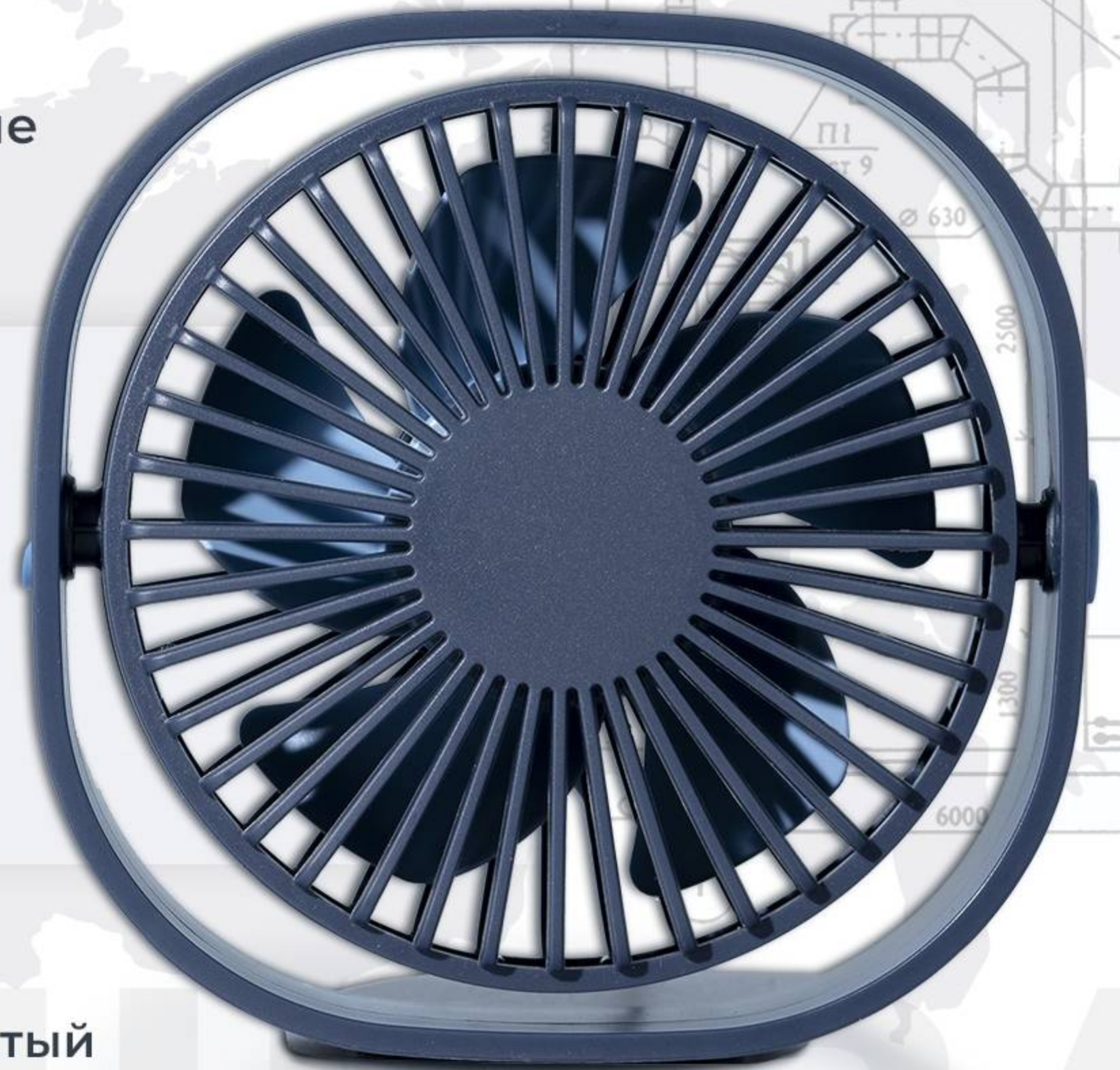




- Вентиляция
- Кондиционирование
- Увлажнение

Франшиза климатической компании Дыши Комфортно

Запускаем франшизу Дыши Комфортно.
Срок окупаемости 5-6 месяцев и выход на чистый
доход от 400 тыс. рублей при условии, что работаете по нашим
бизнес процессам.



МИССИЯ ПРОЕКТА

Передавать знания, опыт, инструменты, а также возможности для самостоятельной работы партнеров и качественной реализации систем вентиляции и кондиционирования

ВИДЕНИЕ

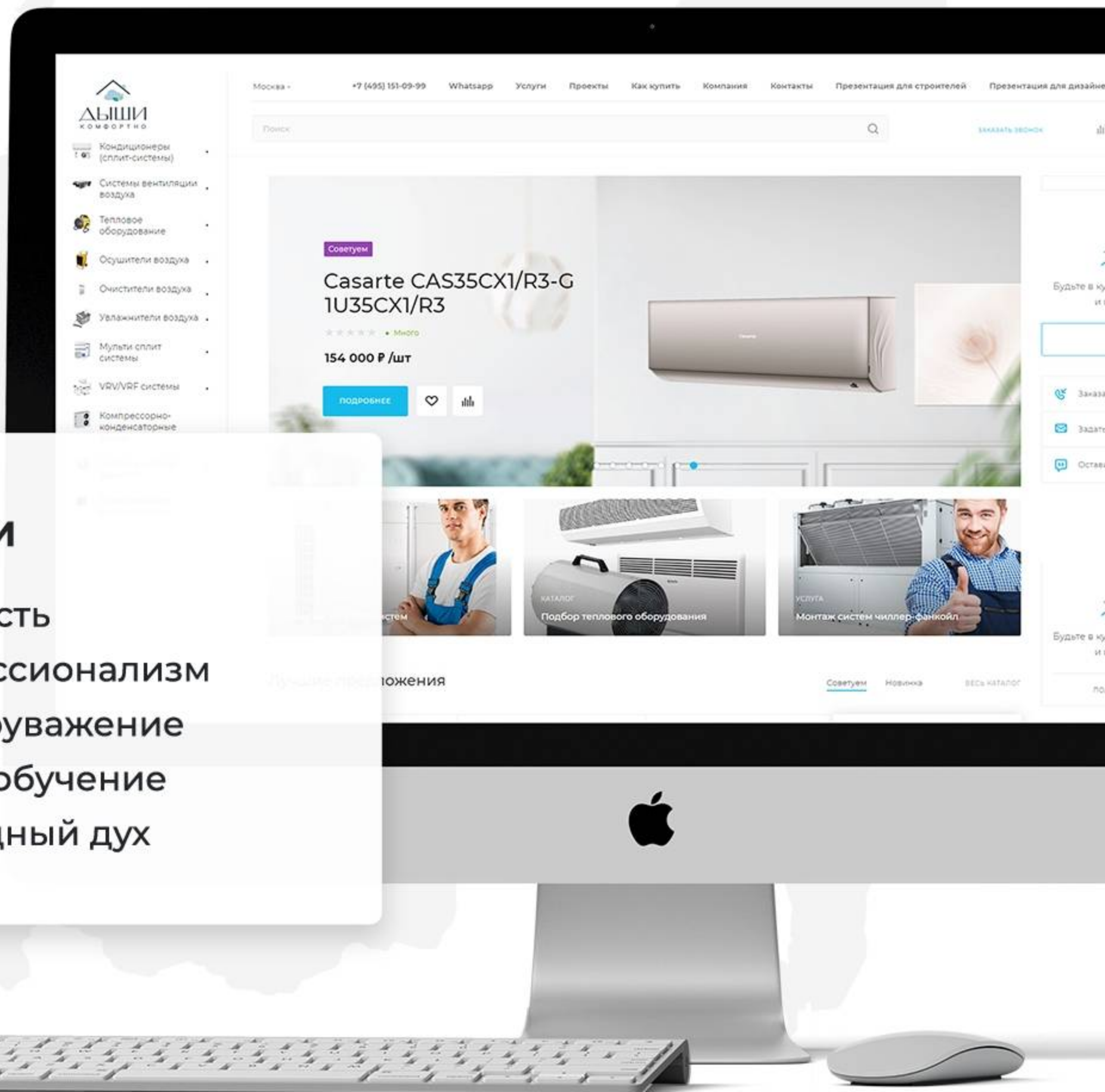
Сообщество партнеров в 22 городах России в течение 7 лет

ЦЕННОСТИ

- Честность
- Профессионализм
- Взаимоуважение
- Рост и обучение
- Командный дух



перейти
на сайт



НАШ ПРОДУКТ

Дыши Комфортно не просто занимается проектированием, поставкой и монтажом оборудования, но и развивает сообщество профессионалов в области инженерных систем по городам России. Франшиза является одним из способов такого развития.



