

מאמר זה הוא חלקו השני של מאמר המיועד לחברות **ניקיון** בהתהוות אשר רוצות לוודא כי לא שכחו פרטים חשובים בדרך להיות גדולה ומובילה בתחום הניקיון והעלמת הלכלוך. הטיפים הראשונים היו בחירת קהל יעד פרטי או עסקי, ולאחר מכן דובר על בחירה שם העסק.

טיפול בהרשאות, מסמכים, רישיונות של חברת ניקיון

בהתאם לרווחים ולהכנסות האחרות, יש לבצע לא מעט רישומים ובירוקרטיה של פתיחת עסק, וזה תקף גם לחברת ניקיון. עליכם לאמוד את הערכת ההכנסות שיהיו לכם כתוצאה מכניסתם של לקוחות חדשים ובהתאם לפתוח תיק במס הכנסה ובמע"מ. במידה וכמות ההכנסות בשלב הראשון נמוכה מאוד ואינה עוברת גבול מסוים ניתן לפתוח תיק עוסק פטור אשר היה מוכר גם בשם עוסק זעיר אשר פטור מהוצאות שונות ומחלק מהדיווחים. במידה ומדובר על הכנסה גבוהה כתוצאה מהענקת שירותי חברת ניקיון ללקוחות רבים יש לפתוח תיק עוסק מורשה. הדרך הטובה ביותר היא להתייעץ א=עם רואי חשבון או להגיע ללשכה בעצמכם ולדבר עם הפקידים כדי שימליצו לכם על הדרך הנכונה ביותר בה יש פעול ושיסבירו לכם על התהליך אותו עליכם לבצע.

במסגרת הבירוקרטיה הדרושה אל תשכחו גם שעליכם למלא ביטוח עבור החברה ועובדי הניקיון שלה. במקרים רבים מידי קורים תאונות בהם עובד ניקיון מחליק ומקבל מכה, שובר מוצר או באופן עקיף גורם לנזק לאדם אחר כמו במקרה בו הוא משאיר רצפה רטובה ואחד מעובדי המשרד האחרים מחליק. גם כאן חשוב להתייעץ עם איש מקצוע על מנת לוודא שסגרתם את כל הפינות.

שיווק ופרסום של חברת ניקיון

לאחר שסיימתם את כל השלבים הראשונים הגיע זמן להפיץ את השמועה. החלו להפיץ באופן ויראלי, באינטרנט בשיטות פרסום מסורתיות של מודעות בעיתונים ופרסומים במקומון שהחברה שלכם קיימת. הדגישו את ייתרונות החברה והדגישו את הבידול שלכם. אם לדוגמא אתם חברת פוליש המשתמש בחומרים שאינם מזיקים לסביבה הדגישו זאת, לא מעט אנשים מייחסים לזה חשיבות גבוהה מספיק כדי לבחור דווקא בכם על פני חברות ניקיון אחרות. כך גם אם מדובר בתנאי העסקה מיוחדים שאתם מעניקים לעובדי הניקיון שלכם. ייתכן ויש לכם עובדים אשר מסוגלים לנקות דירה שלמה כולל שטיפת כלים, הסרת אבק וניקיון השירותים והמקלחת בתוך שעות בודדות אל תתביישו לומר זאת.

לסיכום, הדגישו את היתרונות שלכם והישארו אופטימיים, כל חברה גדולה מתחילה ממספר לקוחות

מצומצם

