

# AMORACLEAN BUSINESS MODEL



## SOCIES CLAVE

- Centro de Trabajadores Unidos
- John Marshall Law School - Solidarity and economic social clinic
- Eric de Seed Commons



## RECURSOS CLAVE

- Los procedimientos especializados de limpieza, Esfuerzos para que cada equipo de trabajo renueve cada día sus conocimientos. Gestionar las redes sociales, Transporte (van) para que el equipo de trabajo se desplace cuando se deba hacer una limpieza, mantenimiento de limpieza, asistir a entrenamientos y asistir a reuniones. Tener un buen blog que puede ser sencillo pero optimizado con mucho contenido y valor.



## ACTIVIDADES CLAVE

- Compra de líquidos y materiales de limpieza, reclutar el personal capacitado que realizará la limpieza, el mantenimiento, los contratos, finanzas, contactar a los clientes, distribuir la propaganda del negocio. Hubicar estratégicamente los lugares de nuestros clientes. Diseñar los folletos para entregar. Supervisar el trabajo para asegurar la calidad del mismo. Programar las tareas por cliente, optimizando la distribución del personal. Diseñar un formulario para que el cliente lo llene al finalizar el servicio. Ofrecer un rápido sistema de pedidos y facturación. Utilizar productos ecológicos y métodos de limpieza seguros, Incorporar la última tecnología.



## PROPUESTA DE VALOR

- proveer limpieza de calidad cuando el cliente lo requiera
- Usar productos de limpieza no dañan el medio ambiente ni la salud de las personas
- limpieza rápida y eficaz
- desinfección y saneamiento incluyendo COVID 19
- cada miembro de esta cooperativa no es solo empleada es dueña de la cooperativa, negocio único basado en principios democráticos
- limpiezas basadas en diferentes presupuestos



## RELACIONES CON LOS CLIENTES

1. tratar al cliente de forma respetuosa y con profesionalismo
2. 10% de descuento después de 5 limpiezas, un descuento del 15% en la siguiente limpieza y si refieren a 5 clientes nuevos
3. cuando se realice un trabajo pedir permiso al cliente para supervisar de vez en cuando el trabajo
4. Tener comunicación efectiva, transparencia en la calidad del servicio y productos. Capacidad de ofrecer una excelente limpieza y solucionar sus necesidades y preguntas.
5. Mantener una actitud amable y respetuosa en todo momento
6. Pedir a los clientes llenar una evaluación de servicios recibidos
7. Servicio al cliente para atender cualquier duda, inquietud, recomendación y queja del cliente o futuro cliente

## CANALES

1. dejando publicidad a través de volantes, folletos, tarjetas a los negocios, comercios, autos.
2. propaganda en los autobuses (CTA), vallas publicitarias (billboards), pancartas a través de aviones.
3. hablando personalmente con las personas
4. Compartir información a través de facebook, instagram, página web
5. Publicidad en radio (La Ley) y televisión (news, Program en telemundo para promocionar negocios)
6. Hacer una presentación/orientación en la comunidad para presentarse con los negocios locales
7. Crear un blog sencillo.



## SEGMENTOS DE CLIENTES

- Clientes con necesidades especiales
- personas de la tercera edad que están solas
- Clientes residenciales
- Limpieza de oficinas en clínicas, consultorios de abogados, oficinas gobernadas, etc.
- limpieza en lugares de nueva construcción
- Residentes diversos
- Dueños de condominios
- Condo owners
- limpiezas en compañías de Bienes Raíces
- Limpieza de edificios de apartamentos
- diferentes niveles de ingresos/empleos según el área
- Clientes localizados en la ciudad de Chicago, Noroeste de Indiana, y de los suburbios de alrededor de Chicago
- Nonprofits that have similar values
- Organizaciones sin fines de lucro que tienen valores similares Escuelas, centros de cuidado infantil, centros educativos
- limpieza en las iglesias, hoteles
- alquiler de viviendas, AIRBNB



## ESTRUCTURA DE COSTOS

Promotor del negocio/entrega de tarjetas, folletos, plantilla de blog, uniformes, materiales de líquidos, materiales y equipos para realizar la limpieza, sueldos, preparadores de taxes, Pago de impuestos, seguro (workers comp). Seguro, reparación, mantenimiento y millas para el auto, transporte, arriendo de oficina, luz, internet, estacionamiento, investigación y desarrollo, gastos de estacionamiento (permisos residenciales)



## FLUJOS DE INGRESOS

Cobros por limpieza diaria, periódica, puntual, por sectores o sostenibles. Limpieza profunda, sencilla, por fuera y por dentro, con y sin materiales, membresías, suscripciones, pagos por tarjeta de crédito o débito, cheques, depósito directo, en efectivo, Zelle, cash app, apple pay, google pay.