перейти
на сайт



+7 (495) 151-09-99  cc-online.ru / franchise@cc-online.ru

ВАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА С ФРАНШИЗОЙ ДЫШИ КОМФОРТНО

- ✓ Доступ к уникальной схеме ведения бизнеса, технологиям и инструментам;
- ✓ Информационная и рекламная поддержка;
- ✓ Возможность пользоваться товарным знаком и прочими привилегиями компании с именем и большим опытом;
- ✓ Возможность качественно настроить бизнес по уже отработанной системе;
- ✓ Избежание ошибок и лишних финансовых затрат;
- ✓ Получение первого дохода уже через 4 месяца после запуска проекта.

НАША ЦЕЛЬ

Работать в связке ВИН-ВИН, предоставить готовые решения по организации и ведению бизнеса «без головной боли», вывести франчайзи на прибыль в установленные сроки и в итоге получить объединенную сеть партнеров по инженерному делу.

ЗА ЧТО ПАРТНЕРЫ НАС ЦЕНЯТ

- ★ За простоту внедрения в новый бизнес
- ★ Доступ к обширной базе поставщиков России
- ★ Система CRM оптимизированная для инженерного бизнеса
- ★ Алгоритм наработки клиентской базы
- ★ Профессиональная консультация и поддержка
- ★ Сообщество единомышленников
- ★ Эффективная самоокупаемость



перейти
на сайт



сохранить
контакты



посмотреть
объекты

ЧТО ВХОДИТ В СТОИМОСТЬ ФРАНШИЗЫ ЗА 700 ТЫС. РУБЛЕЙ

*Поддомен сайта дается в аренду на все время работы с торговой маркой Дыши Комфортно

Сайт поддомен Дыши Комфортно с настроенными прайсами, каталогом 50 тыс товаров, примерами работ, информацией об услугах и товаре*

*Объекты, которые вы монтируете, будут загружаться в общую соц сеть с указанием города и контактов

Соц сети Youtube, instagram, Дзен, VK, с настроенным трафиком и примерами работ*

*База поставщиков нарабатывалась 10 лет, включая скидки, партнерство и подписанные договора с партнерами

Контакты поставщиков со скидками до 55%*



*Внедряется ДДС с обучением вашего бухгалтера

*Все бизнес-процессы рабочие, внедрены в компанию, понятны для сотрудников

перейти на сайт



ЧТО ВХОДИТ В РОЯЛТИ

3%
от выручки



- ✓ Консультация по инженерным и техническим вопросам 5\2
- ✓ Работа со стратегией и расширением бизнеса, включая коучинг собственника
- ✓ Помощь в CRM, обучение в сrm по бизнес процессам
- ✓ Ведение сайта, добавление материала
- ✓ Ведение общих соц. сетей
- ✓ Консультация по юридическим вопросам

КАК ВЫЙТИ НА ВЫРУЧКУ 2 000 000 РУБЛЕЙ?

ВАШИ ДЕЙСТВИЯ

Поиск первых
клиентов дизайнеров
и расчет им объектов

Выплачиваем агентский
бонус 10% с вала партнеру,
закладываем в проект

Заявки с
лендинг сайта

Цена одной заявки
с сайта (CPA) 1,7 т. р.
Итого расходы на 30
заявок - 51 т.р.

Обзвон и
встречи со
строительными
компаниями

КОЛ-ВО КП
(ком.предложений)

20 

30 

5 

СРЕДНИЙ ЧЕК

500 тыс ₺

300 - 500 тыс ₺

2 млн ₺

ИТОГО ПО КП


10 млн ₺

10 млн ₺

10 млн ₺

ВАША ВЫРУЧКА

2,5 млн ₺ ⇒ 

1,5 млн ₺ ⇒ 

2 млн ₺ ⇒ 

Ср. прибыль
по заказу

30%



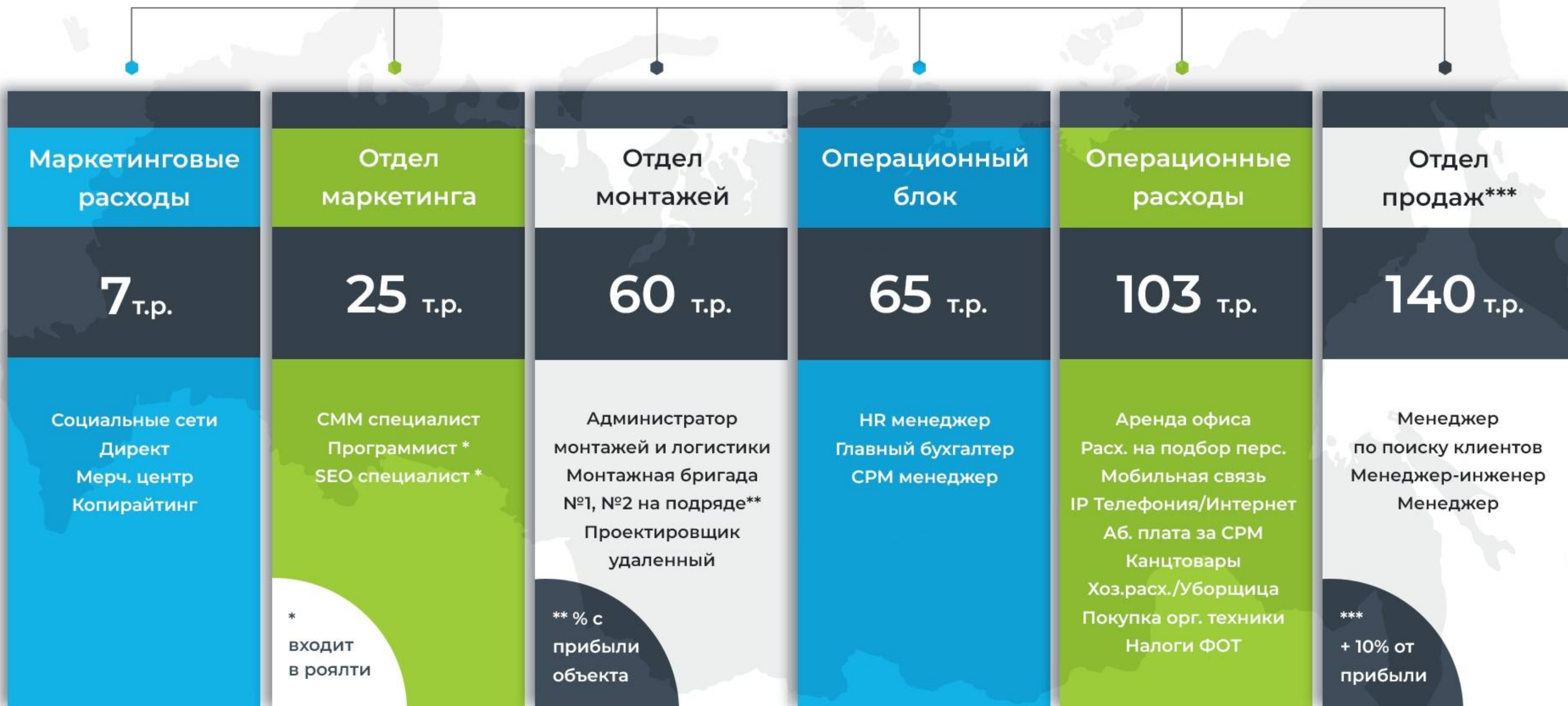
Выручка 3 млн
Прибыль 400 тыс



Выручка 5 млн
Прибыль 900 тыс

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ КОМПАНИИ

Итого **400 тыс. руб.** (без учета налогов, % от прибыли монтажникам и менеджерам)



