

СЕРГЕЙ ГАРАЩЕНКО

**БЫТЬ БОССОМ<sup>®</sup>**  
**КАК ДЕЛАТЬ РЕМОНТ КВАРТИР**  
**НЕМЕЦКОГО КАЧЕСТВА**

2020

18+

# Сергей Андреевич Гаращенко

## **БЫТЬ БОССОМ. Как делать ремонт квартир немецкого качества**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=67072479](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67072479)*

*SelfPub; 2022*

### **Аннотация**

Эта книга про то, как делать качественный ремонт квартир. В ней заложены фундаментальные знания, которые необходимо соблюдать, что бы ремонт в итоге превзошёл ожидания. Как найти профессиональных мастеров, как не обжечься от рук дилетантов, как не потерять время, нервы, и деньги.

В книге также содержатся знания с области продаж, американский маркетинг, и психологические методы, которые увеличивают конверсию в продажу на 95%.

А также книга обладает мощным зарядом положительной энергии, читается на одном дыхании. После прочтения у вас будет сладкий осадок.

В конце книги вас ждёт бонус. Как раз для тех кто на этапе развития компании, или себя как личности, а может в состоянии депрессии. Мощная мотивация даст много сил и энергии.

Всем мир. С Уважением Сергей Андреевич.

# Содержание

Вступление	8
Глава 1. Поиск хороших мастеров	10
Виды мастеров	10
Что можно ожидать от мастеров	12
Как понять, что мастер «хороший»	13
Какой должен быть инструмент	15
Что нужно сделать, чтобы собрать команду из профессиональных мастеров	16
Глава 2. Этапы работ	25
Конец ознакомительного фрагмента.	28

**Сергей Гаращенко**  
**Быть боссом. Как**  
**делать ремонт квартир**  
**немецкого качества**





*«Всё что человек может осознать, и во что он  
может поверить, достижимо для него»*  
**Наполеон Хилл**

# Вступление

Всем привет! Меня зовут Сергей, я один из основателей компании «Быть Боссом». Мы с братом 5 лет боремся за ювелирное качество ремонта жилья и очень хотим собрать вокруг себя братьев, которые тоже возьмут на себя этот крест.

Поздравляем! Вы стали «Боссом». Тем, кто с чистой совестью будет творить добро, делать крутые ремонты и людей счастливыми.

Скажу вам честно: когда мы с братом, Игорем Сергеевичем, занялись ремонтом, мы не знали ничего. Вообще ничего про ремонт! Ни как найти хороших мастеров, ни какими они вообще должны быть и что от них можно ожидать, ни правильных этапов работ, ни как принимать работу, закупать и доставлять материал, ни как продавать ремонт клиентам, ни как делать ремонт – ничего. И у нас не было старших братьев-наставников, которые могли бы что-нибудь подсказать. Однако мы делали качественный ремонт, получалось намного лучше, чем у других.

Главный секрет – не бросать начатое, всегда доводить дело до конца.

Поэтому даже не сомневайтесь, что у вас не получится. Читайте внимательно и впитывайте. Задавайте больше вопросов. Лучше 1000 раз спросить, чем сделать быстро и по-своему.

Мы здесь все собрались не делать эти грязные ничемные деньги, которые не заберешь с собой на тот свет. Мы здесь собрались, чтобы завоевать любовь и сердца как можно большего количества людей. Любовь не умирает, она бессмертна.

И чтобы у нас никогда ни у кого не было брака и недовольных клиентов, благослови нас всех, Боженька.

Перед началом каждого дела, читайте молитву «Царю Небесный». Каждое дело – это абсолютно все, что вы будете делать в жизни, и прочтение этой книги тоже.

После этой молитвы вероятность того, что будет все зергуд – возрастает в разы... (Молитву можно найти в интернете).

# Глава 1. Поиск хороших мастеров

## Виды мастеров

Мастера бывают нескольких видов. Есть такие, которым нужны деньги, их цель взять аванс и пропасть. Правда, пропасть они могут не сразу. По уголовному кодексу РФ, если гражданин взял аванс и начал выполнение работы на объекте, а потом пропал (заболел, жена рождает, ноги болят) – это означает «не квалифицированное оказание услуг». Однако как показывает практика, заявление в полицию подавать бессмысленно, сталкивались не раз.

