



# Är du också en vardagshjälte?

Tycker du också om den där känslan i maggropen när man har hjälpt någon annan? Att få förtroendet att ta hand om andra och deras hem med omtanke och glädje. Och att dessutom få göra det som egen företagare, utan att för den skull vara ensam. Då är du troligen en Vardagshjälte.



*Jenny Lilja*  
Jenny Lilja, VD

**Vardagshjälten**<sup>®</sup>  
RÄDDAR DIN DAG!

# Bli en del av ett varumärke som står för trygghet, kvalité och omtanke. Varje dag.

Att stå för ett varumärke som handlar om så mycket hjärta och själ är något helt speciellt. Vardagshjälten arbetar aktivt för att alltid ge det lilla extra till kunden. Säkert är det därför vi har så många nöjda kunder som gärna rekommenderar oss vidare till sina vänner och bekanta.

## OM VARDAGSHJÄLTEN®

Vardagshjälten bildades hösten 2013 i Landskrona av Jenny Lilja som valde att starta företaget med inriktning på städtjänster till privat- och företagskunder. Fokus i företaget har från starten präglats mycket av viljan att göra nytta och hjälpa andra.

Sommaren 2017 tog Vardagshjälten beslutet att utveckla ett franchisekoncept i samarbete med Franchise Group. Vardagshjälten har för avsikt att, dels driva Vardagshjälten i egen regi och dels etablera Vardagshjälten genom samarbete med egna företagare som tecknar franchiseavtal med Vardagshjälten Franchise AB, som står som franchisegivare. En första målsättning är att bygga en rikstäckande kedja i Sverige.

## SÅ HÄR JOBBAR VARDAGSHJÄLTEN

Att lämna sitt hem i någon främmande persons händer är skrämmande för många och därför är det första Vardagshjälten vill skapa hos kunden just – trygghet. Det är en stor anledning till varför Vardagshjälten har hög kundnöjdhet och får många

nya kunder via rekommendationer.

För att upprätthålla en hög kvalitet på våra tjänster finns tydliga riktlinjer för vad som ska göras och hur. Dessa säkerställer att alla anställda delar Vardagshjäلتens syn på god kvalitet och hur man uppnår den. Så uppnår vi – kvalitet.

Vardagshjälten har stor vilja att leverera den lilla extra omtanken. Önskar kunden något utöver det vanliga så förväntas personalen vara flexibel så att de hinner med att stryka några skjortor, bädda om sängar, städa extra i kylskåp eller vad som är på kundens önskelista. Detta utan att ge avkall på kvalitén. Vi visar – omtanke.

## VARDAGSHJÄLTENS AFFÄRSIDÉ

Vardagshjäلتens affärsidé är genom Trygghet, Kvalitet och Omtanke skapa långsiktiga relationer med nöjda kunder och anställda. Hög kvalitet, trygghet och omtanke om kunden innebär i praktiken att det alltid är samma person som är hos kunden, att man är lyhörd för kundens önskemål och att alla som jobbar på Vardagshjälten både älskar jobbet och är beredda att göra det "lilla extra" för kunden.



"Vi uppskattar den kontinuitet Vardagshjälten erbjuder vad gäller personalen. Att det är samma person som kommer hem till oss, att det är en person vi litar på och som vet hur vi vill ha det. Någon som inte bara fixar städningen utan som också bjuder på det där lilla extra som lite kärlek till vår sällskapssjuka katt".

Lisa, Landskrona



## GRUNDEN I DET VI GÖR

Grunden i Vardagshjäلتens affärsidé är att utföra hushållsnära tjänster såsom städning till privatpersoner och lokalvård till företag, samt eventuellt trädgårdsarbete och enklare fastighetsskötsel. Vi städar med kundens bästa för ögonen och med en hög grad av personlig service. Varje kund får en skräddarsydd plan för hur deras företag eller hem ska hanteras.

## MARKNAD OCH MÅLGRUPP

En Vardagshjälten bör etableras främst kring städer och orter där befolkningsantalet är större än 35 000 invånare och där det finns efterfrågan på de hushållsnära tjänster som erbjuds.

Våra målgrupper är allt från den stressade småbarnsfamiljen som vill få avlastning för att få ihop familjelivet, till de som är mitt i karriären och pensionärer som behöver en hjälpande hand för att kunna fortsätta bo kvar hemma. Men även företag eller bostadsrättsföreningar som hyr kontorsstädning eller behö-

ver hjälp med enklare former av fastighetsskötsel.

Varje år tar Vardagshjälten Franchise AB fram en central marknadsplan som omfattar hela Vardagshjälten-kedjan. Marknadsplanen syftar till att marknadsföra hela kedjan lokalt och nationellt.

