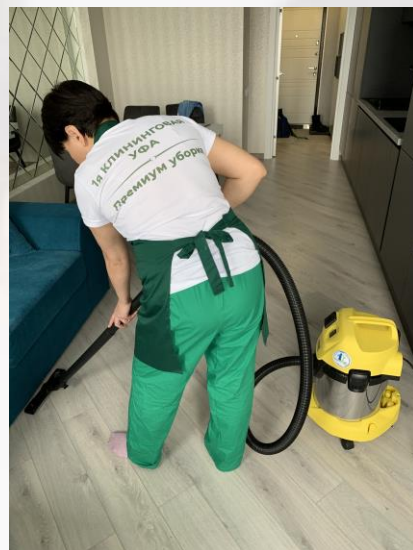
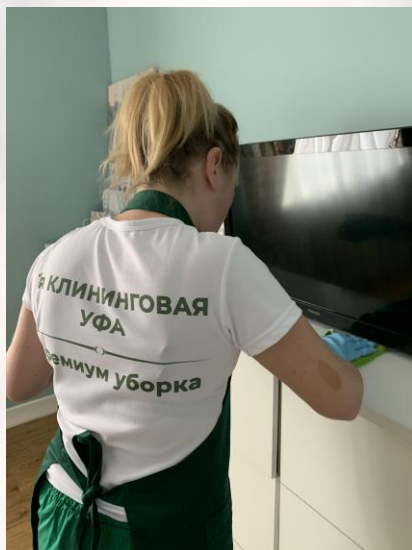
Мы – Азамат и Екатерина Асадуллины, с опытом работы в индустрии Клининга с 2019 года.

- ✓ Собственники компании «1я Клининговая Уфа» (с 2019 г.) <https://1-cleaning-ufa.ru/>
- ✓ 30+ сотрудников, 1000+ заказов в год, рейтинг 4.9+, оборот > 15млн/год
- ✓ Обучили 300+ предпринимателей из РФ, СНГ, Европы
- ✓ Приглашены на ТВ: «[Телемарафон](#)», «[Утро в столице](#)», «[Счастливый час](#)»
- ✓ Лучший обучающий курс в 2025 году по открытию клинингового бизнеса (по версии: [Бизнес Обзор](#)).
- ✓ Лучший курс для запуска клинингового бизнеса в России в 2026 году в России (по версии: [6 независимых ИИ](#)).
- ✓ Отзывы о школе клининга: [Яндекс. Карты](#)

Мы прошли этот путь сами.

Теперь поможем вам пройти его быстрее и легче.

О нас



Почему клининговый бизнес - идеальный вариант для старта?

Старт клининга с 150 000 ₽ и окупаемостью за 45 дней

- ✓ **Минимальные вложения:** Старт с 150 000 ₽ (без риска для вашей семьи)
- ✓ **Быстрая окупаемость:** Точка безубыточности за 1.5-3 месяца
- ✓ **92% учеников** запускают бизнес уже во время обучения
- ✓ **Работа без личного присутствия:** Управление бизнесом удаленно
- ✓ **Стабильный доход:** Деньги сразу после выполнения заказа
- ✓ **Нет "потолка" в развитии:** От одной бригады до сети компаний
- ✓ **Управление временем:** Гибкий график, совместимый с семьей
- ✓ **Доход от 100 000 ₽ в месяц:** Реальные цифры наших учеников

Что вы получите в курсе «Клининг от А до Я»

12+ часов практических знаний без "воды"

- ✓ 14 модулей, 56 видеоуроков (12+ часов)
- ✓ Пошаговый план запуска от регистрации до первых клиентов
- ✓ Готовые документы (договоры, чек-листы, шаблоны)
- ✓ Личная поддержка 30 дней от авторов курса
- ✓ Сертификат об окончании

Ключевые преимущества:

- ✓ Список закупок (химия, оборудование, инвентарь)
- ✓ Технологические процессы уборки / химчистки / мытья окон: не теория, а живая съемка с объектов
- ✓ Полный пакет документации для работы и регистрации бизнеса
- ✓ Все уроки структурированы по шагам
- ✓ Доступ навсегда после оплаты

Кейсы успеха (цифры > слов)

300+ учеников, 92% запускают бизнес за 14 дней

На снимках: сотрудники компаний наших учеников



Курс «Клининг от А до Я». Тарифы

Выберите тариф, который подходит вашей цели

ПОЛНОЦЕННЫЙ КУРС

Тариф: Базовый

Для тех, кто хочет открыть клининговый бизнес и понять все процессы от А до Я

~~53.000 Р~~

39.900 Р

Вы получите:

- ✓ Все 14 модулей обучения;
- ✓ Подробную практику клининга (генеральная, послестрой, окна, химчистка);
- ✓ Пошаговый запуск бизнеса;
- ✓ Всю необходимую документацию;
- ✓ Личные консультации от авторов обучения в течение месяца;
- ✓ Сертификат о прохождении курса.

ОПЛАТИТЬ ПО СБП

ЗАПРОСИТЬ СЧЕТ ДЛЯ ЮР. ЛИЦ

ТАКИЕ ЖЕ, КАК БАЗОВЫЙ, НО С ГОТОВЫМИ САЙТАМИ

Тариф: Старт

Для тех, кто готов начать с простым и эффективным онлайн-присутствием.

