

## شرکت خدمات خانگی

تاریخ تدوین:	سازمان همیاری استغال فارغ التحصیلان	کارفرما:
مسئول پژوهه:	جهاد دانشگاهی واحد تربیت معلم	محترم:

## ۶) وضعیت بازار:

## الف- پرآورده عرضه و تقاضا:

میزان عرضه و تقاضا در این شرکت ها بسته به ظرفیت امکانات و میزان توان هر شرکت در جذب مشتریان در بازار آزاد رقابتی تعیین خواهد شد البته با توجه به حداقل امکانات در نظر گرفته شده در این طرح تقریباً ۳۵۰۰۰ ساعت خدمات در سال قابل ارائه خواهد بود.

## ب- وضعیت رقابت:

دو رقیب برای این شرکتها وجود دارد ۱- شویه سنتی در ارائه خدمات خانگی از طریق معرفی نیروهای خدماتی به خانوادها توسط اشتغالان و یا در آنچه در روزنامه‌ها ۲- شرکتها و مؤسسات خدماتی که اغلب به عنوان پیمانکار امور خدماتی مؤسسات و ارگانها و سازمانها را به عنده می‌گیرند.

## ج- آبآورد میزان اشتغالازی:

در این طرح برای هر شرکت ۲ نفر فارغ التحصیل دانشگاهی مد نظر قرار گرفته است. این طرح در سطح ملی پیشنهاد گردیده و برای کلان شهرها حداقل ۵ شرکت و شهرهای کوچکتر حداقل ۲ دفتر در نظر گرفته شده است و بافرض وجود حداقل ۸۰۰ شهر و ۷ کلان شهر در سطح کشور با اجرای این طرح حداقل ۳۲۷۰ فرثصت شغلی نیز برای نیروهای خدماتی ایجاد می‌شود.

## ۷) سازمانها و مراکز مرتبط:

## الف- سازمانهای حمایتی:

شهرداریها، سازمانها و ارگانهای مختلف - سازمان ثبت اسناد و املاک - صندوق حمایت از فرضهای شغلی

## ب- سازمانهای نظارتی:

سازمانهای قانونی نظارتی کشور

## ج- سازمانهای بهره‌برداری کننده:

ادارات و مؤسسات - هتلها و مجتمعها - مطبوعات و ساختمان پژوهشکان - مجتمعهای مسکونی و منازل و ...

## ۷) شیوه بازاریابی و معرفی محصول:

- چاپ آگهی تبلیغاتی در روزنامه‌های کثیر الانتشار و ویژه نامه‌های محلی آنها همراه با طراحی مناسب تبلیغاتی
- چاپ آگهی در مجله ها و ویژه نامه ها
- پخش تراکت در منزل به خصوص در مجتمع های مسکونی
- پخش تراکت در معابر عمومی و مراکز خرید شهر
- نصب اطلاعیه و پلاکارد در مسیرهای پرتردد شهر
- عدیوپارسونیس با مجوز شهرداری و اجراء بیلردهای خیلی ای
- تبلیغات روی بدن اتوبوسهای شرکت واحد
- استفاده از شیوه های تشویقی نظیر تخفیف های ویژه و یا خدمات ویژه نظیر بهره مند شدن از خدمات ویژه خانگی

## ۹) مخاطرات شغل / واحد شغلی و شیوه پیشگیری و مقابله با آنها:

## شیوه پیشگیری و مقابله

## مخاطرات

## ردیف

ایجاد آگاهی و اطمینان نسبت به انتفاع نیروهای خدماتی و مشتریان از خدمات شرکت و پاسخگویی در برابر عملکرد شرکت	گزارش به استفاده از خدمات خانگی به شیوه سنتی	۱
مؤسسه‌یان باید با توجه به این امر از هزینه‌های عمومی کاسته و هزینه‌های تبلیغاتی و بازاریابی را افزایش دهند و در ماههای نخست بیشتر از نیروهای خدماتی موقت استفاده نمایند .	نمایش معرفی آشیان و درج آگهی‌های روزنامه‌ای	۲
توجیه کارگران و نیروها جهت حفظ حرمت مشتریان و پیگیری مشکلات	ممكن است این شرکتها ابتدا سودآور نباشند و در مراحل اولیه به تعادل اقتصادی دست نیابند	۳