Предлагаем посмотреть видео на YouTube под названием («КАК МЫ ПОЙМАЛИ АФЕРИСТА | СМЕШНАЯ ИСТОРИЯ ДО БЕЗОБРАЗИЯ»).

Есть такие мастера, которые сразу пропадают, как только получили деньги, и в этом случае полиция точно также не поможет, таких случаев в день десятки, а может и сотни в городах миллионниках в РФ. Также существуют мастера, которые очень «хорошие», но в огромных кавычках. Они вам будут петь такие песни, например: «я сделаю все в лучшем виде, лучше меня никто не сделает, я делал ремонт депутатам, судьям, ворам, прокурорам».

Такой тип мастеров внушает вам, что ему однозначно можно доверять, всеми возможными уловками, а для чего? Для того чтобы взять аванс и пропасть. Есть еще мастера, которые делают вроде хорошо, но берут аванс и пропадают...

Кончено же есть и хорошие мастера, которые любят свою работу, делают ее с душой, без косяков или с косяками, но исправляют их, и не теряются. Их очень мало, и вам нужно научиться их находить.

Еще есть вид мастеров, которые обещают, что сделают ремонт идеально. Каждый день про это говорят, что лучше них никого нет в городе. Их цель взять как можно больше денег с договора и пропасть в самый ответственный момент.

# Что можно ожидать от мастеров

Мастера придумывают разные истории, некоторые из них очень страшные. Истории эти для оправдания. Допустим не вышел на работу по причине того, что попал в аварию, заболел, укусил клещ, или умерла мама (самый распространенный случай, умирает даже несколько раз), жена рождает, ребенок в больнице, телефон забыл дома и не смог приехать, денег не было на проезд и многое другое. Или для того, чтобы получить аванс, потому что... кредит и т. д. Мастер – это наш противник номер один, до того момента, пока он несколько раз себя не показал с хорошей стороны.

Бывает такое что вроде идет все по маслу, работа движется, и даже без косяков (вроде), но как только получил аванс, что-то обязательно произойдет. Найдется причина «почему» или «из-за чего». **НЕ ВЕРЬТЕ МАСТЕРАМ!** Запомните! На переделки и доделки очень трудно найти мастеров, но можно! Только это уже стоит дороже. Поэтому договаривайтесь с ними, что оплата только по окончании работ, и после того, как вы ее приняли, это очень важно, запомните.

# Как понять, что мастер «хороший»

Есть критерии, однако доверять им на все 100 % нельзя.

«Хороший» мастер:

- профессиональный чистый инструмент (если грязный, то ему может быть наплевать на работу, и она с какой-то вероятностью будет не идеальной);
- мастер может показать свои работы в живую, если местный;
- хороший мастер не может выполнять ювелирно все виды работ: электрику, сантехнику, плитку, малярку;
- мастер должен быть узкопрофильным, если это электрик, он больше ничего не делает, кроме электрики, если это сантехник, он больше ничего не делает, кроме нее;
- во всех случаях может дать номера клиентов, которым делал ремонт (если нет, не советуем с ним работать).

«Плохой» мастер:

- не может показать работы в живую, отмазывается типа клиенты уже живут и не хотят показывать (не во всех случаях, есть исключения);
- не дает номера клиентов, говорит, что они просили не давать номер, либо судьи, воры, прокуроры или президенты.

**НЕ ВЕРЬТЕ.** Если люди довольны работой мастера, они всегда пустят к себе в квартиру, а если нет, то хотя бы согласятся дать номер для рекомендации!

Нас хорошие мастера практически всегда водили по своим объектам. И все равно не рекомендуем полностью доверять, если даже они дали номер и сводили на объект. Пока лично не проверили. Это увеличит вероятность не пустить «дилетанта» или «афериста» к себе в дом!

# **Какой должен быть инструмент**

У хорошего мастера, который серьезно занимается своим делом, всегда должен быть профессиональный инструмент. У плиточника – макрорез. У электрика – пылесос, штроборез, перфоратор, пневмопистолет, и все топовых европейских производителей. У сантехника – штроборез, перфоратор, паяльник, прессовочный аппарат. У установщика дверей и мастера напольных покрытий – торцовка, циркулярка, фрезер, пылесос. И так у всех мастеров.