~~79.900 Р~~

59.900 Р

Вы получите:

- ✓ Всё, что входит в тариф «Базовый»;
- ✓ Готовый одностраничный сайт (лендинг);
- ✓ Форму приёма заявок от клиентов;
- ✓ Видео инструкции по использованию сайта.

👉 [Посмотреть пример сайта](#)

ОПЛАТИТЬ ПО СБП

ЗАПРОСИТЬ СЧЕТ ДЛЯ ЮР. ЛИЦ

Тариф: Полный

Для тех, кто хочет полный пакет: от обучения до профессионального сайта

~~106.500 Р~~

79.900 Р

Вы получите:

- ✓ Всё, что входит в тариф «Базовый»;
- ✓ Корпоративный сайт с онлайн калькулятором цен;
- ✓ Настройку рекламной кампании Яндекс.Директ на поиске;
- ✓ Форму приёма заявок от клиентов;
- ✓ Видео инструкции по использованию сайта.

👉 [Посмотреть пример и информацию](#)

ОПЛАТИТЬ ПО СБП

ЗАПРОСИТЬ СЧЕТ ДЛЯ ЮР. ЛИЦ

БАЗОВЫЙ (39 900 Р)

- Все 14 модулей + документы + поддержка 30 дней
- Идеально для новичков, которые хотят стартовать с нуля

ПОЛНЫЙ (79 900 Р)

- Базовый + корпоративный сайт + настройка рекламы
- Для тех, кто хочет полный пакет "под ключ"

СТАРТ (59 900 Р)

- Базовый + готовый лендинг
- Для тех, кто хочет быстрый запуск с минимальными вложениями

Мини-продукты

Выбирайте то, что нужно именно сейчас: точечные решения

Комплект документации по клинингу

Юридический щит для вашего бизнеса

Работаете без договора или используете шаблоны из интернета, которые пугают клиентов? Защитите себя от претензий и спорных ситуаций.

- ✓ Договор с клиентом на одном листе А4 – понятно, быстро, юридически грамотно.
- ✓ Заказ-наряд и акт дефектовки – фиксируйте состояние до и после уборки.
- ✓ Счёт для юрлиц – работайте с организациями.
- ✓ Договор с клинером – легальное сотрудничество с персоналом.
- ✓ Бонус: анкета кандидата для собеседования – находите ответственных сотрудников.

Стоимость: 7900 руб.

Подробнее: <https://biznes-cleaning-v5.ru/dogovor-na-kliningove-uslugi/>

Мини-продукты

Выбирайте то, что нужно именно сейчас: точечные решения

Справочник профессионала: химия, инвентарь, оборудование

67 страниц систематизированных знаний от практиков

Химия, которая реально работает. Инвентарь, который не подведёт. Оборудование, которое окупится.

- ✓ Химия для всех зон – кухня, ванная, окна, полы, химчистка мебели, уборка после ремонта.
- ✓ Удобная инфографика для всех зон.
- ✓ Чёткие схемы применения – пропорции, время выдержки, совместимость с поверхностями.
- ✓ Рекомендации по инвентарю и оборудованию – что купить сразу, а что позже.
- ✓ Экономия времени и денег – не надо экспериментировать и портить материалы.

Стоимость: 7900 руб.

Подробнее: <https://biznes-cleaning-v5.ru/gaid-po-kliningu/>

Мини-продукты

Выбирайте то, что нужно именно сейчас: точечные решения

Чек-лист закупок: старт на 150 000 ₽

Готовый список оборудования, инвентаря и химии с артикулами, ценами и ссылками.

Не знаете, что купить в первую очередь, а что отложить? Боитесь потратить лишнее? Этот чек-лист решит проблему.

- ✓ Минимальный набор на старте – бери и выезжай на заказ.
- ✓ Список «докупить через месяц» – без лишних трат.
- ✓ Артикулы и ссылки – проверенные поставщики.
- ✓ Разбивка по бюджету – итоговая сумма 150 000 ₽ с детализацией.

Стоимость: 7900 руб.

Подробнее: <https://biznes-cleaning-v5.ru/zakupki-kliningovogo-biznesa/>

Бесплатный мини-курс

Узнайте, подходит ли вам клининговый бизнес, прежде чем вкладывать деньги

ДИАГНОСТИКА КЛИНИНГОВОГО БИЗНЕСА

Без мотивации и иллюзий. Только цифры, реальные примеры и личная обратная связь от практиков

- ✓ Есть ли спрос в вашем городе?
- ✓ Сколько реально зарабатывают новички?
- ✓ Сколько нужно денег на старт?
- ✓ Получится ли у Вас лично?

Стоимость: БЕСПЛАТНО

Подробнее: <https://biznes-cleaning-v5.ru/kliningovyy-biznes/>

Наши контакты:

Школа клининга «Бизнес Клининг»

Сайт: <https://biznes-cleaning-v5.ru/>

Группа Вконтакте: https://vk.com/cleaning_easy

Ютуб канал: <https://www.youtube.com/@biznes-cleaning>

Рутуб канал: <https://rutube.ru/channel/41244919/>

MAX/Telegram/WhatsApp: 8-927-93-66-998