✓ Расписаны все бизнес-процессы по реализации объектов любой сложности

✓ Внедрена книга обучения всех категорий специалистов

✓ Помогаем подбирать кандидатов через внедренную систему тестов, ценностей и онлайн собеседования с нашими профессионалами

✓ Поэтапно внедрим вас в нашу систему

✓ Оказываем поддержку по привлечению первых клиентов

✓ Помогаем в стратегии и развитии бизнеса

ПРЕИМУЩЕСТВА И ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА



перейти
на сайт

СИСТЕМЫ КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ
ПРЕДСЕЗОННЫЙ ПРАЙС-ЛИСТ 2024

РАСПИСАНИЕ РАБОТЫ

Наименование	Код	Единица измерения	Цена	Комментарий
Климатический комплекс R32	КВН-18000CH	шт.	2,08	
Климатический комплекс R32	КВН-24000CH	шт.	2,70	
Климатический комплекс R32	КВН-36000CH	шт.	3,48	
Климатический комплекс R32	КВН-48000CH	шт.	4,52	
Климатический комплекс R32	КВН-60000CH	шт.	5,52	

ТЕХНИЧЕСКИЙ ЧЕРТЕЖ

Лист 5

Лист 9

РЕГЛАМЕНТ МЕНЕДЖЕРА ОТДЕЛА СЕРВИСА И РЕМОНТА

Содержание:

1. Рабочее пространство.
2. Работа с заявками.
3. Работа со специалистами.
4. Отчетность и работа в CRM.

Общие сведения.

ЦКП.

Ценный конечный продукт менеджера отдела сервиса и ремонта заключается в следующем:

- Выстраивание грамотных и долгосрочных отношений с клиентом.
- Прибыли и формирование базы постоянных клиентов.
- Организация и контроль работ на объектах в рамках сервисного обслуживания.

Принципы команды:

- Постоянно двигаться вперед.
- Ответственно и порядочно подходить к любому делу.
- Быть результативным.

Миссия компании:

Мы объединились, чтобы быть лучше, чем каждый из нас в отдельности. Мы объединились, чтобы быть лучше, чем каждый из нас в отдельности.

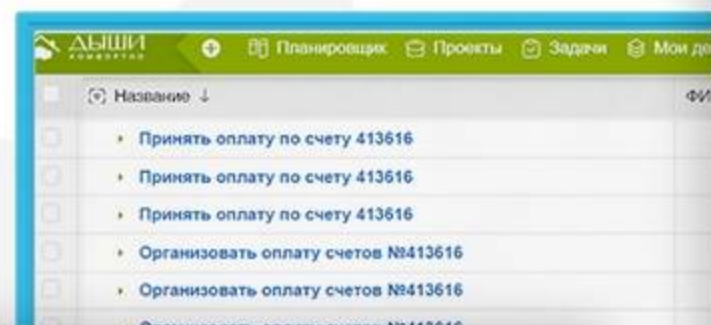
Работа по бизнес-процессу.

Бизнес-процесс — это пошаговое описание как принимать участие один или несколько сотрудников, так как это увеличивает производительности труда, увеличивает прибыль.

Каждый клиент хочет получить качественную работу быстро, недорого и честно. Наша задача — удовлетворить эти потребности. Для этого мы должны обеспечить высокий уровень сервиса и качества работы. Мы должны быть открыты для клиентов, предоставлять им все необходимые услуги и информацию. Мы должны быть готовы к любым ситуациям и оперативно реагировать на запросы клиентов. Мы должны быть честными и прозрачными в своей работе. Мы должны быть ответственными и соблюдать все обязательства перед клиентами. Мы должны быть командой, которая работает на результат. Мы должны быть готовы к любым вызовам и изменениям. Мы должны быть готовы к постоянному обучению и развитию. Мы должны быть готовы к сотрудничеству с партнерами. Мы должны быть готовы к работе в условиях высокой конкуренции. Мы должны быть готовы к работе в условиях неопределенности. Мы должны быть готовы к работе в условиях нестабильности. Мы должны быть готовы к работе в условиях кризиса. Мы должны быть готовы к работе в условиях пандемии. Мы должны быть готовы к работе в условиях любых других ситуаций. Мы должны быть готовы к работе в любых условиях. Мы должны быть готовы к работе в любое время. Мы должны быть готовы к работе в любом месте. Мы должны быть готовы к работе в любой ситуации. Мы должны быть готовы к работе в любой обстановке. Мы должны быть готовы к работе в любой обстановке. Мы должны быть готовы к работе в любой обстановке. Мы должны быть готовы к работе в любой обстановке.

систем кондиционирования. Для каждого клиента важно, чтобы его климат, каждый день, в любом месте, был идеальным. Мы должны обеспечить это. Мы должны быть готовы к любым вызовам и изменениям. Мы должны быть готовы к постоянному обучению и развитию. Мы должны быть готовы к сотрудничеству с партнерами. Мы должны быть готовы к работе в условиях высокой конкуренции. Мы должны быть готовы к работе в условиях неопределенности. Мы должны быть готовы к работе в условиях нестабильности. Мы должны быть готовы к работе в условиях кризиса. Мы должны быть готовы к работе в условиях пандемии. Мы должны быть готовы к работе в условиях любых других ситуаций. Мы должны быть готовы к работе в любых условиях. Мы должны быть готовы к работе в любое время. Мы должны быть готовы к работе в любом месте. Мы должны быть готовы к работе в любой ситуации. Мы должны быть готовы к работе в любой обстановке. Мы должны быть готовы к работе в любой обстановке. Мы должны быть готовы к работе в любой обстановке. Мы должны быть готовы к работе в любой обстановке.

CRM СИСТЕМА ДЫШИ КОМФОРТНО



Скриншот интерфейса CRM-системы, отображающий подробную финансовую таблицу для заказа №367824. Таблица содержит столбцы: Название, ФИО, Договор, Налог, Расходы (Е), ЗП (численно (Р)).