# **Что нужно сделать, чтобы собрать команду из профессиональных мастеров**

## **1. Нужно знать, что нам подойдет ТОЛЬКО узкопрофильные специалисты, то есть:**

- электрики;
- сантехники;
- плиточники;
- маляры (обои, покраска стен);
- установщики дверей;
- мастера напольных покрытий (могут быть и установщики дверей);
- «сплит-системщики»;
- оконщики;
- натяжные потолки;
- гипсакартонщики;
- декоративщики.

Они должны заниматься только своим делом, в некоторых случаях могут быть «универсалы», но все работы идеально они не смогут выполнить.

## **2. Выкладываем объявление на Авито, и звоним.**

Пример объявления выглядит следующим образом.

### **Заголовки**

Требуется электрик, Требуется сантехник, Требуется плиточник, Требуется маляр, Требуется бригада на ремонт квартир, Требуется отделочники, Требуется гипсакartonщик.

### **Текст объявления**

Доброго времени суток! Спасибо, что проявили интерес к вакансии.

Меня зовут Антон, я партнер Компании «Быть Боссом». Мы занимаемся ремонтом квартир в Краснодаре, и я ищу на постоянную работу «плиточника». Работа есть всегда! Ждать не придется, мастера переходят с объекта на объект. Материал мастера не ждут, всегда привожу заранее. Платить буду вам я, а не кто-то другой.

Цены не ниже рыночных! Возможно даже выше, чем вы сейчас работаете=).

Мне не нужен разовый мастер, я хочу с вами работать

на постоянной основе. Качество работы должно быть хорошее, кто в себе сомневается, лучше не звоните. Я никогда никого не кидаю, со мной вы всегда будете при деньгах.

Звоните, кол-во мест в моей команде ограничено! Звоните сейчас, а завтра приступаете к работе.

Смотрите наш ИНСТАГРАММ: `bboss_design` и `bboss_live`. У нас работают «Боссы»! Стань «Боссом». Мы ждем тебя в своей семье.

Здравствуйтесь, меня зовут Антон! Я занимаюсь ремонтом квартир. Ищу на постоянную работу «плиточника», цены у нас рыночные, материал всегда вас будет ждать на объекте вовремя, мастеров никогда не кидаю, всегда плачу вовремя. Работаем по договору.

## **Как звоним**

Договариваетесь о встрече и вызываете на объект.

### **3. Встречи с мастерами**

Нужно как можно больше встречаться с мастерами. Первое: с каждой встречей вы становитесь компетентней. Второе: вы собираете армию из мастеров. Чем больше у вас мастеров, которых не нужно контролировать, тем больше объектов вы сможете вести.

Встречаться с мастерами можно, где угодно: около вашего

дома, на объекте, где пожелаете, они приедут в любое место. На каждые 10 минут назначайте минимум троих, так как из них ни один может не прийти. Прямо пусть лучше в очереди стоят, и по одному зовите. Запомните, не откладывайте встречи с мастерами. Каждый диалог принесет вам опыт.

## **Вопросы мастеру на встрече**

1. Откуда вы родом? Сколько живете в этом городе?
2. Какой опыт, сколько лет занимаетесь ремонтом?
3. Какие виды работ выполняете без косяков, какая работа приносит удовольствие?
4. За качество, какой работы уверены на 100 %?
5. Сколько объектов сделали за всю жизнь?
6. Сколько объектов сделали за последние полгода?
7. Можете показать объекты готовые и действующие в живую?
8. Можете дать номера заказчиков, которые вас порекомендуют?
9. Есть ли у вас семья (жена, дети)? Где работает жена?
10. Какой у вас фактический адрес проживания (ул. № дома, подъезд, этаж, квартира)?
11. Перед заключением договора: сделать фото паспорта лицевой стороны, можно закрыть серию и номер, фото прописки, совместное фото.

**ОТВЕТЫ НА ЭТИ ВОПРОСЫ ЗАПИСЫВАЙТЕ**

В ГРУППУ ТЕЛЕГРАММ-КАНАЛА «МАСТЕРА КРАСНОДАРА».

Эти вопросы обязательны, дальше вы поймете почему!

