



КОШЕЛЕК

---

ДЕНЬГИ ВСЕМ

презентация

2013

## Содержание

О компании	3
Формат	4
Этапы сотрудничества	5
Наше предложение	6
Финансовые параметры сотрудничества	11
10 причин стать нашим партнером	12
Наши отделения	14
Контакты	15

## О компании

Наша команда осуществляет свою деятельность на рынке финансовых услуг Украины с 2006 года. **«Кошелек деньги всем»** является зарегистрированной ТМ ООО «СУПЕР ПОЗЫКА». С первых дней **«Кошелек деньги всем»**, начал активно развиваться в секторе микрокредитования, для того, чтобы стать надежным партнером для наших клиентов. Мы гарантируем каждому клиенту профессиональную консультацию по вопросам получения быстрого займа и сервис высокого уровня. Время необходимое для получения денег всего 20 минут.

Клиентам не нужно заполнять десятки анкет и томиться в ожидании решения банка. Мы принимаем решение мгновенно! Все что нужно, лишь предоставить паспорт и код, а также честно ответить на вопросы наших сотрудников.

Мы предлагаем нашим клиентам полностью прозрачную схему пользования деньгами: никаких скрытых комиссий, повышения ставок и дополнительных платежей! Вы платите только за фактический срок использования денег. Наши займы выгодны!

Мы рассматриваем клиентов, как наших партнеров, и стремимся к долгосрочному сотрудничеству. Мы предлагаем понятные и простые условия получения микрозаймов, быстрое рассмотрение заявок и удобную схему выдачи денег, продуманную до мелочей.

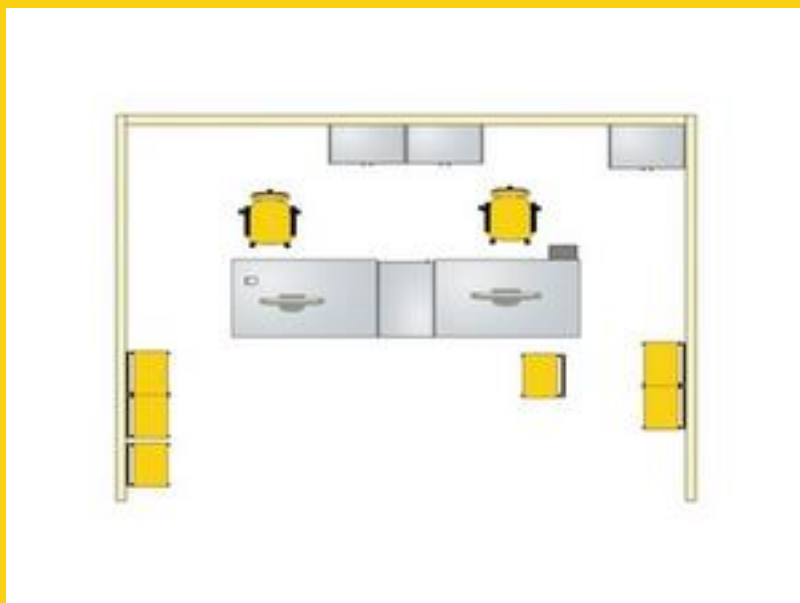
90% клиентов рекомендуют нас своим друзьям – для нас это лучшее признание.

## Формат

В качестве оптимального формата открытия кредитного офиса, мы предлагаем Франчайзи следующий вариант оформления рабочих мест:

- Офисное помещение площадью 20-25 м<sup>2</sup>, рассчитанное на 2-3 рабочих места.

### Общий вид офиса:



## Этапы сотрудничества

1. Изучение Франшизного предложения «Кошелек деньги всем» с получением ответов на актуальные вопросы и формирование четкой уверенности, что Вы искали именно эту Франшизу.

2. Франчайзи осуществляет поиск помещения для осуществления основной деятельности (помещения должны быть согласованы с Франчайзером).

3. После того как помещение найдено и согласовано, его необходимо оборудовать в соответствии с рекомендациями описанными Франчайзером в методических материалах. При необходимости сделать ремонт, используя корпоративные цвета, заказать мебель

4. Изучение и подписание договорной базы по Франшизе «Кошелек деньги всем», оплата Паушального взноса.