Название	ФИО	Договор	Налог	Расходы (Е)	ЗП (численно (Р))
Принять оплату по счету 413616		1 321 054,00			
Принять оплату по счету 413616		22 849,97			
Принять оплату по счету 413616		983 519,00	29 505,57		
Организовать оплату счетов №413616				379 384,00	
Организовать оплату счетов №413616				516 206,00	
Организовать оплату счетов №413616				10 890,00	
Организовать оплату счетов №413616				110 000,00	
Организовать оплату счетов №413616				164,00	
Организовать оплату счетов №413616				13 751,00	
Организовать оплату счетов №413616				567,00	
Организовать оплату счетов №413616				1 593,00	
Организовать оплату счетов №413616				77 823,00	
Организовать оплату счетов №413616				26 380,00	
Организовать оплату счетов №413616				12 329,00	
Организовать монтаж №413616 - [Крупный]		240 000,00		240 000,00	
Организовать курьера по заказу №413616		1 400,00		1 400,00	
Организовать курьера по заказу №413616		350,00		350,00	
Организовать доставку ранее оплаченных счетов №413616		2 900,00		2 900,00	
Организовать доставку ранее оплаченных счетов №413616		5 920,00		5 920,00	
Организовать доставку ранее оплаченных счетов №413616		3 595,00		3 595,00	
Организовать доставку ранее оплаченных счетов №413616		3 302,00		3 302,00	
Организовать доставку ранее оплаченных счетов №413616		4 200,00		4 200,00	
		26 380,00			
		12 329,00			

Заказ №367824 - Кондиционеры от дизайнера

В работе

- 17.01.2023 Узнать потребности 367824 Сергей Сидорин
- 17.01.2023 Определить КП-367824 Сергей Сидорин
- 09.02.2023 — Организовать монтаж №367824 - [Обычный]
- 1. Проверить адрес объекта
- 2. Ответить на вопросы в поле "Комментарий по заказу", добавить схему монтажа
- 3. Если ЗАБИРАЕМ ДЕНЬГИ у клиента, указать это в поле Комментарий по заказу
- 4. Передать задачу на логиста кнопкой "Передать в производство"
- 17.01.2023 Ул. Красной сосны, д.3А / Осмотр 367824
 - 1-Принерлить инфу от специалиста, при необходимости
 - 2-Добавить аналитику ЗП (заполнено-воо-поле)
 - 3-Отметить задачу выполненной
 - Выплате ЗП-367824 (бухгалтер)
- 15.02.2023 — 17.02.2023 Ул. Красной сосны, д.3А / Монтаж оборудования 367824 [Обычный]
- 1-Принерлить инфу от специалиста, при необходимости
- 2-Добавить аналитику ЗП (заполнено-воо-поле)
- 3-Отметить задачу выполненной
- 17.02.2023 — 17.02.2023 Опубликовать фотографии в соцсетях 367824 Анастасия Курноская
- Выплате ЗП-367824 (бухгалтер)
- 02.02.2023 Узнать о решении 367824 Сергей Сидорин

Заказ №367824 - Кондиционеры от дизайнера

В работе

Источники заказа	Бюджет
Постоянный клиент	291 000
Контрагент	Контактное лицо
Ольга Латаня	Надежда
Рекомендатель заказа	Адрес объекта
Надежда	Ул. Красной сосны, д.3А
Сумма по счету	Сумма предоплаты
291 680,00	
Остаток при доставке	Остаток при монтаже
	8 000
Приход	Расходы по заказу
283 680,00 р.	169 713
ЗП специалистов	Итоговая планируемая прибыль
36 000 руб.	110 000
ЗП водителей	
3 950 руб.	

CRM Планфикс выстроена на основе построения задач, где вы можете видеть, все действия по всем разделам на одном табло.

Вы можете погрузиться в аналитику заказа, увидев сразу все приходы, расходы по заказу и перейти в интересующий вас расход.

В шапке клиента вы можете видеть всю информацию по объекту:

- Категория клиента
- Сумма сделки
- Приход средств
- Остаток при монтаже
- Расходы по тех спец. и логистике
- Планируемая прибыль

Презентация здесь
Что такое ПланФикс?
Как его используют?



БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ПРОИЗВОДСТВА

Все бизнес-процессы в компании описаны исходя из разработанных регламентов и пути каждого сотрудника в системе. Список выстроенных регламентов и бизнес-процессов:

- Технический директор
- Финансист
- Бухгалтер
- Менеджер
- Прораб
- Координатор монтажей
- Логист
- Смм менеджер
- Исполнительный директор
- Сервис менеджер
- HR менеджер

Результат этапа:
Монтаж завершен на 100%, подписаны все акты, получен положительный отзыв Заказчика

Результат этапа:
Монтажники вышли на работу, оборудование доставлено и проверено, прошла встреча прораба с клиентом на объекте

Результат этапа:
Подготовлены документы для монтажного отдела для начала работ в течении __ срока

✓
ЗАКАЗ УСПЕШНО
ВЫПОЛНЕН

2-Й ЭТАП

ГОТОВНОСТЬ
1-ГО ЭТАПА

ПРОРАБ ПОДБИРАЕТ
ИСПОЛНИТЕЛЯ,
НАЧАЛО РАБОТ

ТЕХ.ДИР. ПРИНИМАЕТ
ЗАДАЧУ НА МОНТАЖ
В CRM И РАСПРЕДЕЛЯЕТ
ПО ПРОРАБАМ

В CRM
МЕНЕДЖЕРОМ
СОЗДАН МОНТАЖ

1 ЭТАП
ПРОИЗВОДСТВО

Результат этапа:
Прораб сдает 1-й этап клиенту согласно сроков по договору, подписывает документы

Результат этапа:
Создана группа в ТГ. Прораб выехал на объект, проверил соответствие матер. по проекту и реальности, внесены корректировки в комплектацию

ДЛЯ КОГО НАША ФРАНШИЗА



ТОП МЕНЕДЖЕРЫ

из инженерной отрасли, которые хотят открыть свою компанию, но не имеют опыта в настройке бизнеса



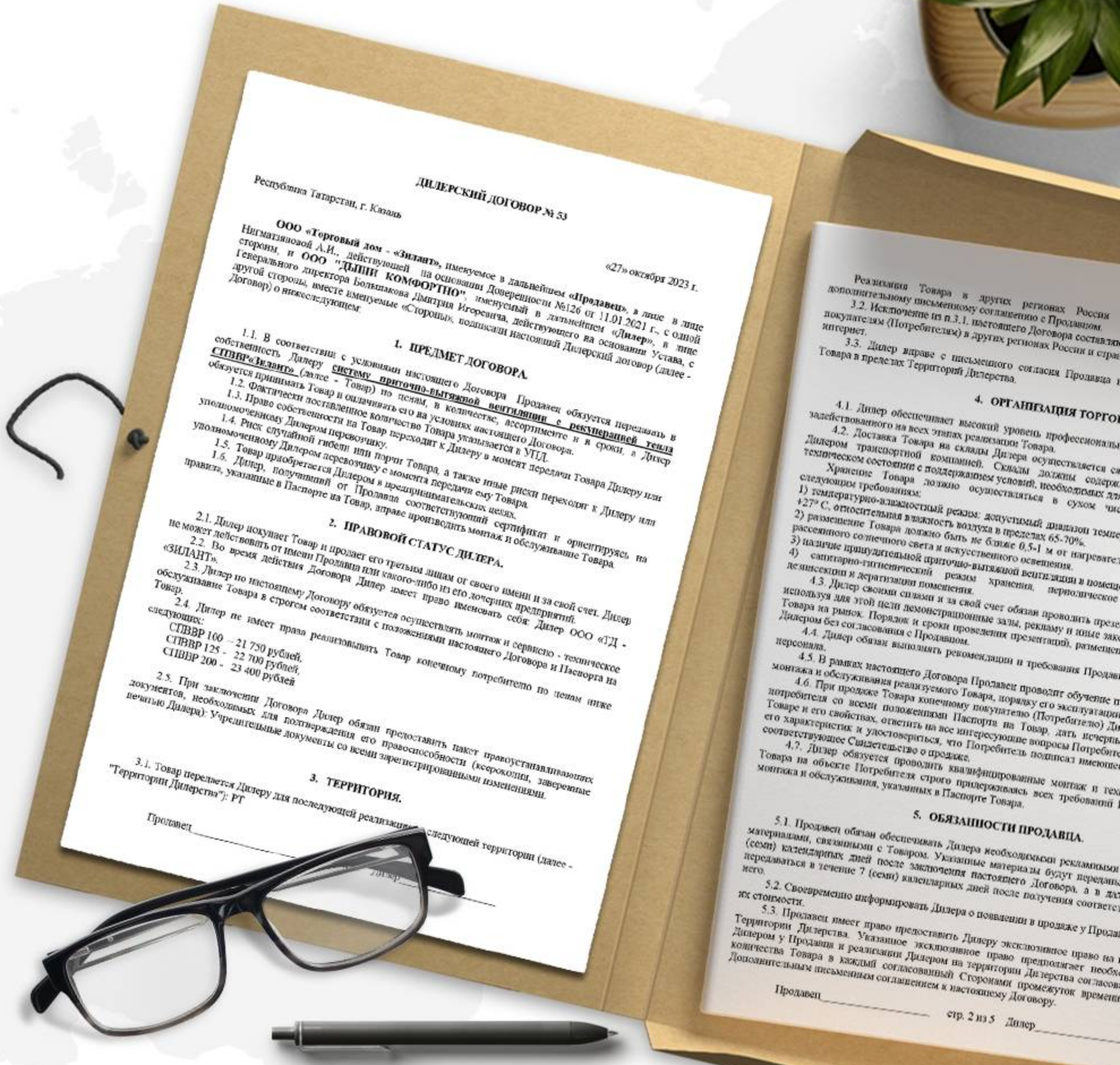
ИНЖЕНЕРНЫЕ И СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ

из других отраслей, которые хотят в кратчайшие сроки приобрести компетенции по разделам Вентиляция и Кондиционирование.

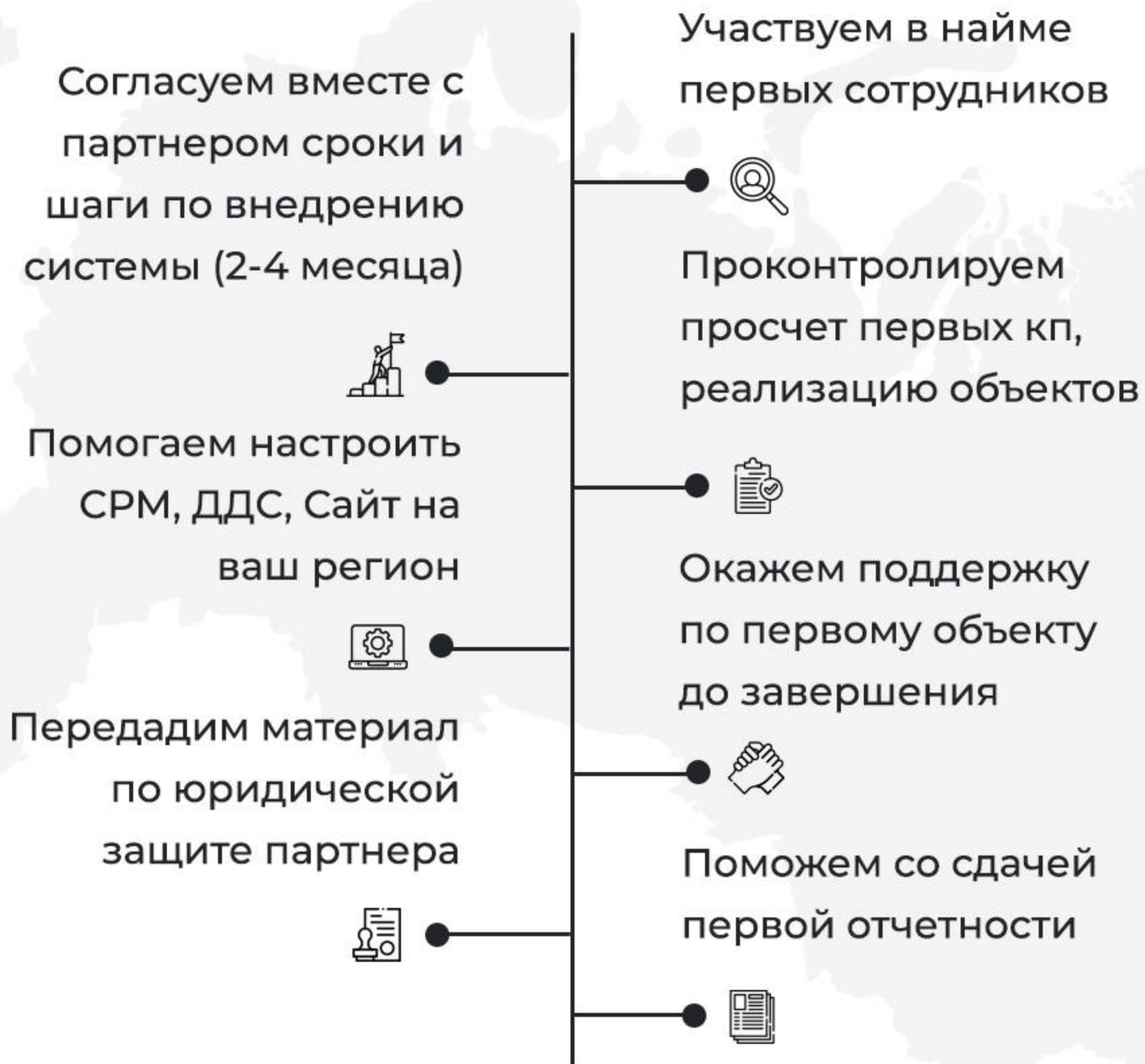


ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

с опытом работы, которые хотят освоить новый опыт в инженерных системах



КАК МЫ РАБОТАЕМ





ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ПРИЗНАКОМ НАШЕЙ ХОРОШЕЙ РАБОТЫ?

- ✓ Уважительное и бережное отношение к партнерам
- ✓ Умение решать трудные задачи
- ✓ Быстрое внедрение в систему
- ✓ Положительные эмоции от сотрудничества

ПОЧЕМУ С НАМИ РАБОТАЮТ?



