

Бизнес-модель инсталлятора: как зарабатывать на умном доме

Как сейчас устроено у инсталляторов

1. Проработка технических решений по всем разделам - это минимум 2 года (и даже через 2 года нельзя останавливаться с экспериментами);
2. Зависимость от проектировщиков, от программистов пусконаладчиков - дорого стоят, трудно найти, ошибаются;
3. Не все вендоры дают хорошие условия и скидки;
4. Работа с дизайнерами не выстроена системно - дизайнеры забывают про умный дом;
5. Продажи неэффективны - презентация в 90% сделана технарем, не для клиента.



Как сейчас устроено у инсталляторов

- Посчитать клиенту коммерческое предложение это все равно, что сделать проект - долго и трудно;
- Процессы в компании не выстроены - требуются лишние люди и много времени на оперативное управление и участие основателя;
- Масштабирование бизнеса упирается в ресурсы инженеров и проектировщиков, а их нет на рынке и будет еще хуже.



К чему все это приводит?

1. Низкая рентабельность.

2. Зависимость от сотрудников.

3. Основатель погружен в бизнес и выгорает.





Что такое идеальная бизнес
модель инсталлятора?

1. Экспертный совет

Экспертный совет на **постоянной** основе ведет проработку технических решений и выбивает из вендоров лучшие условия закупа.

Что вы получаете?

- максимизацию прибыли на продукте.

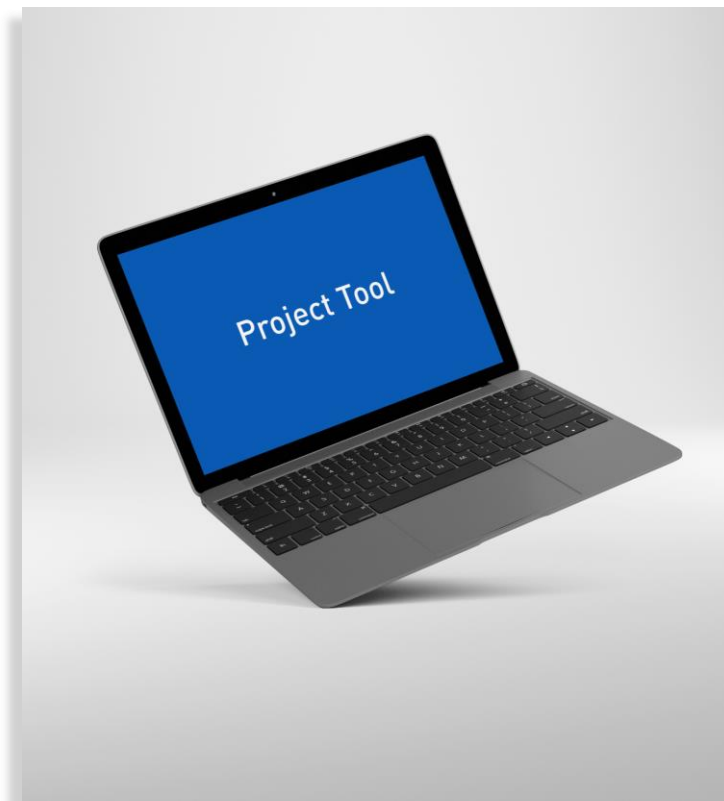


2. Project Tool

Инструмент проектирования и подготовки КП
Project Tool.

Что вы получаете?

- процесс проектирования максимально автоматизирован;
- убрана зависимость от проектировщиков.



3. Технология продаж

Проработана технология продаж (что говорить, как говорить, как показывать, как поддерживать отношения).

Что вы получаете?

- максимальная конверсия;
- максимизация среднего чека.



4. Бизнес-процессы

Проработаны бизнес процессы (подбор персонала, контроль качества, логистика, выполнение работ, CRM система).

Что вы получаете?

- бизнес работает четко.



5. Юридические документы

Проработаны договора на проектирование, на поставку, на выполнение работ, на обслуживание.

Что вы получаете?

- вы фокусируетесь на ключевых процессах и задачах.



6. Сборка щитов и пусконаладка

Сборка щитов и пусконаладка - на аутсорсе в iRidi

Что вы получаете?

- возможность делать много проектов и не зависеть от своего персонала (сборщики щитов и пусконаладчики).



7. Продукты интересные дизайнерам

- 5 дизайнерских линеек электроустановки;
- Красивые сенсорные панели управления собственного производства;
- AV pult;
- Датчики протечек встраиваются в плитку/ламинат и не портят дизайн;
- Красивые воздуховоды для гипсокартона и натяжного потолка;
- Красивый электрощит - украшение дома;
- Концепция Умного дома, которая “включит” сарафанное радио для вас и дизайнера.



Ячейка масштабирования

Во что нужно вкладываться, чтобы больше зарабатывать.

- **Продавец:**
 - общается с дизайнерами;
 - проводит презентацию клиенту.
- **Проектный менеджер:**
 - подбирает бригады для выполнения работ;
 - контролирует ход работ;
 - отвечает за выполнение проекта.



Финансовая основа бизнес-модели в комфорт+ классе

Среднее кол-во дизайнеров на 1-го продавца.....	10
Количество новых проектов в месяц на одного продавца и проектного менеджера.....	4
Средний доход с 1-го проекта (за вычетом вознаграждения продавца и проектного менеджера).....	300 000 руб
Средний доход с одной ячейки.....	1,2 млн руб



Нужно больше -
масштабируем ячейки

Траектория роста



Сегмент
“Умные дома комфорт+”

Сегмент
“Умные дома Luxury”

Коммерческий сегмент
(офисы, склады, отели)

iRidi имеет решения для всех сегментов, вы будете расти вместе с нами.

Старт с нашей бизнес-моделью

Выполнив 5-10 проектов в комфорт+ начнете получать заявки из Luxury

Выстроив контакты с клиентами-бизнесменами из сегментов комфорт+ и Luxury, начнете получать заказы из коммерческого сегмента

Как устроен онлайн курс по освоению бизнес-модели

Состав учебных модулей (online)

- Технология продаж умного дома
- Технология работы с дизайнерами
- Как работать в Project Tool
- Основы Bus77
- Мастер-классы по инженерным системам



Пакет документов

- Пошаговый план по запуску
- Презентация для клиента
- Презентация для дизайнера
- Шаблоны договоров



Еженедельный трекинг

групповой созвон раз в неделю

- Проводим разбор вопросов
- Делимся опытом





ГОТОВЫ ОСВОИТЬ
бизнес-модель?

Запишитесь в лист ожидания:

