

Ako imate želju da započnete sopstveni biznis, jedan od možda najtežih zadataka je pronaći ideju. A ta ideja može biti jako blizu vas, a da je vi ni ne primećujete. Možda je ta ideja nešto što vas svakodnevno muči, pa pokretanjem biznisa možete „ubiti dve muve u jednom potezu“.

Tako su dva bankara sa Menhetna Mike Russel i Mike Scharf svoj problem rešila pokretanjem biznisa.

Dvojica prijatelja živela su klasičnim poslovnim životom: brz život, malo vremena, a njihovi stanovi u haosu.

Tražeci kako da reše problem svojih prljavih stanova, ustanovili su da osim takozvanih preporuka i reklamnih mailova koji im stižu u inbox, ne mogu da nađu osobu koja bi im očistila stanove, a da to bude preko interneta, kao kada je u pitanju, na primer, hrana.

Tako se rodila ideja za [MyClean](#), piše Business Insider. Preko prijatelja i rodbine, pre tri godine skupili su oko 267 hiljada dolara i napravili sajt upravo za tu namenu.

Posle te tri godine, MyClean ima oko 125 čistača i čistačica, a saraduje sa državnim agencijama za zapošljavanje, regrutuje ljude, obučava ih i daje celodnevni posao u šest dana u nedelji.

Scharf, koji upravlja kompanijom, kaže da kompanija očisti preko 1000 domova i poslovnih objekata u Njujorku, a cena se kreće od 84 dolara do 200 dolara. Iako je za neke usluge, cena veća u odnosu na standardne, klijenti se ipak odlučuju da „bukiraju“ nekog iz MyClean, jer je jednostavno i brzo, pa nije problem da daju „koji dinar više“, ako se posao odradi na taj način.

Klijenti kompanije su pretežno lojalni, što znači da je usluga dobra, a Scharf kaže da je 80 odsto klijenata uključeno u njihov model pretplate za koju dobijaju od 5-15 odsto popusta.

Iako im je godišnji prihod trenutno na oko 4-5 miliona dolara, kažu da sada posluju „na nuli“, ali da se ovo tržište polako zahuktava, jer su nedavno dobili konkurenciju, a sami planiraju da prošire posao i na susedni Nju Džersi gde živi veći broj ljudi koji rade u Njujorku.

Autor: M.M.

Izvor: [BIZLife](#)