Нацеленность на лучший общий результат и высокое качество



Выстраивание отношений на доверии и взаимоуважении

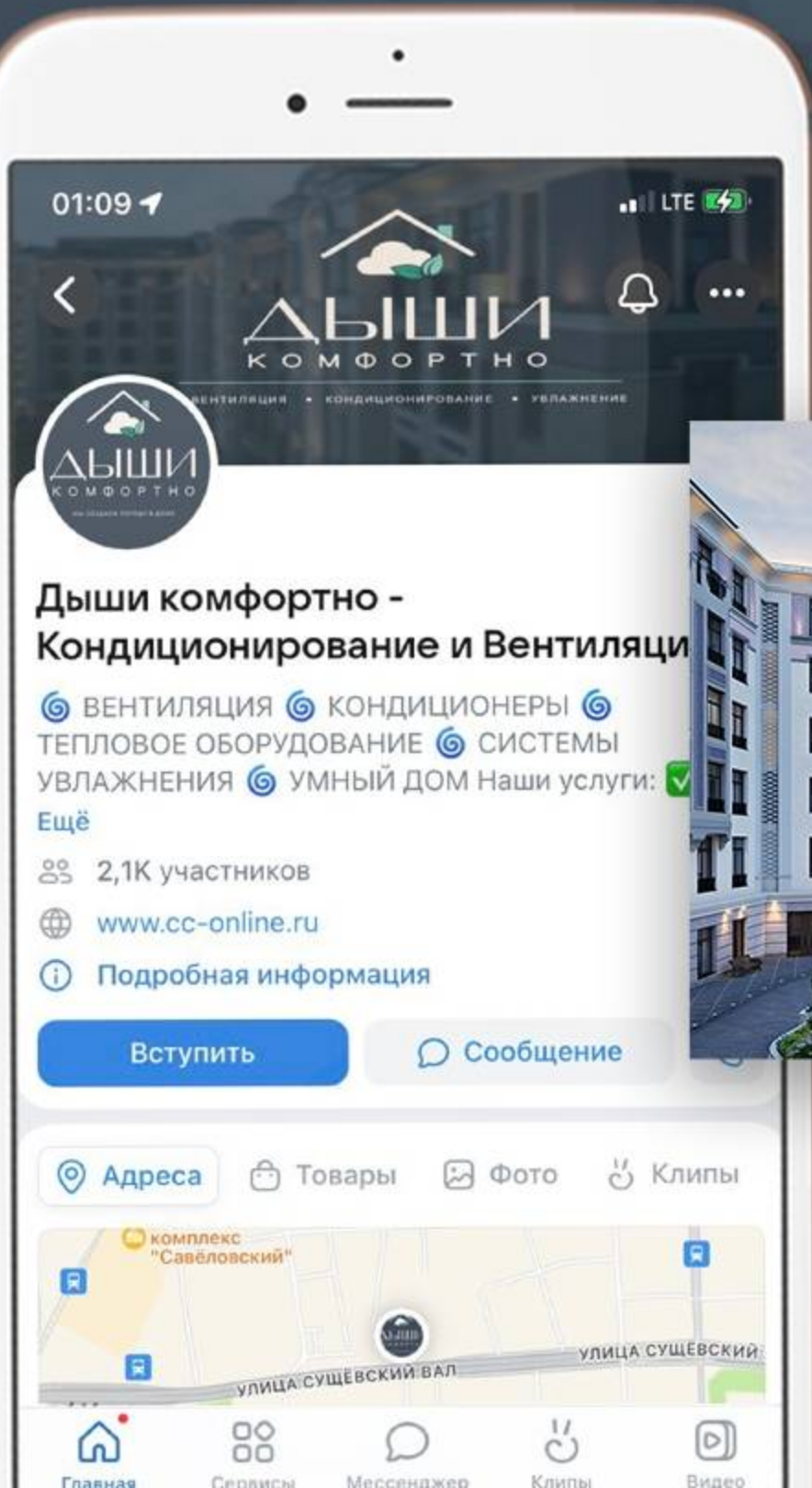


Высокий рейтинг и надежная репутация – 100% прибыльных партнеров

ОБЪЕКТЫ ДЫШИ КОМФОРТНО



Квартира
ЖК «Эмеральд»

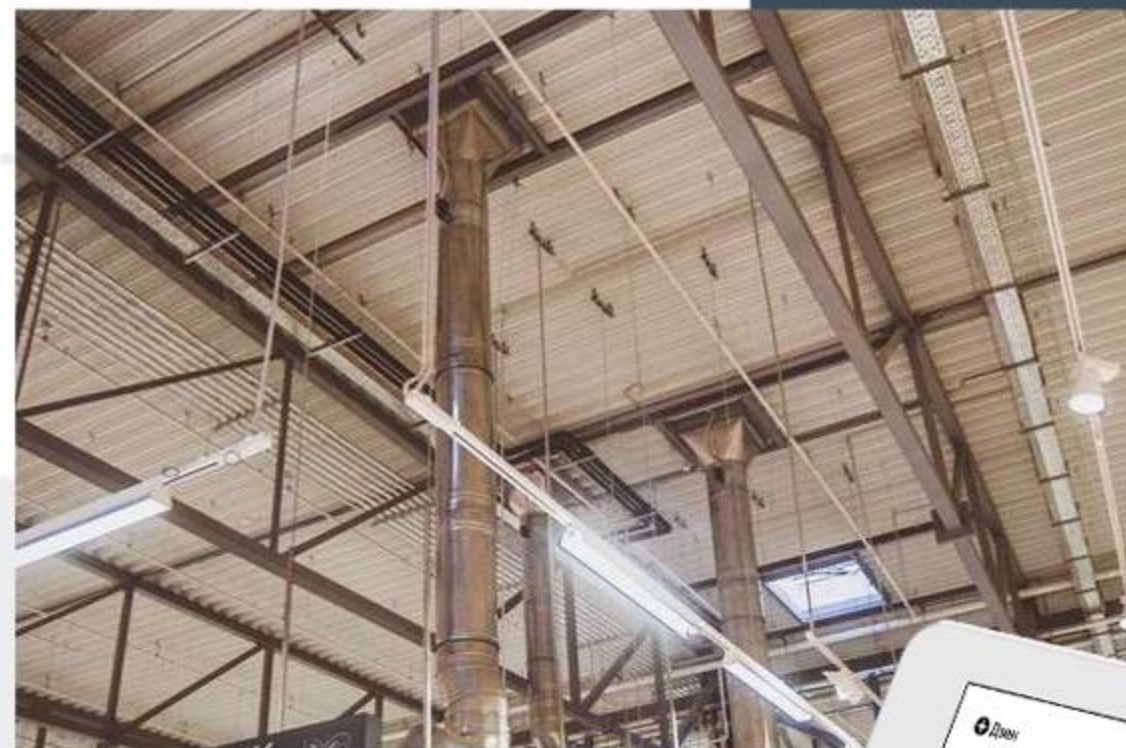


Квартира
ЖК «Театральный
дом»