Den lokala enheten ingår i en kedja där verksamheter kommer att drivas av egna företagare. Alla Vardagshjälten-enheter har en gemensam profil och identitet utåt. Den starka profileringen av varumärket utgör en väsentlig del av affärsidén för att skapa ett attraktivt koncept. För att nå maximal effekt i varumärkesuppbyggnaden är det helt nödvändigt att alla använder samma logotyper, näringskännetecken och annat profilmaterial.

## ÄGARE OCH BOLAG I VARDAGSHJÄLTEN

Vardagshjälten Franchise AB ägs av Vardagshjälten Skåne AB. Båda bolagen ägs av Jenny Lilja, VD. Vardagshjälten är ett registrerat varumärke och därmed skyddat.

"Vi är så oerhört nöjda med Annas städning. Hon lever sig in i städningen. Vi märker att hon gillar sitt jobb. Hon är oerhört noggrann i sitt arbete och hinner med utan att slarva. Jag älskar att komma hem dom måndagar när Anna varit här och det luktar härligt fräscht. Vi har fått en känsla av att hon vill oss väl och vill leverera ett fullgott arbete".

Mona, Eslöv

## FRANCHISETAGARENS VERKSAMHET

Du som franchisetagare i Vardagshjälten-kedjan driver ditt eget bolag. Ägarmässigt är detta ett fristående bolag vilket på franchisebasis bedriver en Vardagshjälten-enhet på en geografiskt avgränsad marknad.

Franchisetagaren driver sitt bolag i aktiebolagsform och verksamheten bedrivs enligt Vardagshjälten (franchisegivarens) utvecklade och dokumenterade koncept. Franchisetagaren marknadsför under varumärket Vardagshjälten.

Franchisetagarens juridiska firma är dock en annan och för att detta inte skall förväxlas med Vardagshjälten centralt ska franchisetagarens bolagsnamn tydligt avvika från "Vardagshjälten", samtidigt som namnet i sig indikerar branschen.

## SÅ HÄR KAN EN NORMALSTOR ENHET I VARDAGSHJÄLTEN BEMANNAS

Ägaren, franchisetagaren, arbetar fulltid med personalledning, rekrytering, utbildning, marknadsföring och administration. I den normalstora enheten arbetar utöver ägaren även medarbetare med försäljning och personal samt 10-15 anställda.

## VÅR MÅLSÄTTNING

Vår målsättning är att franchisetagaren ska bygga ett framgångsrikt företag med god lönsamhet och på sikt utveckla verksamheten med fler anställda och fler kunder. Franchisetagaren ska ha rätt och möjlighet att sälja företaget till någon som vill fortsätta driva det inom ramen för Vardagshjälten-kedjans koncept. Målet är helt enkelt att det skall bli en bra affär för franchisetagaren.

## VARDAGSHJÄLTEN HANDBOK

För att en franchisekedja skall fungera och fortsätta utvecklas på ett positivt sätt måste alla förstå sina roller. Med engagemang och förståelse för hela konceptet skapar Vardagshjälten med sin Handbok förutsättningarna för att konceptet ska fortsätta att utvecklas positivt.

## UTBILDNING

För att säkerställa att franchisetagaren ska kunna bedriva sin verksamhet på ett professionellt sätt ingår utbildning som en viktig del i givarens support. Utbildningen utgår från Handboken och omfattar även regelverk från myndigheter. Vardagshjälten utbildar franchisetagaren i konceptets alla delar. Utbildningen är dels startprogrammet men sker även löpande för att säkerställa att franchisetagaren har alla kunskaper och färdigheter som krävs.

## STARTPROGRAM

Innan franchisetagaren startar sin verksamhet måste en rad förberedelser genomföras. Vardagshjälten har utarbetat ett startprogram för att det skall vara smidigt och enkelt att komma igång.

Startprogrammet har i huvudsak följande innehåll:

- Konceptutbildning
- Försäkringar och ansvar
- Finansiering
- IT-system och kassa
- Lokal affärsplan
- Lokal försäljning och drift
- Inköp och personalhantering

## SÅ HÄR TJÄNAR VI PENGAR

Franchisetagaren driver sin egen enhet och säljer tjänster direkt till kund. För support och löpande stöd betalar franchisetagaren en franchiseavgift. Det resultat som uppstår i verksamheten är franchisetagarens förtjänst.

Franchisegivarens huvudsakliga intäkt består av den franchiseavgift som franchisetagaren erlägger.



## Egen företagare

### DEFINITION AV FRANCHISING

Franchising är en metod för samarbete mellan företag som distribuerar varor och/eller tjänster med ett gemensamt koncept. Konceptet och varumärket ägs av en franchisegivare. Konceptet och varumärket nyttjas mot betalning av en franchisetagare. Franchisetagaren får hjälp med att etablera sitt företag och får löpande stöd och service i olika former samt rätt att utnyttja den know-how och erfarenhet som franchisegivaren besitter.