## ۱۰) معرفی افراد متخصص جهت مشاوره:

ردیف	نام و نام خانوادگی	رشته تحصیلی	تخصص	محل کار
۱	ابوالحسن قاسمپور	تاریخ	کارشناس پژوهشی	جهاد دانشگاهی واحد تربیت معلم
۲	علی حاجیلو	اقتصاد	کارشناس پژوهشی	جهاد دانشگاهی واحد تربیت معلم
۳	احمدرضا فیروزی	ادبیات	کارشناس پژوهشی	جهاد دانشگاهی واحد تربیت معلم
۴	نعمت پیری	مدیریت صنعتی	کارشناس پژوهشی	سازمان همیاری استغال فارغ التحصیلان

## ۱) مشخصات و ویژگیهای خدمات:

این شرکت مکانی است جهت ارائه خدمات خانگی همچون: خدمات نظافتی، مهندسی، خرید، گلکاری، باغداری، جایجایی اسباب و وسائل منزل، آشپزی و نظایر آن در منازل، مجتمع های مسکونی و تجاری، ادارات، هتل ها، مطب ها، فروشگاه ها، و ...؛ برای مقنایضیان این خدمات که توسط گروههای خدماتی شرکت به انجام می‌رسد.

## خدمات این شرکت ها عبارتند از:

۱- نظافت مجتمعها، منازل، ادارات ... شست و شو، گردگیری و خانه تکانی

۲- با غایبی، گلکاری، اصلاح و آرایش گل و گیاه با چجه و چمن، تهیه نهال و بذر، کاشت و پرورش گل و گیاه و سبزیجات خانگی، سپیاچی و کوپیاچی

۳- مهندسی، پذیرایی، آشپزی، وسایل و ملزومات پذیرایی (اجاره ای)، مدیریت مراسم و جشن ها

۴- ارائه خدمات خرید و مایحتاج سفارشی مشتریان

۵- اسباب کشی، جایجایی اثاثیه، چیدمان وسایل و دکور گنجه‌هایی، سرایداری، مراقبت از خانه

## ۲) فرآیند ارائه خدمات و مراحل آن:

پس از راه اندازی شرکت مرحله جذب، ثبت و گرینش نیروهای مورد نیاز آغاز می‌شود. در این مرحله، می‌ناید پس از بررسی مدارک و فرم تقاضانهای کار و تحويل مدارک، نزد مدیر دفتری و اداری ثبت نام نیروهای خدماتی داشت. این موقت شرکت نسبت به عقد قرارداد اقدام شده و پرونده کاری این افراد توسط مدیر دفتر تشکیل می‌گردد. موارد کاری با توجه به تخصص و تجربه این افراد، توسط مدیر دفتر، در طول فعالیت به آنها و اکذار می‌گردد. سپس مرحله عملیاتی شرکت با بازاریابی، تبلیغات، اطلاع‌رسانی و جلب مشتریان آغاز می‌گردد. مراجعین، مقنایضیان و مشتریان، فرم درخواست خدمات مشتریان را تکمیل می‌نمایند و با توجه به تقاضای مشتری و مندرجات فرم، فرد یا افراد مناسب برای به انجام رساندن خدمات معرفی می‌گردد. پس از توقعات کامل بین کارفرما (مشتری) و مدیر دفتر، عقد قرارداد انجام کار صورت می‌گیرد. ضمناً جزئیات و گزارش‌های اعزام نیروها به محل های انجام کار باید در کارتکس کار روزانه (ماهانه) توسط مدیر دفتر ثبت گردد.

## ۳) امکانات مورد نیاز:

## الف- فضای:

یک واحد اداری - تجاری استیجاری به مساحت تقریبی ۴۰ متر با یک خط تلفن

## ب- تجهیزات:

میز کار - گوشی تلفن - فایل فلزی - میل راحتی - میز عسلی - لوازم دفتری - صندلی معمولی و گردان - وسایل پذیرایی و آبدارخانه

## ج- معلومات:

ملزومات مصرفی - اداری - انواع نوشتافزار و لوازم تحریر

## ۴) نیروی انسانی مورد نیاز (مدیریت، کارشناسی، خدماتی):

ردیف	سمت	تعداد	مدیر اداری	کارشناس مدیریت با اقتصاد	آشنازی با اصول بازاریابی
۱					
۲					
۳					

## ۵) ابعاد اقتصادی طرح (در طی یکسال و بر حسب هزار ریال):

برآورد خدمات سالیانه	سرمایه‌گذاری ثابت	نرخ بازده مالی	برآورد سود سالانه	نقطه سریعه سر	برآورد سود سالانه	برآورد سود سالانه	برآورد سود سالانه
۱۵۶۱۰	۱۷۴۰	۲۲۰۸۰	۲۲۰۸۰	٪۴۱	۱۷۴۰	۱۵۶۱۰	۳۳۳۶۰