Офис г. Москва, ул.
Мосфильмовская д.74Б

Здание Белорусского вокзала, депо Санкт-Петербург



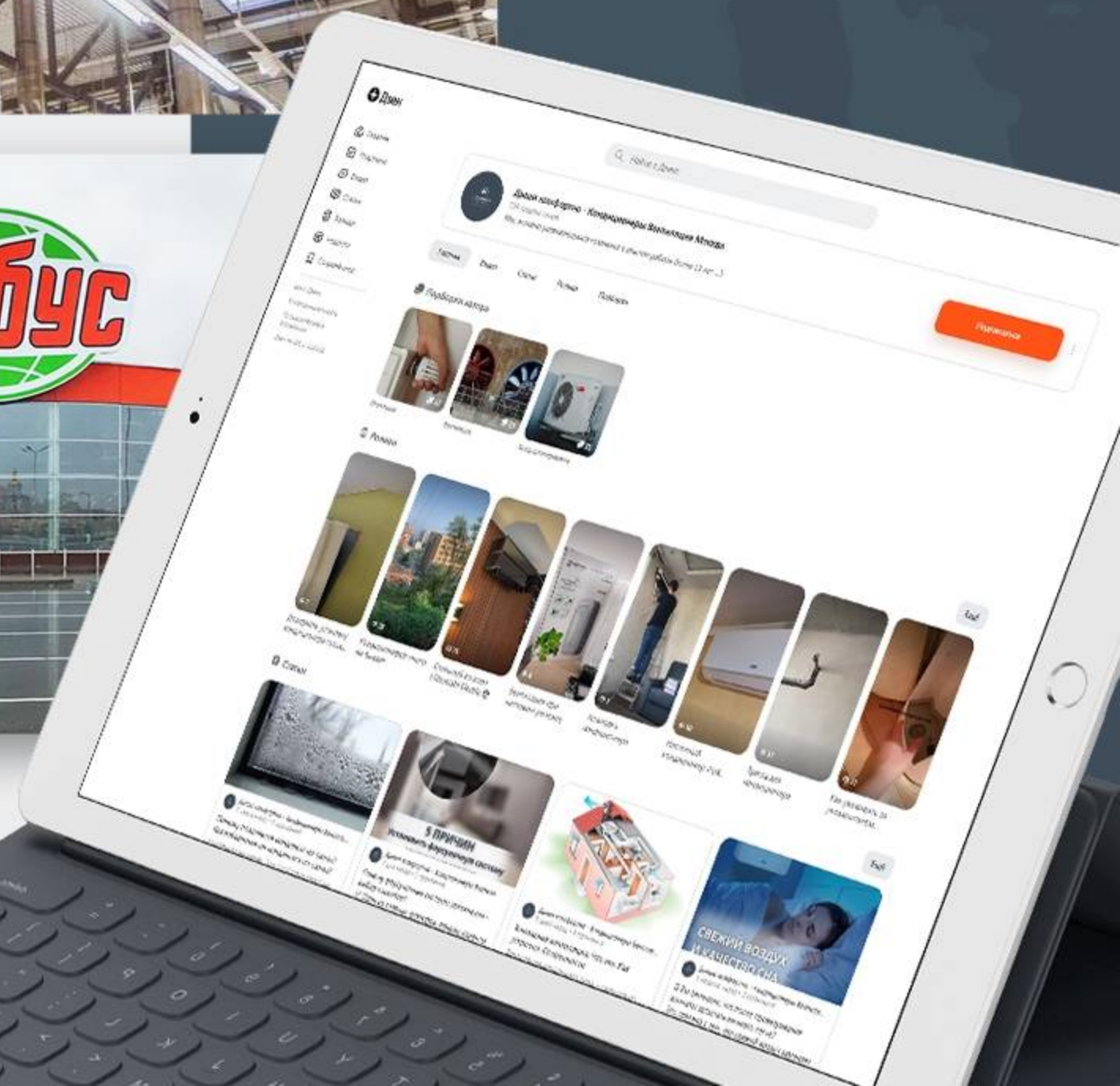
ОБЪЕКТЫ
ДЫШИ
КОМФОРТНО



Зеркальная фабрика, г. Москва



ТЦ "Глобус", Тула



ОБЪЕКТЫ ДЫШИ КОМФОРТНО

ЖК «ВТБ Арена парк»



Москва, ЖК «Titul»

ДОГОВОР НА ПОСТАВКУ ОБОРУДОВАНИЯ № 10/24-СК

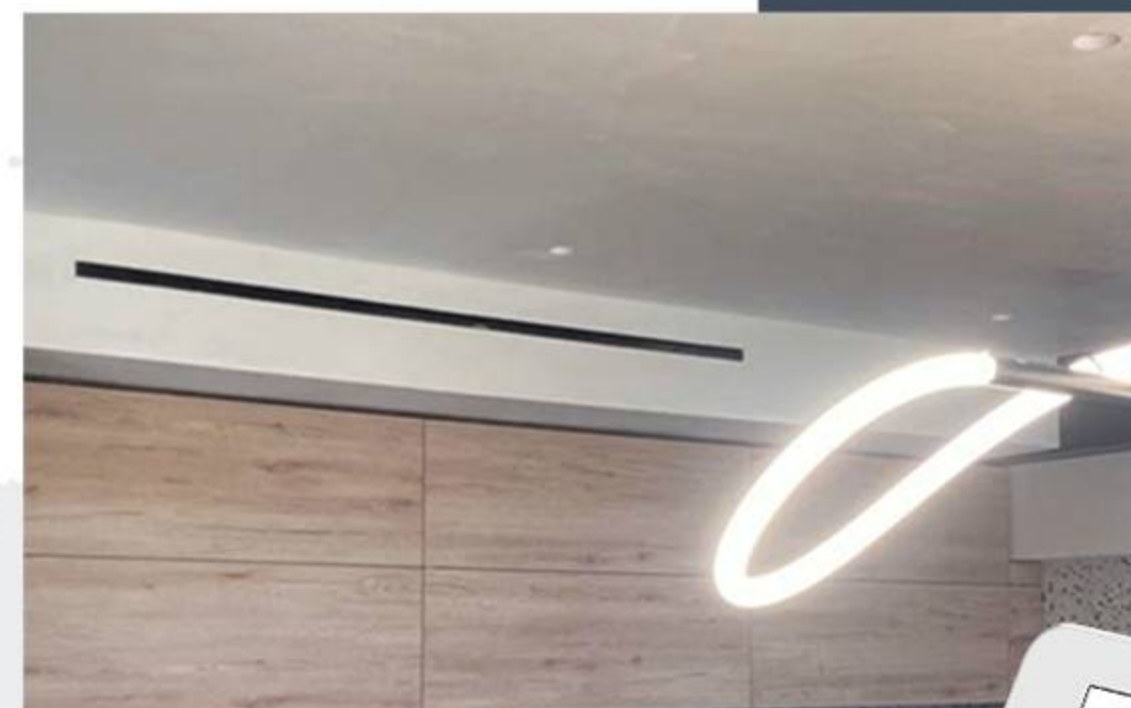
№	Условие	Содержание
1	Дата подписания Договора:	10.01.2024 года
2	Место заключения Договора:	Город Москва
3	Поставщик:	Общество с ограниченной ответственностью «СЕВЕРКОН» Юридический адрес: 109052, г. Москва, вл. тер. г. муниципальный округ Нижегородский, Рязанский пр-кт, д. 2, стр. 86, этаж 4, помещение VI Адрес для направления корреспонденции: 109052, г. Москва, вл. тер. г. муниципальный округ Нижегородский, Рязанский пр-кт, д. 2, стр. 86, этаж 4, помещение VI Телефон/ E-mail: 8-495-252-08-28 / info@sevecon.ru ИНН: 7716844657 КПП: 772101001 ОГРН 117746012223 Банковские реквизиты Расчетный счет: 40702810400320004997 Банк ФИЛИАЛ "ЦЕНТРАЛЬНЫЙ" БАНКА ВТБ (ПАО) Корреспондентский счет: 30101810145250000411 БИК: 044525411
4	Представитель Поставщика:	Коммерческий директор Иванов Михаил Владимирович, действует на основании доверенности № 1-СК от 09.01.2024 г.
5	Покупатель:	Наименование: Общество с ограниченной ответственностью "ДЫШИ КОМ-ФОРТНО" Юридический адрес: 127018, Москва г, вл.тер.г.муниципальный округ Марьяна роща, Суцеский Вал ул, дом 31, стр.1 Адрес для направления корреспонденции: 127018, г. Москва, ОПС 127018, а/я 126 Телефон/ E-mail: 8-962-963-49-52 / ИНН: 9715408732 КПП: 771501001 ОГРН 1217700528407 Банковские реквизиты Расчетный счет: 40702810801460028317 Банк ФИЛИАЛ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ПАО БАНКА "ФК ОТКРЫТИЕ" Корреспондентский счет: 30101810945250000297 БИК: 044525297
6	Представитель Покупателя:	Генеральный директор Большаков Дмитрий Игоревич, действует на основании Устава
7	Порядок оплаты:	100 (сто) % предоплата (если иной порядок оплаты не согласован в Дополнительном соглашении)
8	Порядок поставки:	Самовывоз Товара силами и за счет Покупателя, если иное не предусмотрено согласованным Сторонами Законом
9	Адрес склада Поставщика (Грузополучатель):	Московская область, г.о. Люберцы, рабочий посёлок Тонино, территория Логистический центр, Рязанское шоссе, корпус 7А, если иное не согласовано Сторонами
9.1	Адрес склада Покупателя (Грузополучатель):	
10	Для самовывоза: Срок направления уведомления о готовности Товара к отгрузке:	5 (пять) рабочих дней с момента внесения Покупателем предоплаты, если иной срок не согласован Сторонами
11	Срок действия Договора:	до «10» января 2025 года Договор подлежит пролонгации на условиях п.12.2. Общих условий сотрудничества Сторон в рамках договора поставки.