## **В группе Телеграмм-канала «Мастера Краснодара» вы найдете регламент добавления информации**

1. Фото паспорта
2. Фото лица
3. Какие виды работ выполняет
4. Какой инструмент в наличии
5. Фактический адрес и прописка
6. Фотографии работ
7. Номера клиентов минимум 10 шт.
8. Может ли показать объекты в живую

Очень внимательно подходите к выбору мастеров. Помните! Чем тщательней вы выберете мастера, тем меньше проблем и потери времени и денег будет в процессе. Или, Дай Бог, вообще не будет.

Если мастер вам понравился, интуиция подсказывает, что это ОН. Вы едите к нему на объекты и смотрите качество работы. А также звоните клиентам, которые могут его рекомендовать, и расспрашиваете у них про мастера.

Добавлять обязательно каждого в группу, с кем встречались, во избежание столкновения с аферистами.

## **4. Заключение договора с мастером**

Перед заключением договора с мастером, у вас должен быть предварительный расчет стоимости всей работы на объекте поэтапно, смета от мастера.

**ПОКА ВЫ НЕ УВЕРЕНЫ В МАСТЕРЕ, НИКАКИХ АВАНСОВ!**

К сожалению, очень много дилетантов и аферистов в наше время, требуется тщательная проверка.

Необходимо заключать также **ВИДЕО ДОГОВОР С МАСТЕРОМ!** Где он говорит, что сделает без косяков и до конца в определенный срок. Видео договор очень хорошая штука.

**ПОМНИТЕ О НЕМЕЦКОМ КАЧЕСТВЕ И РЕПУТАЦИИ ВСЕХ ПАРТНЕРОВ!**

## **5. Оплата мастерам**

Вы платите только после выполнения всех работ. Проверили – заплатили! Не иначе.

**КИДАТЬ МАСТЕРОВ НЕЛЬЗЯ, С КАЖДЫМ НУЖНО УМЕТЬ ДОГОВОРИТЬСЯ.**

Если обнаружен косяк, просите по-доброму переделать, и не слушайте его «отмазки»: плитка не ровная или обои пло-

хого качества, или как платите, так и делаю.

Только после переделки можно заплатить. Если же мастер отказывается переделывать, находит причины и аргументы, просит вычесть у него сумму за переделки и заплатить ему, сначала нужно найти другого мастера и переделать. В договоре с мастером указано, что если он не хочет переделывать свой косяк, то вся сумма удерживается до исправления недостатка им, либо сторонним мастером.

**С КАЖДЫМ МАСТЕРОМ ДОГОВАРИВАЙТЕСЬ  
О СКИДКЕ ЗА ПОСТОЯННУЮ РАБОТУ!**  
Аргументируйте постоянной работой. Не  
переплачивайте.

## **Отчеты от мастеров с объекта**

Каждый мастер по прибытию на объект должен написать вам сообщение в Телеграмм. И также по окончанию рабочего дня, сфотографировав порядок, который оставил после себя, и объем работ, который выполнил за день.

## **Порядок на объекте**

Каждый мастер после себя должен все убрать. Подмести, вынести мусор, если он не крупногабаритный (тяжелый). Весь инструмент почистить и сложить аккуратно в одном

месте. Помните, о немецком качестве, оно должно быть во всем, и порядок тоже относится к этому.

## **Объявление, которое необходимо повесить внутри входной двери на объектах**

Уважаемый мастер!

Не беритесь за работу, если вы не уверены, что сделаете качественно!

Мы очень вас просим, пожалуйста!

Не приступайте к следующему этапу работ, пока предыдущий не проверен!

**НЕ КУРИТЕ НА ОБЪЕКТЕ, ДАЖЕ НА БАЛКОНЕ,  
И #НЕБУХАЙ-БРАТАН!**

Очень просим, После каждого рабочего дня оставлять за собой **ЧИСТОТУ И ПОРЯДОК**, Ведь это сейчас ваш второй дом!

Р. С. За нарушение Ваш «Босс» будет сильно оштрафован.

*Администрация «Быть Боссом»*

Сергей Андреевич и Игорь Сергеевич. Удачной Вам работы, здоровья и любви вам и вашим близким

## **Отношение с мастерами**

С каждым мастером у вас должны быть **СТРОГО** деловые

отношения! Никакой дружбы!

Это очень важно! Иначе сядут на шею и не унесете.