### ETT FRAMGÅNGSRIKT AFFÄRSKONCEPT

Franchising innebär i korthet att någon som har ett framgångsrikt affärskoncept erbjuder andra att mot ersättning få tillämpa affärskonceptet för egen affärsverksamhet. Denna affärsmodell tillämpas inom många områden i Sverige och internationellt.

Vardagshjälten franshismodell är väl dokumenterad och underlättar för nya medarbetare på support-kontoret att sätta sig in i tankar och upplägg. Franshismodellen är ett levande dokument som hela tiden utvecklas och förbättras över tiden.

### UTVECKLING AV FRANCHISING I SVERIGE (ANTAL KONCEPT) 1973 - 2015

I branschföreningen Svensk Franchise/HUI:s senaste undersökning uppskattar man att det finns cirka 720 franchisesystem i Sverige vilka omsätter dryga 245 miljarder kronor. Närmare 32 000 franchisetagare verkar under dessa franchisesystems beprövade affärskoncept. (Källa: HUI/Svensk Franchise 2014)

### BRANSCHFÖRDELNING

Många företag väljer att använda sig av franchising som ett komplement till att starta och driva egenägda enheter. Skälen till detta är bland annat:

- att företaget vill växa snabbt men med bibehållen kontroll
- att företaget inte har de egna resurser som krävs för att växa snabbt med egen personal.
- att det går fortare att växa i samarbete med fristående partners.
- att det är lättare att driva franchiseenheter på längre avstånd från supportkontoret. (Källa: Svensk Franchise HUI-undersökning)



## Men inte ensam

### AFFÄRSSYSTEM OCH KONTOPLAN

För att franchisetagaren ska kunna ägna sig åt det han/hon gör bäst och slippa ägna sig åt tidskrävande administration använder sig varje Vardagshjälten-enhet av centrala affärssystem för ekonomi och administration. Franchisetagaren kan ur detta på ett enkelt sätt ta fram:

- Fakturerad försäljning
- Nyckeltal
- Administrativa rutiner
- Lönekostnader
- Bokslut
- Årsredovisningar
- Med mera

### SOM VARDAGSHJÄLTEN FÅR DU DEL AV

- Ett väl utvecklat koncept för branschen med bevisad framgång.
- Ett långsiktigt hållbart arbetssätt för att rekrytera och behålla personal.
- Förmånliga inköpsvillkor via centrala avtal.
- Gemensam marknadsföring och ett starkt varumärke.
- Kontinuerlig utveckling av affärskonceptet.
- Egen högkvalitativ produktserie som ger merförsäljning och marknadsföring.
- Utbildning, stöd och support i olika former.
- Checklistor och arbetshandlingar för att kedjan ska ha enhetlig service.
- Framtagna och alltid aktuella mallar för offerter och avtal med kunder.
- Professionell utveckling av marknadsföringen.
- Erfarenhetsutbyte.
- Du blir egen företagare, men inte ensam.

### EXPANSION

Vardagshjälten vill växa och göra det tillsammans med dig. Därför utvecklar vi tillsammans med dig som franchisetagare, en affärsplan och marknadsplan som ger dig bästa möjliga förutsättning att lyckas och bygga värde i ditt bolag.

### AVGIFT FÖR INTRÄDE, FRANCHISE OCH MARKNADSFÖRING

Inträdesavgift: 250 000 SKR ex. moms fördelat enligt nedan: 100 000 SKR betalas vid inträde, och resterande 150 000 SKR efter 10 månaders drift.

Franchiseavgift: 7% av omsättningen.

Marknadsföringsavgift: 1% av omsättningen.

Franchiseavgiften och marknadsföringsavgiften betalas löpande varje månad i samband med månadsavstämningen.



©Vardagshjälten® Franchise AB, version 1:0. Giltig till nästa utgåva.

## Vi ser fram emot att bli fler Vardagshjältar



Välkommen att kontakta mig för mer information  
om Vardagshjälten och möjligheterna till  
franchise på just din ort!

Jenny Lilja, VD

*Jenny Lilja, ägare och VD på Vardagshjälten Franchise AB, har en imponerande meritlista på sitt CV. Som ung jobbade hon som mentalskötare, reseledare och butikschef. Jenny har även arbetat som försäljningschef med återförsäljarutveckling i Norden och Baltikum inom bilbranschen. Själva har Jenny också sedan tidigare erfarenhet från att vara franchisetagare inom städbranschen. I oktober 2013 tog hon steget och startade det egna företaget Vardagshjälten, som erbjuder privatpersoner och företag hjälp med städning.*

Landskrona (huvudkontor):  
0418-49 90 09, Östervångsplan 15, 261 44 Landskrona  
Lund: 046-18 92 00 • Malmö: 040-18 92 20  
Borlänge/Falun: 073-90 90 09  
E-post: [info@vardagshjalten.se](mailto:info@vardagshjalten.se)

**Vardagshjälten**<sup>®</sup>  
RÄDDAR DIN DAG!