4.2. Окончательная цена на поставку Товара, выставленная Покупателю на поставку каждой партии Товара, путем указания цены прейскуранта с учетом системы скидок, определяется условиями Договора, приложениями и дополнительными соглашениями к нему. Указанная цена включает в себя налог на добавленную стоимость.

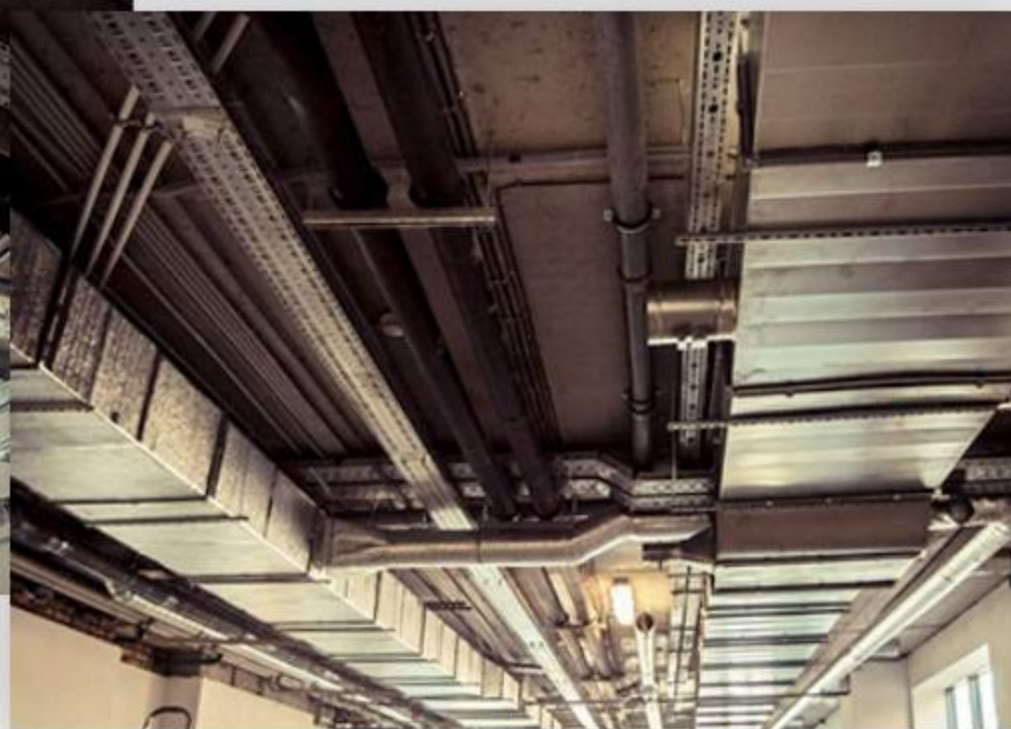
4.3. Оплата Товара производится в рублях, путем безналичного перечисления денежных средств на расчетный счет Поставщика.

Поставщик _____ / _____ / _____
исполнитель _____ / _____ / _____

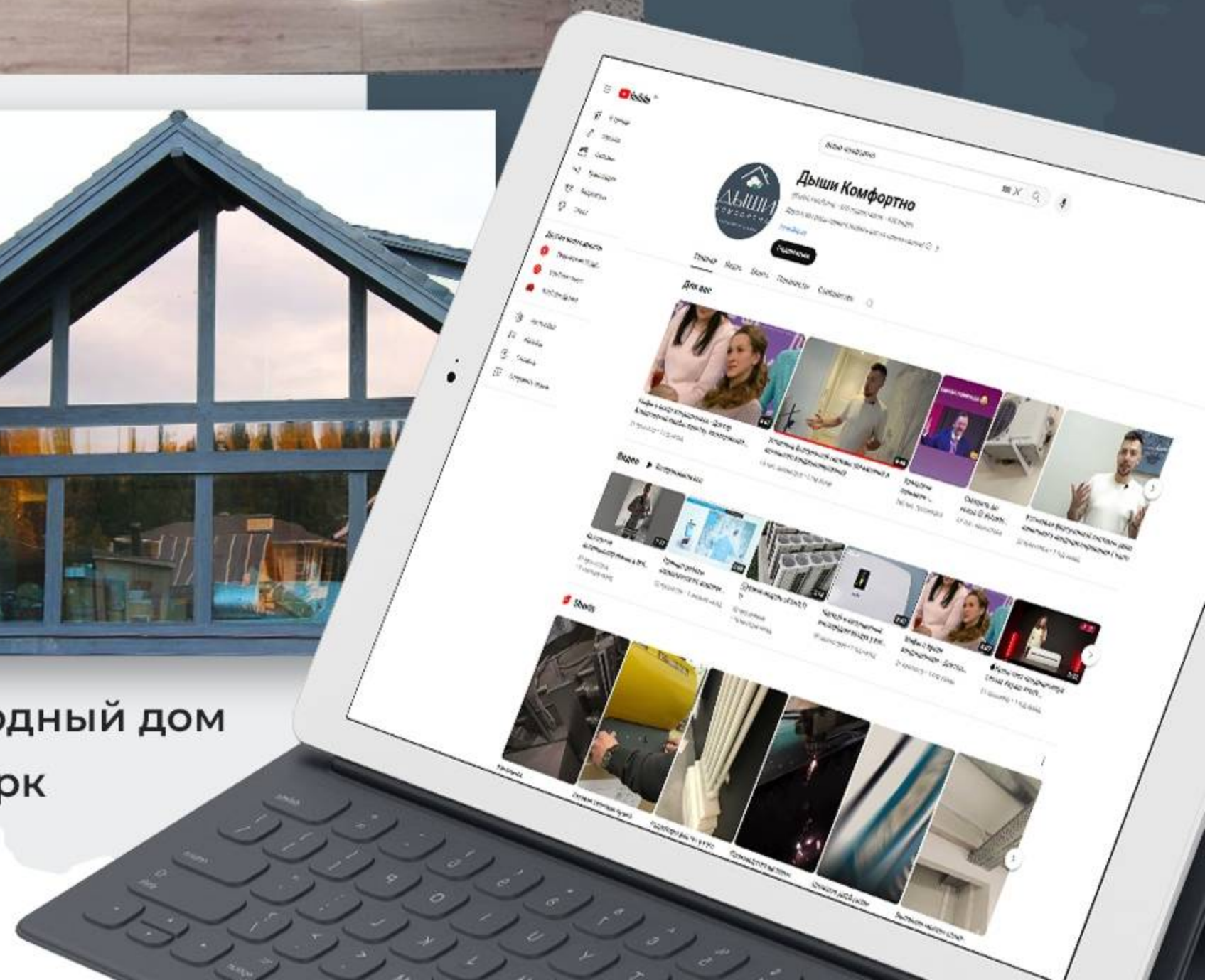
Москва, Шлюзовая
набережная д 4, БЦ
Россо Рива



ОБЪЕКТЫ
ДЫШИ
КОМФОРТНО



Загородный дом
Фахверк



ДЫШИ КОМФОРТНО



+7 (495) 151-09-99



+7 977 518-81-78



cc-online.ru

franchise@cc-online.ru



Главный офис

г. Москва, ул. Суцевский вал, д. 31, стр. 1

м. Марьино Роцца

Пн - Пт: 9.00 - 18.00 Сб - Вс: выходные



перейти
на сайт



посмотреть
отзывы



посмотреть
объекты



ДЫШИ
КОМФОРТНО