5. Обучение Руководителя Франчайзи на базе Центрального офиса Франчайзера, с передачей всех материалов на бумажных и электронных носителях по открытию, регистрации и основной деятельности предприятия Франчайзи

10. После прохождения обучения, получения проходного аттестационного балла и подписания трудовых договоров, специалисты могут приступить к непосредственной работе с клиентами.

9. После набора необходимого числа специалистов (до 5-ти человек) они могут пройти обучение в действующем отделении Франчайзера или получить онлайн обучение.

8. Параллельно Франчайзи может приступить к поиску персонала (требования к квалификации сотрудников входят во Франчайзинговый пакет).

7. Юридический департамент Франчайзера регистрирует для Франчайзи отделеное подразделение - офис по выдаче займов (ОВЗ)

6. Франчайзер проводит анализ микрофинансового рынка в регионе Франчайзи и Совместно принимается решение о стратегии развития, используемых продуктах и планах на будущее.

11. На первых этапах работы специалисты Франчайзи всегда могут рассчитывать на поддержку консультантов Франчайзера и помощь специалистов IT-отдела Франчайзера.

12. В дальнейшем, функцию обучения молодых специалистов берут на себя Руководитель Франчайзи, а также специалисты Франчайзи уже прошедшие аттестацию. Процесс обучения проходит под контролем сотрудников «Отдела обучения» Франчайзера с использованием обучающего WEB-портала.

13. Информация об открытии ОВЗ Франчайзи с адресами и фотографиями, будет размещена на официальном сайте [www.kdv.com.ua](http://www.kdv.com.ua) в разделе КОНТАКТЫ и данные о Франчайзи будут включены в общую рекламную компанию.

14. По итогам работы Франчайзи, с ним будут обсуждаться планы и перспективы развития, формироваться бизнес-план расширения географии деятельности предприятия, а также списка оказываемых услуг населению.

15. По истечению одного года с момента открытия, региональным представителем Франчайзера проводится аттестация предприятия Франчайзи, путем посещения офисов выдачи займов.

## Наше предложение

№	Наименование	Пакет "Легкий старт"	Пакет "Стабильный"
1	Паушальный взнос	\$ 1 000	\$ 1 000 (+ \$ 500 каждый следующий ОВЗ)
2	Ежемесячное роялти	20% от дохода, но не менее \$ 500, со 2-го месяца	20% от дохода, но не менее \$ 500, со 2-го месяца
3	Обучение двух сотрудников Франчайзи	бесплатно	бесплатно
4	Услуги по проверке клиентов Франчайзи по базе УБКИ	\$ 2,5/1 запрос*	50 запросов бесплатно, далее \$ 2,5/1 запрос*
5	СМС рассылка в ручном и автоматическом режиме	1 СМС - \$ 0,04	1 СМС - \$ 0,04
6	Услуги по возврату задолженности специалистами СЭБ и Колл-центра Франчайзора	согласно отдельного прейскуранта	согласно отдельного прейскуранта
7	Примечание	открытие 1 ОВЗ	с момента открытия 2х отделений и более

\* - не оплачивается в случае повторного обращения и пролонгации

## Наше предложение

### **СПЕЦИФИКАЦИЯ**

#### **ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС**

Выплачивается однократно до момента подписания основного договора Франшизы.

Включает в себя:

- Brandbook компании;
- Bussines book компании;
- Обучение руководителя на базе действующего отделения в течении пяти рабочих дней, за счет Франчайзера;
- Выделение обособленной базы данных программного комплекса Франчайзера, с надстройкой под Франчайзи;
- Механизм контроля за сотрудниками и Офисами Выдачи Займов (ОВЗ) Франчайзи с использованием систем видео, аудио и программного наблюдения.

#### **РОЯЛТИ**

- Выплачивается ежемесячно, с второго календарного месяца после открытия ОВЗ.
- Представляет собой 20% от дохода предприятия Франчайзи, но не менее \$ 500.
- Под доходом, в этом случае, Франчайзер понимает суммы всех процентов и пени, по всем договорам займов, полученные на Офисах Выдачи Займов Франчайзи за определенный период (интервал один месяц).

#### **ОБУЧЕНИЕ**

- Обучение Руководителя Франчайзи происходит на базе действующего отделения (предпочтительно в центральном офисе) в течение пяти дней. Стоимость обучения Руководителя Франчайзи входит в Паушальный взнос. В регламент обучения входит разъяснение всех бизнес-процессов; Изучение навыков подбора персонала, поиска помещения под офис, размещения и формат рекламных материалов, работе с наличными денежными средствами и кассовой отчетностью; Обучение работе с программным комплексом; Практикум на действующем Офисе Выдачи Займов.

## Наше предложение

Обучение сотрудников Франчайзи происходит на базе действующего отделения (предпочтительно в центральном офисе) или дистанционно в режиме онлайн. В регламент обучения входит разъяснение всех бизнес-процессов; Изучение навыков работы с клиентами, работе с наличными денежными средствами и кассовой отчетностью; Сравнение различных продуктов; Обучение работе с программным комплексом, Практикум на действующей Кредитной точке(в случае очного обучения). По окончании обучения проводится аттестация и на каждого сотрудника и готовится рекомендация для Франчайзи.

Обучение остальных сотрудников происходит путем передачи полученных знаний от Руководителя Франчайзи, а также от сотрудников Франчайзи проходивших обучение в отделении Франчайзера. Дополнительные сведения можно получить на обучающем WEB портале Франчайзера и при обращении к консультантам Франчайзера. Все сотрудники, принимаемые на работу Франчайзи, должны по окончании обучения проходить обязательную онлайн аттестацию на проф. пригодность и только после получения проходного балла могут быть допущены к работе с клиентами.

Предусмотрена ежегодная, обязательная аттестация всех сотрудников Франчайзи, в случае получения низкого балла ставится вопрос о дополнительном обучении или сокращении данного сотрудника. Стоимость ежегодной Аттестации предприятия Франчайзи составляет \$ 1500 USD.

### **СМС РАССЫЛКА**

Модуль СМС — надстройка в программный комплекс CRM, позволяющая отправлять СМС сообщения на мобильные телефоны любых операторов сотовой связи, непосредственно из программы. Возможности:

- автоматическая/ручная отправка сообщений по выбранной группе клиентов(акции, уведомления о просрочке, различные оповещения);
- возможность подгрузки в текстовом формате, списков со сторонней клиентской базой.

### **ОТПРАВКА ЗАПРОСОВ В УБКИ**

Модуль УБКИ — надстройка в программный комплекс CRM, позволяющая отправлять запросы на клиента в Украинское Бюро Кредитных Историй нажатием одной кнопки, ответ приходит в течение 1,5 секунд и таким образом экономится колоссальный объём времени в работе специалиста Службы безопасности.



## Наше предложение

### **ВОЗВРАТ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

Осуществление возврата просроченной задолженности на разных этапах:

I Этап - прозвон с помощью специалистов отделений Франчайзи и СМС информирование;

II Этап - работу с должником осуществляют специалисты Службы экономической безопасности Франчайзи, в телефонном режиме;

III Этап - работу с должником осуществляют специалисты Службы экономической безопасности Франчайзи, осуществляя выезды по адресу должника;

IV Этап - Подача исковых заявлений в суд (Подаёт Иск Франчайзи по имеющимся шаблонам).

Оплата за услугу по последним двум пунктам, исчисляется в виде фиксированного процента и зависит от срока и вида просрочки.

### **BRANDBOOK компании**

- Требования по оформлению офисов по выдаче займов, подбору техники и оборудования, использования цветовой гаммы и дресс-коду сотрудников;
- Макеты и эскизы рекламных материалов для привлечения клиентов (вывески, плакаты, штендеры, растяжки, баннеры);
- Рекомендации по поиску помещения и схемы его оформления;
- Рекомендации по поиску персонала, материалы для обучения сотрудников;
- Макеты и эскизы рекламных материалов в СМИ и рекомендации по их размещению;

## Наше предложение

### **BUSINESS-BOOK**

- Методические материалы, схемы, скрипты общения сотрудников, регламенты, инструкции, алгоритмы, рекомендации и т.п., по всем аспектам деятельности.
- Обучающие текстовые материалы для сотрудников;

### **ПРОГРАММНЫЙ КОМПЛЕКС**

Для автоматизации своей деятельности мы используем собственный программный комплекс CRM являющийся инновационным решением среди программного обеспечения для кредитных организаций. Уникальность данного ПК заключается в использовании самых современных технологий обработки, хранения и обмена информацией. Наш ПК работает на, так называемых, "облачных" технологиях, с использованием WEB интерфейса, т.е через любой интернет браузер. Благодаря нашим разработкам, наш ПК не только не уступает типовым решениям, но и во многом превосходит их по таким критериям как функционал, скорость работы, масштабируемость, конфигурирование, безопасность хранения данных, возможность использования в любой точке мира (при условии наличия компьютера и доступа в интернет).

#### **Основные характеристики ПК**

- Минимальные расходы на запуск и эксплуатацию;
- Многоуровневая система защиты баз данных;
- On-line контроль всех операций над займами из любой точки мира;
- Замена дорогостоящих систем автоматизированного учета;
- Синхронизация с 1С Бухгалтерия;
- Отсутствие серверного оборудования;
- Высокая скорость работы;
- Продвижение, развитие, сопровождение деятельности;
- Большое количество существующих кредитных продуктов с уникальными характеристиками;
- Простота работы с программным комплексом;
- Контроль и распределение уровней доступа;
- Сокращение объема ручной работы;
- Автозаполнение шаблонов документов;
- Защита от технических ошибок оператора при вводе данных;
- Оперативный контроль за сотрудниками;
- Использование различных систем скидок, акций, каникул и льгот;
- Различные способы получения и погашения займов;
- Синхронизация с системой "Клиент-банк" различных банков;
- Неограниченные возможности расширения;
- Высокая скорость обслуживания клиентов;
- Развита система отчетности;
- Большое количество дополнительных модулей;
- Возможность использование систем "Скоринга";

## Финансовые параметры сотрудничества

Паушальный взнос	от \$ 1 000 USD
Роялти	20% от дохода, но не менее \$ 500 в месяц.
срок окупаемости	от 3-х месяцев
собственные оборотные средства	от \$ 6 000 на первый месяц работы на 1 отделение по выдаче займов
Затраты на организацию бизнеса	\$ 2 000 регистрация отделенного подразделения – офиса по выдаче займов(ОВЗ)
	\$ 3 000 – 5 000 затраты на открытие офиса (3 рабочих места)
	\$ 600 лицензия на ПО на 2х специалистов
Текущие расходы	\$ 600 - 1100 аренда офиса
	\$ 50 интернет и телефонная связь
	Заработная плата сотрудников и налоги.
	\$ 90 канцелярские товары
	\$ 200 - 500 реклама (1 месяц)

## 9 причин стать нашим партнером

- 1. Для нас Франчайзи не только покупатель технологий - это полноценный партнер по бизнесу.** Немалый опыт работы в данном сегменте рынка позволил сформировать полноценное понимание стратегии развития данного бизнеса. В отличие от наших конкурентов мы никогда не стремились быстро окупить вложенные в интеллектуальную собственность средства за счет продажи Франшизы. Данное Франшизное предложение было сформулировано как коммерческий проект лишь после открытия ряда отделений и ставило своей целью расширение бизнеса, раскрутку собственного брэнда и размещение высоколиквидных инвестиции. На сегодняшний день нам есть, что предложить потенциальному клиенту, не имеющему опыта работы в финансовой сфере: сформирован и отточен до мелочей, план открытия предприятий Франчайзи.
- 2. Франшиза в крупной и успешно развивающейся компании.** Основной топ-менеджмент компании также начинал свою карьеру в крупных коммерческих банках. Опыт работы в финансово-банковской сфере позволил выстроить максимально эффективную стратегию развития компании. Структура компании постоянно меняется, образуются новые отделы, увеличивается количество услуг населению, появляются новые проекты. Мы - сложившаяся команда профессионалов, постоянно ищущих реализацию своих бизнес идей.
- 3. Богатый опыт развития сети отделений и распространения в регионах присутствия.** Мы смогли сформировать самую рациональную схему расширения регионального присутствия. Каждая последующая Точка выдачи займов, а также предприятие Франчайзи открывается по четко сформулированному плану и схеме развития контролируемой системой автоматизации документооборота, позволяющей ставить задачи, сроки их выполнения и контролировать результат. Данная схема позволит Франчайзи максимально сократить этап организации бизнеса и начать зарабатывать. Все открытые нами офисы по выдаче займов (ОВЗ) вышли на порог окупаемости в интервале от двух до трех месяцев с момента открытия!
- 4. Максимальный охват целевой аудитории.** 5 кредитных продуктов для различных категорий клиентов (индивидуально-целевые и массовые продукты) позволят выдавать займы практически любой категории клиентов: пенсионеры, военнослужащие, студенты, Индивидуальные предприниматели, госслужащие, официально не работающие, имеющие отрицательную кредитную историю и т.д. Суммы выдаваемых займов от \$30 до \$ 45 000.
- 5. Эффективная маркетинговая политика.** Отдел маркетинга и рекламы постоянно проводит статистические исследования в области продажи кредитных продуктов и по результатам исследований выносит на согласование рекомендации по вводу новых продуктов, различных акций и распределению рекламного бюджета для получения максимального эффекта от средств, выделяемых на рекламу. Для продвижения нашего брэнда мы используем все стандартные, а также современные и инновационные виды рекламы.

