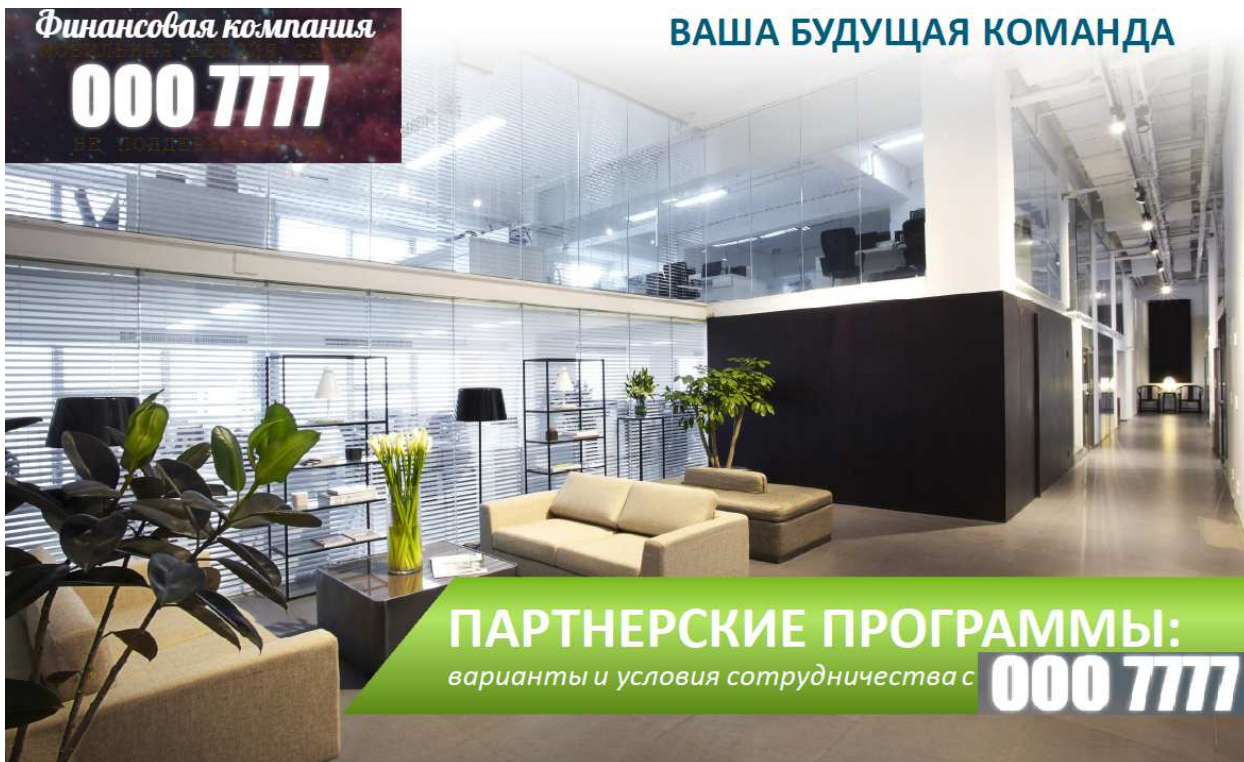


Финансовая компания

000 7777

ВАША БУДУЩАЯ КОМАНДА



ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ:

варианты и условия сотрудничества с 000 7777

Финансовая компания

000 7777

ИНН: 1657148460

ОГРН: 1141690083017

ПАРТНЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ:

Варианты сотрудничества

Схема I «Привлечение и обслуживание» (Договор Совместного Обслуживания Клиентов)

Бизнес-партнер по схеме «Привлечение и обслуживание» (партнер, представитель, мультиагент) привлекает и обслуживает клиентов, выполняет следующие функции:

- Поиск и привлечение клиентов на обслуживание;
- Помощь в оформлении документов на обслуживание;
- Передача документов от клиента и обратно;
- Консультирование клиентов;
- Проведение обучающих семинаров.

Предлагаем три варианта сотрудничества в рамках схемы «Привлечение и обслуживание»:

Партнер арендует (или имеет в собственности) офис с явно выраженной ориентированностью на клиента. Обязателен отдельный вход в офис с одной из главных улиц, а также наличие учебного класса. Брокер разрабатывает индивидуально для партнера макет внешнего вида офиса в соответствии с брендбуком. В первые три месяца осуществляется рекламная поддержка (дотирование) со стороны Брокера, компенсируются затраты (50% - 100%) на изготовление вывески. Партнеру предоставляются исключительные права на город, в котором присутствует его офис, на первые 12 месяцев*, далее возможность исключительности прав предоставляется по результатам работы за год. Собственник бизнеса или ключевые сотрудники должны иметь опыт самостоятельной работы на рынке не менее одного года.

Представитель арендует офис в одном из офисных зданий; учебный класс может располагаться отдельно, требования к площади офиса – меньше, чем у партнера. Представитель не обладает исключительностью прав на город, т.е. в данном городе Брокер может открывать офисы других представителей. Представитель может претендовать на рекламную поддержку с четвертого месяца работы (софинансирование).

Мультиагент
Формат мультиагента позволяет агенту работать с другими брокерами по предоставлению брокерских услуг своим клиентам. В этом случае агент лишается части преимуществ по сравнению с Партнером и Представителем, но приобретает возможность предоставлять услуги своим клиентам.

