**Domestina с нов бизнес модел и стратегия за експанзия**

Domestina е единствената платформа, която агрегира на едно място множество почистващи компании и оптимизира тяхното наемане. Позволява на потребителите да избират между различни услуги, да сравняват почистващите компании по цена и рейтинг, и да наемат изпълнител онлайн в удобно за тях време.

Ръководството на компанията насочва усилията си в две основни посоки: доразвиване на софтуера, така че да могат конкурентни компании да предлагат услугите си чрез платформата, както и към маркетингови активности, които да повишават познаваемостта на марката. По този начин компанията прави промяна в посоката и модела на работа и се превръща в резервационна платформа за почистващи услуги. Системата се програмира основно на Ruby on Rails и от компанията споделят, че са щастливи да работят с едни от най-добрите разработчици. Ежедневно се стараят да оптимизират функционалностите и се стремят да бъдат колкото се може по-адаптивни към рефлексите на потребителя.

Основната причина, която тласка към промяната на оперативния модел, е проблемът с липсата на персонал. „В продължение на три години опитахме всичко, за което се сетихме, за да решим проблема с недостига на работници. В крайна сметка решението беше да променим изцяло компанията, за да можем да растем.“, споделя Владислав Симов, основател на Domestina.bg.

С тази насока е запазена и основната идея, с която е стартирала организацията. Новият бизнес модел е базиран на транзакционна такса – компаниите плащат до 15% от стойността на всяка резервация. Това се оказва по-доброто решение за всички страни в процеса. Почистващите компании обикновено са операции от двама – трима човека, или семейство. От една страна за тях е по-изгодно да достигнат до потребителите си, без да им се налага да разбират от маркетинг, да харчат пари за онлайн реклама, позициониране и т.н.

„В масовия случай не знаят как да се справят с предизвикателствата на силната конкуренция, вземат хаотични решения, бързо развалят качество на услугата си и скоро фалират. Ние им даваме възможност да се концентрират върху най-важното: да бъдат добра почистваща компания. За останалото се грижи Domestina.“, допълва Симов.

От другата страна клиентите получават възможност в дигитална среда бързо да идентифицират стойността на търсената от тях услуга, да изберат изпълнител по цена, рейтинг и свободен график, и да направят директна резервация.

Domestina започва промяната към новия модел на работа през юни 2018 г. Почти всеки месец добавят нова услуга на платформата, като продажбите растат с около 30-35% на месечна база. Общо набраният капитал за периода е 1 милион евро, които са използвани за развойна дейност и тестове на различни пазарни стратегии. Основната група клиенти, с които стартират, са били потребителите на услугата домашна помощница. Потребителите на платформата в България са повече от 27 хиляди и могат да избират между почистващи компании в повече от 30 населени места.

От Domestina споделят, че настоящият бизнес модел им дава много възможности за растеж. В момента тестват възможност за разрастване на различни пазари. Планират в следващите шест месеца да структурират и обявят нов инвестиционен рунд, с който да обезпечат разрастването на платформата извън страната.

**Повече за компанията:**

Компанията е първата на пазара, която предлага наемането на домашна помощница по модел, подобен на Uber. Основана е от двама предприемачи, Владислав Симов и Николай Казмин, в края на 2013 г. Стартират пътя си от betahaus|sofia с името GoMama, но по-късно, основно заради плановете за международна експанзия, сменят името на Domestina. През 2015 г. в компанията инвестира Launchub, като се включват и Светозар Георгиев, съосновател на Телерик, и Вероника Пунчева, старши вицепрезидент на Metro Group. През 2016 г. са привлечени нови средства в компанията посредством convertible loan – заем, конвертируем в дялове. Като инвеститор се присъединява и Васил Терзиев, друг от съоснователи на Телерик.

От скоро на платформата фигурира и услуга „почистване за бизнеса”, което е първата стъпка на компанията в изучаването на динамиката при обслужването на различни бизнеси, тъй като там всяка заявка е абсолютно различна. В момента компанията работи като посредник и обслужва ръчно всяка заявка, като ежедневно работи по автоматизирането на процесите.

**Награди:**

2016 - Най-добър стартиращ бизнес - Forbes Business Awards, II място

2016 - Най-добра клиентска политика - Evolution Awards by Forbes, I място

2016 - Най-добър електронен пазар - Evolution Awards by Forbes, I място

2014 - Най-добър стартиращ бизнес – Fibank, I място

**За повече информация и контакти:**

MSL

Румяна Танчева

PR Manager

rumyana.tancheva@msl.bg

+359882212850