## 9 причин стать нашим партнером

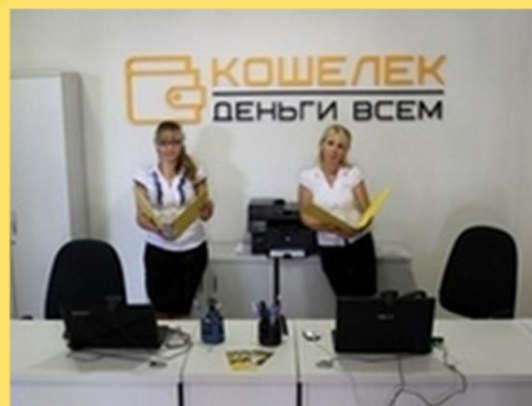
**6. Собственный программный продукт по автоматизации микрофинансовой и управленческой деятельности.** Полноценный программный комплекс CRM (Customer Relationship Management – Управление взаимоотношениями с клиентами), автоматизирующий все этапы деятельности Микрофинансовой организации. Работа с CRM осуществляется посредством WEB интерфейса с любого компьютера в любой точке мира, используется многоуровневая защита, налажена синхронизация с 1С Бухгалтерия и системами Банк-Клиент, реализован механизм заведение заявки на займ и дальнейшей обработки заявок с несколькими этапами обработки, проверка клиента собственной Службой безопасности с автоматической отправкой и обработкой запросов в различные БКИ, СМС информирование заёмщиков в автоматическом и ручном режимах, автозаполнение шаблонов документов, автодозвон и прием входящих звонков, определение ролей и прав доступа, распределение задач на сотрудников и мощная система контроля и отчетности.

**7. Полноценное обучение с аттестацией специалистов Франчайзи.** Высокая квалификация сотрудников проводящих обучение, большое количество обучающих материалов, наличие обучающего WEB портала позволит качественно и в кратчайшие сроки передать весь положительный опыт, наработанный нашей компанией, Вашим специалистам. Обучение Руководителя на базе действующего отделения входит в Паушальный взнос, а также пятерых сотрудников Франчайзи на платной основе. По окончании обучения каждый специалист должен пройти аттестацию. Мы абсолютно уверены, что качество кадров прямо пропорционально количеству довольных, а следовательно постоянных клиентов, поэтому уделяем процессу обучения большое значение.

**8. Собственный Колл-центр.** Наш Колл-центр оборудован автоматизированными рабочими местами и специальным программным обеспечением, он функционирует 12 часов в день без выходных, реализована возможность принимать входящие звонки на бесплатную для клиентов телефонную линию, с фиксацией разговора в CRM, осуществляется автоматический прозвон по целевым базам, налажена работа с просрочкой в первые дни образования задолженности, используется СМС информирование клиента в ручном и автоматическом режимах.

**9. Качественная работа по проверке и взысканию.** Мы гордимся собственной Службой Экономической Безопасности, которая состоит только из профессионалов. Проверка проводится на основании актуальных баз данных, используются различные системы скоринга. Отправка запросов в различные Бюро кредитных историй полностью автоматизирована и ответ приходит за считанные секунды. Эффективность возврата просроченной задолженности составляет до 86% в течение первого месяца работы сотрудника по взысканию.

## Наши отделения



# Контакты

**0-800-20-20-50** телефон горячей линии  
**+38-068-688-88-88** отдел по работе с партнерами

**[www.kdv.com.ua](http://www.kdv.com.ua)**

**e-mail: [info@kdv.com.ua](mailto:info@kdv.com.ua)**