Строго на ВЫ! Не поддавайтесь уловкам! Со всеми с уважением и улыбкой! На объект приносите воду, бананы, пряники, конфеты! Самое главное, чтобы они вас любили и боялись подвести! И вы их должны любить! Потому что если не они, то кто будет делать ремонт? Друзьями можно стать тогда, когда они себя покажут. Спешить с этим – грубая ошибка.

## **Задание Вам**

- Выложить объявления на «Авито», звонить, назначать встречи с разными мастерами, как можно больше встреч.
- Провести встречи с мастерами, и отобрать, на ваш взгляд, лучших. Съездить к ним на объекты, посмотреть качество работы, прозвонить прошлым клиентам.
- Записать по регламенту каждого мастера в группу Телеграмм-канала «Мастера Краснодара» прямо на встрече.

## Глава 2. Этапы работ

Первое что нужно сделать – предложить ДИЗАЙН-ПРОЕКТ, если у клиента есть деньги. А они в некоторых случаях есть, просто до них надо донести, что дизайн-проект экономит время, нервы и деньги. Дизайн-проект – это предварительный расчет, как по материалу, так и по функциональности при дальнейшей эксплуатации квартиры. Это полное понимание, как будет выглядеть данное помещение по окончании ремонта.

Техническое задание составляется, исходя из предпочтений клиента по «чек-листу», а также подробно расписывается при заключении договора. Чертится схема каждого помещения и обозначается, что и где будет. Техническое задание очень важный момент, его вы прикрепляете к договору и по нему делаете ремонт.

Все общение с клиентом после подписания договора ведутся ТОЛЬКО в общей группе Телеграмм.

Если вы будете разговаривать по телефону, то многое упустите, клиент потом скажет «Я вам говорил, что...», а что кто говорил, никто не помнит. А в группе Телеграмм всегда можно вернуться в прошлое и вспомнить, кто и что говорил. Телефонный звонок – это вторжение в личное пространство.

Вот, вы сидите с семьей и вам звонит клиент, или вы едете за рулем, или находитесь в другой стране с нами =) Звонки – это прошлое. Забудьте про них.

## 01. ДЕМОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

Перед началом любых работ нужно заклеить плотной бумагой подоконники и входную дверь. Для этого покупаем плотную бумагу, малярный скотч, мешки для мусора, веник и совок, временный унитаз, самые яркие лампочки в каждое помещение.

В новых квартирах и домах обычно демонтируются только стены, объединяется балкон с кухней, ванная с туалетом, спальня с кухней (редко). Несущие стены демонтировать нельзя.

На незначительные демонтажные работы подойдут любые мастера или грузчики. В процессе демонтажа, весь мусор сразу упаковывается по мешкам и складывается ближе к выходу.

Заблаговременно до конца демонтажных работ, нужно договориться о вывозе мусора. Это может быть «Газель» или целая «Лодочка» в зависимости от объема мусора.

Как только демонтаж выполнен и мусор упакован по мешкам, вызываем машину, но рекомендуем предугадать завершение упаковки мусора и заранее вызвать машину.

Демонтаж считается выполненным, когда грузчики подмели за собой мусор в лифте, на лестничной площадке и в квартире. Мусора не должно быть НИГДЕ! Запомните это!

Должно быть чисто и без пыли. Только тогда можно заплатить за демонтаж. Заранее нужно предупреждать об этом.

## 02. УСТРОЙСТВО ПЕРЕГОРОДОК

Обычно возводим перегородки под шкафы купе из ГЛК, пазогребневой плиты, блока. Блок армируем к стене через ряд. В это время нужно проверить высоту и ширину дверных проемов, бывает высота не совпадает. Нужно 2.10 без чистового напольного покрытия (грязные). Ширина 70–80–90, по желанию клиента. Это все указано в тех. задании.

На эту работу подойдут маляры, плиточники, каменщики.

**Проверка работы:** обязательно нужно убедиться в том, что углы 90 градусов на шкафных перегородках, и уровень вертикали и горизонтали. Только после проверки можно заплатить. Если это упустить, то шкафу не стать ровно. И обязательно проверяем дверные проемы, их размеры тоже важны, дабы избежать ужасных щелей и затратных переделок. Проемы лучше сделать сразу при возведении стен, либо не позже укладки плитки и чистовых покрытий стен.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.