Более подробно требования к бизнес-партнерам (партнер, представитель, мультиагент) и элементы поддержки со стороны Брокера описаны в разделах «Основные требования к партнеру» и «Поддержка».

Схема II «Привлечение» (Агентское соглашение)

Работая по агентскому соглашению, бизнес-партнер привлекает клиентов на брокерское обслуживание, но не занимается их сопровождением.

Предлагаем два варианта сотрудничества в рамках схемы «Привлечение»:

Агент по привлечению не ограничен в методах привлечения клиентов, в том числе он может использовать рекламные возможности своего города или уже существующую клиентскую базу для продаж – продаж и привлечения новых клиентов.

Интернет – агент, как правило, использует свой сайт или другие интернет-ресурсы для привлечения клиентов. Основной метод привлечения – создание страницы на своем сайте, посвященной услугам Брокера, и специальных форм, посредством которых потенциальный клиент может оформить заявки на обучение или открытие брокерского счета. Кроме того, интернет – партнер может информировать пользователей сайта об услугах брокера другими способами (рассылки, новостные ленты, проведение конкурсов, программы лояльности). Оформлением и дальнейшим сопровождением клиента занимается Брокер. Интернет-партнер не ограничен в источниках привлечения.

Требования		Схема «Привлечение и обслуживание» (договор СОК)			Схема «Привлечение» (Агентское соглашение)	
		Партнер	Представитель	Мультиагент	Агент по привлечению	Интернет-Агент
Гаржданско-правовая форма	Юридическое лицо	●	●	●	●	●
	Индивидуальный предприниматель				●	●
	Физическое лицо				●	●
Исключительность условий	Возможность сотрудничества с другими брокерами			●	●	●
	Исключительность условий для города	●				
Требования к офису	Площадь офиса	от 30 кв. м	от 20 кв. м	от 20 кв. м	Наличие офиса не обязательно	Наличие офиса не обязательно
	Вход в офис отдельный, с улицы, располагается в клиентской зоне или в зоне встречи клиентов (ресепшн)	●	Не обязательно	Не обязательно		
	Раздельные клиентская и учебная зоны	●	Не обязательно	Не обязательно		
	Наличие учебного класса, вместимостью не менее 10 человек (должен быть оборудован цветным телевизором (ж/к плазменная панель) или экраном с проектором для проведения семинаров, доской для рисования маркером)	●	(Класс до 10 человек)	Не обязательно		
	Расположение офиса на территории бизнес-центра или офисного здания (без отдельного входа)		●	●		
	Расположение офиса в центральной части города, первая линия домов, в максимальном удалении 200 метров от остановок транспорта	●	Не обязательно	Не обязательно		
	Качественный ремонт	●	●	●		
	Информационная вывеска, внешнее оформление витрин (утверждается брокером) в соответствии с брендбуком	●	●	Не обязательно		
	Рабочие места для инвестиционных консультантов, оборудованные всей необходимой техникой (компьютер, телефон, принтер, сканер). Один сотрудник агента, ответственный за направление БО, должен находиться в офисе постоянно в течение всего рабочего дня	2	1	1		
Требования к рекламе	Рекламный бюджет агента в первые 4 (четыре) месяца сотрудничества должен составлять не менее 45 000 (сорока пяти тысяч) рублей		●	●		

Условия сотрудничества	Схема «Привлечение и обслуживание» (договор СОК)			Схема «Привлечение» (Агентское соглашение)	
	Партнер	Представитель	Мультиагент	Агент по привлечению	Интернет-Агент
Исключительность прав на город (первые 12 месяцев, далее – по результатам работы)	●				
Компенсация затрат на изготовление вывески (50-100%)	●				
Рекламная поддержка (софинансирование 50%)*	●	●			
Комплект фирменной атрибутики	№ 1	№ 2	№ 3		
Размещение контактных данных на сайте: http://www.ooo7777.com/ www.ooo7777.com/#!partners/cp7n www.ooo7777.com/#!contacts/c24vq	●	●	●		
Информационная, консультационная, техническая поддержки	●	●	●	●	●
Индивидуальный менеджер агента	●	●	●		
Доступ к корпоративным ресурсам («Кабинет агента»)	●	●	Ограниченный		
Участие в корпоративных мероприятиях (региональных слетах)	●	●			
Предоставление рекламных раздаточных материалов (1 раз в полугодие)	●	●			
Участие в еженедельных планерках агентской сети	●	●			
Возможность проводить семинары	●	При наличии учебного класса	При наличии учебного класса		
Обучение на территории Брокера (за счет агента)	●	●	●	●	●
Возможность проведения выездных семинаров на территории агента с участием специалистов Брокера	●	●			

*совместная разработка и софинансирование рекламы до 50% с партнерами стажем сотрудничества более года.

Порядок начисления вознаграждения

Доход по схеме I («Привлечение и обслуживание») – процент от вознаграждения по привлеченным клиентам Партнёра (Представителя, Мультиагента)

Доход по схеме II («Привлечение») – составляет: 30% от комиссии брокера, полученной от каждого привлеченного клиента

Мы открыты для Ваших предложений и готовы рассмотреть любые идеи по взаимовыгодному сотрудничеству!