



PROJECT PROFILE

કાર્પેટ ક્લીનિંગ સર્વિસ

CARPET CLEANING SERVICE

કાર્પેટ ક્લીનિંગ સર્વિસ **Carpet Cleaning Service**

પ્રસ્તાવના (INTRODUCTION)

- ગુજરાતમાં પ્રોફેશનલ કાર્પેટ ક્લીનિંગ સેવાઓ ની માંગ રાજ્યના શુષ્ક આબોહવા (arid climate), દરિયાકાંઠાની ભેજ (coastal humidity), અને ગતિશીલ વાણિજ્યિક કેન્દ્રો દ્વારા જોડાયેલી છે.
- ગુજરાતના વારસામાં કાપડ (textiles) નું ઊંડું મૂળ છે, અને કાર્પેટ્સ (Carpets) નો ઉપયોગ સજાવટ, આરામ અને, વ્યવહારિક રીતે, રહેણાંક અને વાણિજ્યિક સેટિંગ્સમાં ધૂળ નિયંત્રણ (dust control) માટે થાય છે.
- રહેણાંક ઘરોમાં, કાર્પેટ અને ગાદલા (rugs) નો ઉપયોગ સામાન્ય રીતે આરામ માટે અને સ્થાનિક કારીગરી દર્શાવવા માટે થાય છે, જેના પર નિયમિત જાળવણી અને વિશેષ સંભાળ ની જરૂરિયાત પર ભાર મૂકવામાં આવે છે.
- ગુજરાતમાં વ્યાવસાયિક કાર્પેટ ક્લીનિંગ સેવાઓની માંગ માત્ર સ્વચ્છ અને આરોગ્યપ્રદ રહેઠાણનું વાતાવરણ જાળવવાની ઇચ્છા દ્વારા જ નહીં, પરંતુ રાજ્યના વધતા શહેરીકરણ અને આધુનિક આંતરીક (sophisticated interiors) પરના ધ્યાન દ્વારા પણ પ્રેરિત છે.

સેવા અને તેનો ઉપયોગ (SERVICE & ITS APPLICATION)

કાર્પેટ ક્લીનિંગ સેવામાં અદ્યતન સાધનો અને ઇકો-ફ્રેન્ડલી (eco-friendly) સોલ્યુશન્સ (solutions) નો ઉપયોગ કરીને વ્યાવસાયિક સફાઈનો સમાવેશ થાય છે, જે ગુજરાતમાં જોવા મળતા સૂક્ષ્મ ધૂળ (fine dust), રેતી અને ભેજ ના અનન્ય પડકારોને સંબોધવા માટે તૈયાર કરવામાં આવી છે. તેના ઉપયોગો વિવિધ સેટિંગ્સમાં વિસ્તરે છે:

- **રહેણાંક ઘરો (Residential Homes):** શહેરી અને અર્ધ-શહેરી નિવાસોમાં કાર્પેટ્સ, ગાદલા (જેમાં પરંપરાગત ધરરીઓ શામેલ છે) અને અપહોલ્સ્ટરી

(upholstery) માટે નિયમિત ઊંડી સફાઈ.

- **વાણિજ્યિક જગ્યાઓ (Commercial Spaces):** અમદાવાદ, સુરત અને વડોદરા જેવા શહેરોમાં કોર્પોરેટ ઓફિસો, બેંકો અને મુખ્ય વાણિજ્યિક હબ (hubs) માટે મોટા પાયે સફાઈ.
- **પ્રવાસન ઉદ્યોગ (Tourism Industry):** લક્ઝરી હોટેલો, હેરિટેજ રિસોર્ટ્સ અને આધ્યાત્મિક રીટ્રીટ (retreat) કેન્દ્રો માટે નિર્ણાયક જાળવણી, જ્યાં સ્વચ્છતાના ધોરણો સર્વોપરી છે.
- **વિશેષજ્ઞ ઉપયોગો: ડાઘ દૂર કરવા (stain removal) અને એલર્જન નાબૂદી (allergen elimination)** સહિત, જે સ્વચ્છતા અને મૂલ્યવાન કાપડની જાળવણી બંનેમાં યોગદાન આપે છે.



પ્રમોટર માટે ઇચ્છિત લાયકાત (DESIRED QUALIFICATION FOR PROMOTER)

- જો કે કોઈ વિશિષ્ટ શૈક્ષણિક લાયકાત ફરજિયાત નથી, પરંતુ સફાઈ સેવાઓ અથવા સંબંધિત ઉદ્યોગોમાં પૃષ્ઠભૂમિ (background) ખૂબ ફાયદાકારક છે.
- મુખ્ય શક્તિઓમાં વિવિધ સામગ્રીઓ માટે યોગ્ય **કાર્પેટ ક્લીનિંગ તકનીકો** (સ્ટીમ ક્લીનિંગ, ડ્રાય ક્લીનિંગ) નું જ્ઞાન, આધુનિક, ઇકો-ફ્રેન્ડલી સાધનોથી પરિચય, અને ગુજરાતમાં હાઇ-એન્ડ વાણિજ્યિક ગ્રાહકોને પૂરી પાડવા માટે **મજબૂત ગ્રાહક સેવા વ્યવસ્થાપન કૌશલ્યો** શામેલ હોવા જોઈએ.

વ્યવસાય દ્રષ્ટિકોણ અને પ્રવાહો (BUSINESS OUTLOOK AND TRENDS)

- વ્યાવસાયિક અને વિશેષજ્ઞ સફાઈ સેવાઓ તરફનો વલણ ભારતના મુખ્ય

વાણિજ્યિક અને પ્રવાસન કેન્દ્રોમાં ઝડપથી ગતિ પકડી રહ્યું છે. ગુજરાતના સંદર્ભમાં, જ્યાં **ઔદ્યોગિક વૃદ્ધિ, વાણિજ્યિક ધનતા અને હાઇ-નેટ્સ પ્રવાસન** નોંધપાત્ર છે, ત્યાં વ્યાવસાયિક કાર્પેટ ક્લીનિંગ નિર્ણાયક છે.

- પ્રવાસીઓ, વ્યવસાયિક પ્રવાસીઓ અને હાઇ-નેટ-વર્થ (high-net-worth) રહેવાસીઓ માટે સ્વચ્છ અને આરામદાયક વાતાવરણ પ્રદાન કરવાની આવશ્યકતા વિશેષજ્ઞ સફાઈ સેવાઓને **આઉટસોર્સિંગ (outsourcing)** ના વધતા વલણ સાથે સંરેખિત છે.
- નિયમિત વ્યાવસાયિક કાર્પેટ ક્લીનિંગ સેવાઓ આંતરરાષ્ટ્રીય સ્વચ્છતા ધોરણોને જાળવવા માટે માંગવામાં આવે છે, જે એવી જગ્યાઓ બનાવે છે જે માત્ર સૌંદર્યલક્ષી રીતે આનંદદાયક નથી પણ તંદુરસ્ત અને આરોગ્યપ્રદ વાતાવરણમાં પણ યોગદાન આપે છે.

મુખ્ય વ્યવસાયિક તત્વો (KEY BUSINESS ELEMENTS)

- **ગુણવત્તા સેવા (Quality Service):** પ્રમોટરે વૈવિધ્યસભર ગુજરાતી કાપડ માટે યોગ્ય તકનીકોમાં વિશેષજ્ઞતા સાથે, ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળી કાર્પેટ ક્લીનિંગ સેવાઓ પ્રદાન કરવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું જોઈએ, જે ધૂળ અને ભેજ જેવા સામાન્ય પ્રાદેશિક મુદ્દાઓને સંબોધિત કરે.
- **ગ્રાહક સંતોષ (Customer Satisfaction):** ખાસ કરીને વાણિજ્યિક કરારો અને મોસમી પ્રવાસન માંગણીઓ સાથે વ્યવહાર કરતી વખતે, સમયસર અને કાર્યક્ષમ સેવાઓ દ્વારા ગ્રાહક સંતોષ એ મુખ્ય વ્યવસાય સફળતાનું તત્વ છે.
- **સ્પર્ધાત્મક કિંમત નિર્ધારણ (Competitive Pricing):** પ્રમોટરે સ્પર્ધાત્મક અને પારદર્શક કિંમત નિર્ધારણ સેટ કરવું જોઈએ, કોર્પોરેટ ગ્રાહકો અને રહેણાંક સબસ્ક્રાઇબર્સ (subscribers) માટે આકર્ષક પેકેજ ડીલ્સ (deals) ઓફર કરવા.



બજાર સંભાવના અને માર્કેટિંગ મુદ્દાઓ (MARKET POTENTIAL AND MARKETING ISSUES)

- ગુજરાતમાં કાર્પેટ ક્લીનિંગ સેવાઓ માટેની બજાર સંભાવના કોર્પોરેટ ઓફિસો, લક્ઝરી રહેણાંક એપાર્ટમેન્ટ્સ અને મજબૂત હોસ્પિટાલિટી સેક્ટર ની વધતી ધનતા દ્વારા પ્રેરિત છે.
- ધૂળની પ્રબળતા, ખાસ કરીને દરિયાકાંઠાના અને રણના વિસ્તારોની નજીક, વારંવાર વ્યાવસાયિક ડીપ ક્લીનિંગ (deep cleaning) ની જરૂરિયાત ઊભી કરે છે.
- પ્રવાસન ઉદ્યોગ, જેમાં પ-તારા હોટેલો, બુટિક હેરિટેજ રિસોર્ટ્સ અને કન્વેન્શન સેન્ટર્સ શામેલ છે, તે બજારને વધુ વિસ્તૃત કરે છે.
- જો કે, વ્યાવસાયિક સફાઈના ફાયદાઓ વિશે જાગૃતિ અને શિક્ષણ ની જરૂરિયાત, મોસમી ભિન્નતા (દા.ત., ચોમાસા દરમિયાન), સ્પર્ધા, મજબૂત ડિજિટલ હાજરીની આવશ્યકતા, અને રસાયણોના ઉપયોગ અંગેની પર્યાવરણીય ચિંતાઓ જેવા માર્કેટિંગ મુદ્દાઓ પડકારો ઊભા કરે છે.

કાચા માલનો પુરવઠો (SUPPLY OF RAW MATERIAL)

- ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા ઔદ્યોગિક-ગ્રેડ કાર્પેટ ક્લીનિંગ સાધનો અને ઇકો-ફ્રેન્ડલી, ઓછા-અવશેષ સફાઈ સોલ્યુશન્સ નો વિશ્વસનીય પુરવઠો સુરક્ષિત થવો જોઈએ.
- ગુજરાત એક મુખ્ય વાણિજ્યિક હબ હોવાથી, સપ્લાયર્સ (suppliers) મુખ્ય ઔદ્યોગિક ઝોનમાંથી અથવા પ્રતિષ્ઠિત રાષ્ટ્રીય જથ્થાબંધ વેપારીઓ (wholesalers) દ્વારા મેળવી શકાય છે.
- આધુનિક, આરોગ્ય-સભાન ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે સફાઈ પ્રક્રિયાની અસરકારકતા અને પર્યાવરણીય ટકાઉપણું સુનિશ્ચિત કરવા માટે ટકાઉ અને બિન-ઝેરી રસાયણોનું સોર્સિંગ (sourcing) આવશ્યક છે.

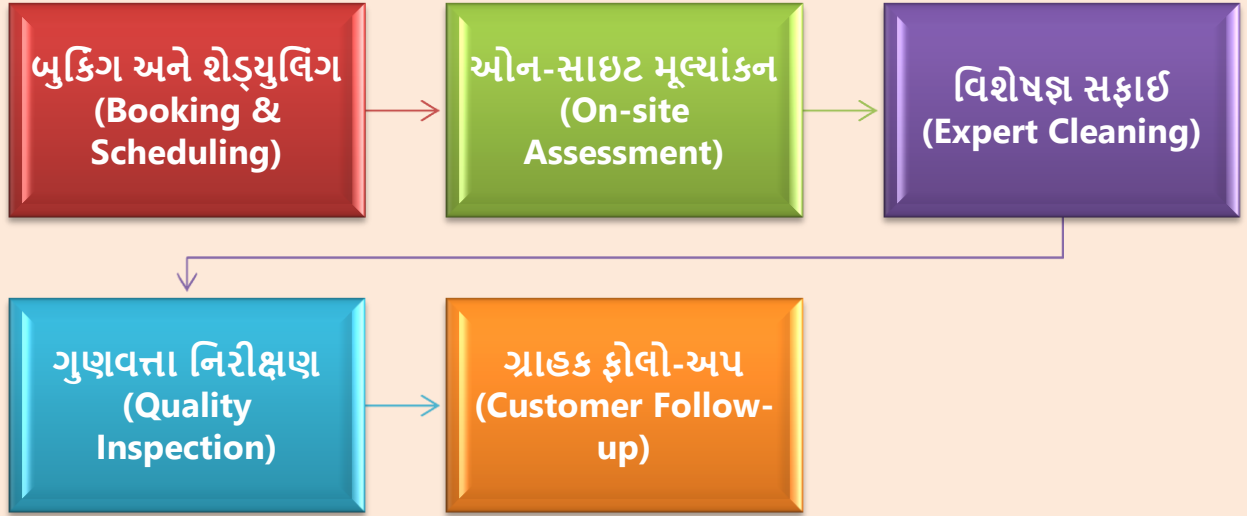
વ્યવસાય મોડેલ (BUSINESS MODEL)

- એક સફળ ઓન-સાઇટ કાર્પેટ ક્લીનિંગ સેવા ગ્રાહક-કેન્દ્રિત અભિગમ દ્વારા વર્ગીકૃત થયેલ છે જે સારી રીતે ડિઝાઇન કરેલ **મોબાઇલ સેટઅપ** થી શરૂ થાય છે.
- ઓપરેશનલ હબ (operational hub) અદ્યતન સફાઈ તકનીકથી સજ્જ છે, જે કુશળ તકનીશિયનો (technicians) માટે સુવ્યવસ્થિત કાર્યપ્રવાહ (streamlined workflow) ની સુવિધા આપે છે જે ગ્રાહકના સ્થાન પર મુસાફરી કરે છે.
- મોબાઇલ સેવાનો લેઆઉટ (layout) સ્વચ્છતા, વ્યાવસાયિકતા અને ગ્રાહક સંતોષ સુનિશ્ચિત કરવા માટે સમર્પણ પર ભાર મૂકે છે.

વ્યવસાય પ્રક્રિયા (BUSINESS PROCESS)

1. **ગ્રાહક પૂછપરછ અને બુકિંગ (Customer Inquiry and Booking):** વિવિધ ચેનલો દ્વારા પૂછપરછ પ્રાપ્ત કરવી અને ગ્રાહકની પસંદગીઓ અને સ્થાનિક લોજિસ્ટિક્સના આધારે સક્રિયપણે એપોઇન્ટમેન્ટ્સ (appointments) શેડ્યૂલ (schedule) કરવી.
2. **ઓન-સાઇટ મૂલ્યાંકન કરવું (Conducting On-Site Assessment):** સફાઈની જરૂરિયાતોનું મૂલ્યાંકન કરવા માટે સંપૂર્ણ નિરીક્ષણ કરવું અને ચાલુ મૂલ્યાંકનના આધારે સચોટ અવતરણો (quotes) પ્રદાન કરવા.
3. **સફાઈ પ્રક્રિયા કરવી (Performing the Cleaning Process):** યોગ્ય ઇકો-ફ્રેન્ડલી સોલ્યુશન્સનો ઉપયોગ કરીને ડાઘ અને એલર્જનને સંબોધિત કરીને, વ્યાપક, વિશેષજ્ઞ સફાઈ સક્રિયપણે કરવી.
4. **સફાઈ પછીનું નિરીક્ષણ કરવું (Conducting Post-Cleaning Inspection):** ગુણવત્તા સુનિશ્ચિત કરવા અને ગ્રાહક સંતોષની પુષ્ટિ કરવા માટે ગ્રાહક સાથે વિગતવાર નિરીક્ષણ કરવું.

5. ફોલો-અપ અને જાળવણીનું સમયપત્રક (Follow-up and Maintenance Scheduling): વ્યાવસાયિક ગ્રાહકો સાથે નિષ્ઠા બનાવવા અને નિયમિત જાળવણી એપોઇન્ટમેન્ટ્સ શેડ્યૂલ કરવા માટે ફોલો-અપ સંચાર શરૂ કરવો.



માનવશક્તિની જરૂરિયાત (MANPOWER REQUIREMENT)

વિગતો (Particulars)	સંખ્યા (No.)	વર્ષમાં મહિનાની સંખ્યા (No of month in year)	દર મહિને વેતન/પગાર (Rs. In Lakhs)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expense) (Rs. In Lakhs)
સ્વ-રોજગાર (Self-employed)	૧	-	-	-
ક્લીનિંગ ટેકનિશિયન (Cleaning Technician)	૨	૧૨	૦.૧૨	૨.૮૮
હેલ્પર (Helper)	૨	૧૨	૦.૧	૨.૪
કુલ (Total)				૫.૨૮

અમલ સમયરેખા (IMPLEMENTATION SCHEDULE)

પ્રવૃત્તિ (Activity)	જરૂરી સમય (મહિનામાં) (Time Required in months)
પરિસરનું સંપાદન (Office space)	૧
બાંધકામ (જો લાગુ હોય તો) (Construction (if applicable))	૧.૫
પ્લાન્ટ અને મશીનરીની ખરીદી અને સ્થાપના (Procurement & installation of Plant & Machinery)	૨.૫
ફાઇનાન્સની વ્યવસ્થા (Arrangement of Finance)	૧
જરૂરી માનવશક્તિની ભરતી (Recruitment of required manpower)	૧
કુલ જરૂરી સમય (કેટલીક પ્રવૃત્તિઓ એકસાથે ચાલશે) (Total time required (some activities shall run concurrently))	૩

પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (COST OF PROJECT)

વિગતો (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expenses) (Rs. in lakhs)
પૂર્વ-ઓપરેટિવ અને પ્રારંભિક ખર્ચ (Pre-operative and preliminary Exp.)	૦.૦૮
સાધનો અને ફર્નિચર ખર્ચ (Equipment and Furniture Exp.)	૪.૨૧
કાર્યકારી મૂડી (Working Capital)	૩.૮૦

કુલ પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Total Project Cost)	૮.૦૯
---	------

ફાઇનાન્સના માધ્યમો (MEANS OF FINANCE)

બેંક-ટર્મ લોન (Bank-term loans) ૬૦ પર ધારવામાં આવે છે.

વિગતો (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expenses) (Rs. in lakhs)
પ્રમોટરનું યોગદાન (Promoter's contribution)	૩.૨૩
બેંક ફાઇનાન્સ (Bank Finance)	૪.૮૫
કુલ (Total)	૮.૦૯

સાધનો, ઉપકરણો, ફર્નિચર અને ફિક્સર (TOOLS, EQUIPMENT, FURNITURE AND FIXTURES)

વિગતો (Particulars)	એકમ (Unit)	પ્રતિ એકમ કિંમત (Rs. in lakhs)	કુલ રકમ (Total Amount) (Rs. in lakhs)
કાર્પેટ ક્લીનિંગ મશીન (સ્ટીમર) (Carpet Cleaning Machine(Steamer))	૨	૦.૨૦	૦.૪૦
વેક્યૂમ ક્લીનર (Vacuum Cleaner)	૩	૦.૧૫	૦.૪૫
સ્પ્રેયર્સ (Sprayers)	૫	૦.૦૫	૦.૨૫
કાર્પેટ બ્રશ (Carpet Brushes)	૩	૦.૦૬	૦.૧૮
કાર્પેટ રેક્સ (Carpet Rakes)	૩	૦.૦૬	૦.૧૮
સ્પોટ ક્લીનિંગ કિટ્સ (Spot Cleaning Kits)	૫	૦.૧૦	૦.૫૦
હોટ વોટર એક્સ્ટ્રેક્ટર (Hot water extractor)	૨	૦.૧૦	૦.૨૦

સ્ટોરેજ કેબિનેટ્સ (Storage Cabinets)	૩	૦.૨૦	૦.૬૦
ડિસ્પ્લે એરિયા (Display area)	૩	૦.૧૫	૦.૪૫
એર મૂવર્સ (Air movers)	૧	૦.૨૫	૦.૨૫
શેલ્વિંગ એકમો (Shelving Units)	૫	૦.૧૫	૦.૭૫
કુલ (Total)			૪.૨૧

વેચાણ વાસ્તવિકતા (SALES REALISATION)

ઉત્પાદન (Product)	વેચાણની ટકાવારી (Sales in Percentage)
ડ્રાય ક્લીનિંગ (Dry Cleaning) (નાજુક ગાદલા/ઝડપી સેવા માટે પસંદગીનું)	૬૦.૦%
શેમ્પૂઇંગ અને ડીપ ક્લીનિંગ (Shampooing and Deep Cleaning) (વાણિજ્યિક/વધુ ટ્રાફિકવાળા વિસ્તારો માટે)	૪૦.૦%
કુલ (Total)	૧૦૦.૦૦%

નફાકારકતા ગણતરીઓ (PROFITABILITY CALCULATIONS)

ક્રમ (Sr. No)	વિગતો (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expenses) (Rs. in lakhs)
A.	વેચાણ વાસ્તવિકતા (Sales realization)	૨૦.૭૦
B.	ઉત્પાદન ખર્ચ (Cost of production)	
i)	કાચો માલ (Raw materials) (સફાઈ સોલ્યુશન્સ, ઉપભોક્તા વસ્તુઓ)	૧૦.૩૫
ii)	યુટિલિટીઝ (Utilities) (વીજળી, પાણી, વાહન બળતણ)	૧.૦૦

iii)	માનવશક્તિ ખર્ચ (પગાર/વેતન) (Manpower Cost (Salaries/wages))	૫.૨૮
iv)	વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૪૦
v)	વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	૦.૬૦
vi)	ભાડું (Rent) (ઓફિસ/સ્ટોરેજ જગ્યા)	૦.૪૫
vii)	વ્યાજ (Interest) (લોન પર)	૦.૫૫
	કુલ (B) (Total (B))	૧૮.૮૩
	ગ્રોસ નફો/નુકસાન (A - B) (Gross profit/loss (A - B))	૧.૭૭
	બાદ: ધસારો (Less: Depreciation) (સાધનો પર)	૦.૪૪
C.	PBIT (નફો કર અને વ્યાજ પહેલાં)	૧.૩૩
D.	આવકવેરો (Income-tax)	૦.૨૭
E.	ચોખ્ખો નફો/નુકસાન (Net profit/loss)	૧.૦૬
F.	પુનઃચુકવણી (વાર્ષિક) (Repayment (Annual))	૦.૫૦
G.	જાળવી રાખેલ સરપ્લસ (E-F) (Retained surplus (E-F))	૦.૫૬

બ્રેકઇવન વિશ્લેષણ (BREAKEVEN ANALYSIS) (Rs. in lakhs)

નિશ્ચિત ખર્ચ (Fixed cost)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expenses) (Rs. in lakhs)
જમીન અને મકાન ભાડું (Land & Building Rent)	૦.૪૫
ધસારો (Depreciation)	૦.૪૪

વ્યાજ (Interest)	૦.૫૫
માનવશક્તિ (નિશ્ચિત પગાર) (Manpower (Fixed salaries))	૧.૫૮
કુલ નિશ્ચિત ખર્ચ (Total Fixed cost)	૩.૦૩
ચલ ખર્ચ (Variable cost)	
કાચો માલ (Raw materials)	૧૦.૩૫
યુટિલિટીઝ (Utilities)	૧.૦૦
માનવશક્તિ (ચલ/પ્રોત્સાહનો) (Manpower (Variable/incentives))	૩.૭૦
વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૪૦
વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	૦.૬૦
કુલ ચલ ખર્ચ (Total Variable cost)	૧૬.૩૫
યોગદાન માર્જિન (Contribution margin) (%)	૨૦%
મૂલ્યમાં બ્રેક-ઇવન પોઇન્ટ (Break-Even Point in Value)	૧૫.૧૩

વૈધાનિક/સરકારી મંજૂરીઓ (STATUTORY/GOVERNMENT APPROVALS)

ગુજરાતમાં કાર્પેટ ક્લીનિંગ સર્વિસ વ્યવસાય શરૂ કરતા પહેલા રાજ્ય અને મ્યુનિસિપલ (municipal) વ્યવસાય નિયમોનું પાલન કરવું મહત્વપૂર્ણ છે.

- દુકાન અને સ્થાપના લાઇસન્સ (Shop and Establishment License):** સંબંધિત સ્થાનિક મ્યુનિસિપલ કોર્પોરેશન (દા.ત., AMC, SMC) પાસેથી મેળવવામાં આવેલ સ્ટોર, ઓફિસ અથવા ઓપરેશનલ હબ (operational hub) ચલાવવા માટે જરૂરી છે.
- વેપાર લાઇસન્સ (Trade License):** વ્યવસાયે ગુજરાતમાં વિશિષ્ટ અધિકારક્ષેત્રમાં વાણિજ્યિક પ્રવૃત્તિઓ ચલાવવાની મંજૂરી આપતું વેપાર લાઇસન્સ સ્થાનિક મ્યુનિસિપલ સંસ્થા પાસેથી મેળવવું આવશ્યક છે.



3. **ઝોનિંગ મંજૂરીઓ (Zoning Approvals):** રાસાયણિક સંગ્રહ અથવા ગંદાપાણીના નિકાલ (wastewater disposal) સંબંધિત, વ્યવસાયનું સ્થાન સફાઈ સેવા માટે યોગ્ય છે તેની ખાતરી કરવા માટે સ્થાનિક ઝોનિંગ (zoning) નિયમોનું પાલન નિર્ણાયક છે.
4. **જીએસટી નોંધણી (GST Registration):** તમામ વાણિજ્યિક સેવા પ્રદાતાઓ માટે ફરજિયાત.

તાલીમ કેન્દ્રો અને અભ્યાસક્રમો (TRAINING CENTERS AND COURSES)

અધતન સફાઈ તકનીકો, સાધનોનું સંચાલન અને ગ્રાહક સેવાને નિપુણ બનાવવા માટે તાલીમ નિર્ણાયક છે.

1. **એન્ટરપ્રિન્યોરશિપ ડેવલપમેન્ટ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ ઇન્ડિયા (EDII)**
 - સરનામું: EDII કેમ્પસ, ભાટ, ગાંધીનગર - ૩૮૨૪૨૮, ગુજરાત, ભારત.
 - (ઉદ્યોગસાહસિકતા તાલીમ અને વ્યવસાય આયોજન માટે ગુજરાતમાં મુખ્ય સંસ્થા.)
2. **ઇન્ડિયન ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ એન્ટરપ્રિન્યોરશિપ (IIE)**
 - NH-37 બાયપાસ (Bypass), નીયર ગેમ વિલેજ (Near Game Village),
 - લાલમતી ગુવાહાટી - ૭૮૧૦૨૯,
 - આસામ (Assam), ભારત
3. **ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ એન્ટરપ્રિન્યોરશિપ ડેવલપમેન્ટ (IEDUP)**
 - A-1 અને ૨, ઇન્ડસ્ટ્રિયલ એરિયા (Industrial Area), સરોજિની નગર (Sarojini Nagar),
 - કાનપુર રોડ (Kanpur Road), લખનઉ (Lucknow) - ૨૨૬૦૦૮,
 - ઉત્તર પ્રદેશ (Uttar Pradesh), ભારત



નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Innovative Marketing Strategy)

ફક્ત ઓફિસો સુધી સીમિત ન રહેતા, ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે:

- **'બિફોર એન્ડ આફ્ટર' વિડિયોઝ:** સોશિયલ મીડિયા (ઇન્સ્ટાગ્રામ રીલ્સ) પર ગંદા કાર્પેટમાંથી ડાઘ દૂર થતા હોય તેવા સંતોષકારક સફાઈના વિડિયો શેર કરવા, જે ગ્રાહકોનો વિશ્વાસ જીતે છે.
- **વાર્ષિક સભ્યપદ (Annual Membership):** નિયમિત ગ્રાહકો (જેમ કે હોટેલો) માટે ડિસ્કાઉન્ટેડ વાર્ષિક કોન્ટ્રાક્ટ (AMC - Annual Maintenance Contract) ઓફર કરવા.
- **ફેસ્ટિવલ પેકેજ:** દિવાળી સફાઈ દરમિયાન કાર્પેટની સાથે સોફા અને પડદા સફાઈનું 'કોમ્બો પેકેજ' (Combo Package) ઓફર કરવું.
- **રેફરલ પ્રોગ્રામ:** હાઉસિંગ સોસાયટીઓમાં 'રેફરલ ડિસ્કાઉન્ટ' આપવું - એક પડોશી બીજાને રેફર કરે તો બંનેને ડિસ્કાઉન્ટ.

તકનીકી અપગ્રેડેશન (Technological Upgradation)

સફાઈ પ્રક્રિયાને ઝડપી અને અસરકારક બનાવવા માટે:

- **ટ્રક-માઉન્ટેડ ક્લીનિંગ યુનિટ:** મોટા કોમર્શિયલ પ્રોજેક્ટ્સ માટે વાનમાં જ ફીટ કરેલું પાવરફુલ સક્શન મશીન વાપરવું, જેથી ગ્રાહકની વીજળી અને પાણીનો ઉપયોગ ઓછો થાય.
- **UV-C સેનિટાઇઝેશન:** સફાઈ પછી કાર્પેટ પરના બેક્ટેરિયા અને વાયરસ મારવા માટે UV લાઇટ ટેકનોલોજીનો ઉપયોગ, જે 'હાઇજીન' પ્રત્યે જાગૃત ગ્રાહકોને આકર્ષે છે.
- **ઓનલાઇન બુકિંગ એપ:** ગ્રાહકો ફોટા અપલોડ કરી શકે અને તરત જ અંદાજિત કિંમત (Quotation) મેળવી શકે તેવી મોબાઇલ એપ.

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

શક્તિઓ (Strengths)

- ઓછું મૂડી રોકાણ (Home-based શરૂઆત શક્ય).
- રિકર્રિંગ આવક (Recurring Revenue) મોડલ.
- ઊંચું પ્રોફિટ માર્જિન.

નબળાઈઓ (Weaknesses)

- શારીરિક શ્રમ વધુ.
- ગ્રાહકોની મોસમી માંગ (દિવાળી/વગ્નસરા).
- કુશળ કારીગરોની અછત અને ટર્નઓવર.

તકો (Opportunities)

- કોર્પોરેટ ઓફિસો અને કો-વર્કિંગ સ્પેસમાં વૃદ્ધિ.
- પેટ્સ (પાળતુ પ્રાણી) વાળા ઘરોમાં ડાઘ/વાસ દૂર કરવાની માંગ.
- વાહન (કાર) ઇન્ટિરિયર ક્લીનિંગ ઉમેરવું.

ભય/પડકારો (Threats)

- સસ્તા અને બિન-વ્યાવસાયિક લોકલ ક્લીનર્સ.
- ગ્રાહકો જાતે સફાઈ કરવાના સાધનો ખરીદે (DIY).
- આર્થિક મંદીમાં લોકો લકઝરી ખર્ચ ઘટાડે.

જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management)

- **કાપડને નુકસાન (Fabric Damage):** ખોટા કેમિકલથી કાર્પેટનો રંગ જતો રહેવો કે સંકોચાવું.
 - *નિવારણ:* સફાઈ શરૂ કરતા પહેલા ખૂણામાં નાનો 'પેચ ટેસ્ટ' (Patch Test) કરવો અને વીમો (Liability Insurance) લેવો.
- **ચોરીનો આરોપ:** ગ્રાહકના ઘરે કામ કરતા હોવાથી ચોરીનો શંકા.
 - *નિવારણ:* તમામ કર્મચારીઓનું પોલીસ વેરિફિકેશન કરાવવું અને કામ દરમિયાન બોડી કેમેરા અથવા સુપરવાઈઝરની હાજરી રાખવી.
- **કેમિકલ રિએક્શન:** ગ્રાહકને કેમિકલની એલર્જી થવી.
 - *નિવારણ:* ઇકો-ફ્રેન્ડલી અને ગંધ-મુક્ત (Odorless) રસાયણોનો ઉપયોગ

કરવો.

કચરાનું વ્યવસ્થાપન (Waste Management)

ગંદુ પાણી (Wastewater Disposal)

સફાઈ પછી નીકળતું કેમિકલવાળું પાણી ગમે ત્યાં ન ફેંકતા, ગટર લાઈનમાં જ નિકાલ કરવો. બગીચામાં કે ખુલ્લી જગ્યાએ ન નાખવું.

કેમિકલ બોટલ્સ

ખાલી થયેલા કેમિકલના કેન અને બોટલને રિસાયકલિંગ માટે આપવા.

પાણી બચાવ

ઓછા પાણીમાં વધુ સફાઈ થાય તેવા 'એન્કેપ્સ્યુલેશન' (Encapsulation) અથવા ડ્રાય ક્લીનિંગ પાવડર ટેકનોલોજીનો ઉપયોગ કરવો.

ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (Quality Control & Assurance)

ગ્રાહક સંતોષ માટેના ધોરણો:

- **pH બેલેન્સ:** સફાઈ પછી કાર્પેટમાં કોઈ કેમિકલ રહી ન જાય તે માટે pH ટેસ્ટ કરવો, જેથી કાર્પેટ ફરીથી જલ્દી ગંદી ન થાય.
- **ગ્રાહક સાઈન-ઓફ:** કામ પૂરું થયા પછી ગ્રાહકને સાથે રાખીને નિરીક્ષણ કરાવવું અને સંતોષપત્ર (Satisfaction Note) પર સહી લેવી.
- **યુનિફોર્મ અને વર્તણૂક:** કર્મચારીઓ સાફ યુનિફોર્મમાં હોય અને ગ્રાહકના ફર્નિચરને નુકસાન ન થાય તે માટે 'શૂ કવર' (Shoe Covers) પહેરે.
- **વળતર નીતિ:** જો ડાઘ દૂર ન થાય અથવા કામમાં ખામી હોય, તો ફરીથી મફત સફાઈ (Re-do guarantee) ની ખાતરી આપવી.

અસ્વીકૃતિ/Disclaimer

આ પ્રોજેક્ટ પ્રોફાઇલ માર્ગદર્શન અને પ્રાથમિક સંશોધન માટે જ છે. ખર્ચ અને નફાકારકતા સહિતના નાણાકીય આંકડાઓ ધારણાઓ પર આધારિત સૂચક અંદાજો છે અને તેમાં ફેરફાર થઈ શકે છે. તેઓ વ્યવસાયિક સફળતાની કોઈ ગેરંટી આપતા નથી. ઉદ્યોગસાહસિકોએ પોતાનો સંપૂર્ણ બજાર સર્વેક્ષણ, નાણાકીય યોગ્ય અભ્યાસ, અને કાયદાકીય પાલન ચકાસણી (ખર્ચની ચકાસણી અને જરૂરી તમામ પરવાનગીઓ અને મંજૂરીઓ મેળવવા સહિત) કરવી ફરજિયાત છે. કોઈપણ ચોક્કસ મશીનરી, સપ્લાયર, અથવા તાલીમ સંસ્થાનું નામ માત્ર માહિતીના સંદર્ભ માટે આપવામાં આવ્યું છે અને તે કોઈ ભલામણ નથી. આ માહિતી વ્યવસાયિક નાણાકીય કે તકનીકી સલાહ નો વિકલ્પ નથી, અને આ રૂપરેખાઓના આધારે લેવાયેલા નિર્ણયોથી થતા કોઈપણ નુકસાન માટે પ્રદાતા કોઈ જવાબદારી લેતા નથી.

This project profile is for guidance and preliminary research only. The financial figures, including costs and profitability, are indicative estimates based on assumptions and are subject to change. They are not a guarantee of commercial success. Entrepreneurs must conduct their own thorough market surveys, financial due diligence, and legal compliance checks (including verifying costs and obtaining all necessary licenses and approvals). The name of any specific machinery, supplier, or training institution is provided purely for informational reference and does not constitute a recommendation. This information is not a substitute for professional financial or technical advice, and the provider holds no liability for any losses incurred from decisions based on these profiles.