

Франчайзинговое предложение «ФОСБОРН ХОУМ»

г. Москва, ноябрь 2011

1. О компании

«**ФОСБОРН ХОУМ**» – крупнейший в России единый кредитный центр, был основан в 2005 году.

Сегодня «**ФОСБОРН ХОУМ**» занимает лидирующие позиции на рынке кредитного брокериджа за счет:

- развитой схемы партнерского взаимодействия – среди партнеров «**ФОСБОРН ХОУМ**» **более 45 банков** в Москве и регионах;
- широкого спектра предоставляемых услуг – «**ФОСБОРН ХОУМ**» предлагает кредитные продукты как для физических, так и для юридических лиц;
- качества предоставляемых услуг – **более 11 000 клиентов** уже получили кредит с нашей помощью;
- автоматического сбора заявок на кредитование с собственного портала и сайтов партнеров – **более 3650 заявок в месяц**.

Наши банки-партнеры:



Наши IT-партнер:



2. Наши услуги

Для физических лиц:

- Ипотека
- Потребительские кредиты
- Кредитные карты
- Автокредитование
- Рефинансирование
- Отчет по банковской кредитной истории
- Риэлторские услуги (подбор квартиры)

Для юридических лиц:

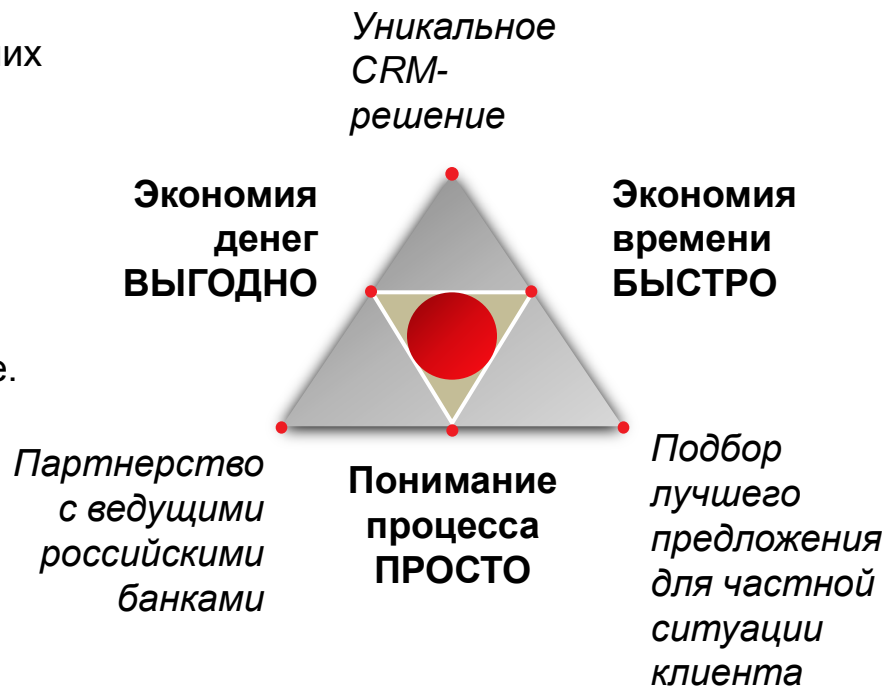
- Кредит на развитие бизнеса
- Кредитная линия
- Лизинг
- Овердрафт
- Банковская гарантия и тендерный кредит
- Аккредитивы

Проверка банковской кредитной истории, как физических, так и юридических лиц.



3. Преимущества партнерства

1. Развитая платформа CRM (customer relationship management, разработанной на основе Microsoft Dynamics) с интегрированной web-витриной на сайте компании позволяет обеспечивать взаимодействие между Клиентом, Франчайзи и «ФОСБОРН ХОУМ».
2. Организация удаленного доступа в CRM-систему для франчайзи (см. слайд 10).
3. Возможность широкого выбора тарифов и лучших кредитных предложений банков.
4. Оперативное одобрение заявки от банков.
5. Проведение экспертами «ФОСБОРН ХОУМ» кредитных сделок от 20 млн. рублей через головные офисы федеральных банков в г. Москве.
6. Проведение для франчайзи обучающих тренингов и консультаций от ведущих брокеров.
7. Быстрый и эффективный выход на рынок кредитного брокериджа.



4. Требования к франчайзи

Франчайзи – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, которому предоставляется право выступать в своем регионе под именем «ФОСБОРН ХОУМ». Франчайзи сможет оказать полный комплекс услуг по привлечению финансирования для физических и юридических лиц.

Ему передается наша модель ведения бизнеса, налаженные контакты с банками и оказывается консультационная помощь. От франчайзи требуется наличие оборудованного офиса и соблюдение стандартов качества предоставления услуг.

Получаемую выручку при проведении и сопровождении сделки с собственным клиентом франчайзи оставляет полностью у себя. Он обладает расширенными полномочиями и способен создавать собственную агентскую сеть в регионе.

Список требования и возможности франчайзи

Старт бизнеса: 1-1,5 месяца

Обязательно наличие офиса от 25 м. кв.

Размещение на сайте «ФОСБОРН ХОУМ» страницы с информацией о франчайзи

Возможность получения региональных заявок через сайт www.fhome.ru

Возможность официально создавать агентскую сеть по нашей технологии.



5. Величина вступительного взноса и программа мотивации партнеров

Вид партнерства	Величина вступительного взноса	Величина вознаграждения партнера от стоимости оказанных услуг (полученная комиссия от клиента)			
		Физические лица		Юридические лица	
		Собственное привлечение	Получение заявки от «ФОСБОРН ХОУМ»	Собственное привлечение (до 20 млн. руб.)	Направление заявки в «ФОСБОРН ХОУМ» (от 20 млн. руб.)
Франчайзи индивидуальный предприниматель или юридическое лицо	499 000 руб.	100%	100%	100%	30%

6. Экономическая модель ведения бизнеса партнера (франчайзи)

1. Затраты на открытие разовые

Наименование издержек	Руб.
Визуализация офиса (вывеска)	20 000
Мебель для офиса (столы, стулья, сейф)	50 000
Интернет + телефон (подключение)	10 000
Печать визиток, брошюр	10 000
Компьютерная техника	50 000
Вступительный (паушальный) взнос	499 000
Итого	639 000

2. Текущие затраты (без учета налогов и комиссии брокеру)

Наименование издержек	Руб.
З/п специалиста по МСБ (1 сотрудник)	40 000
З/п продавцов (2 сотрудника)	30 000
З/п бухгалтера	5 000
Расходы на рекламу (интернет)	43 000
Арендная плата	25 000
Интернет, телефон	10 000
Итого	153 000

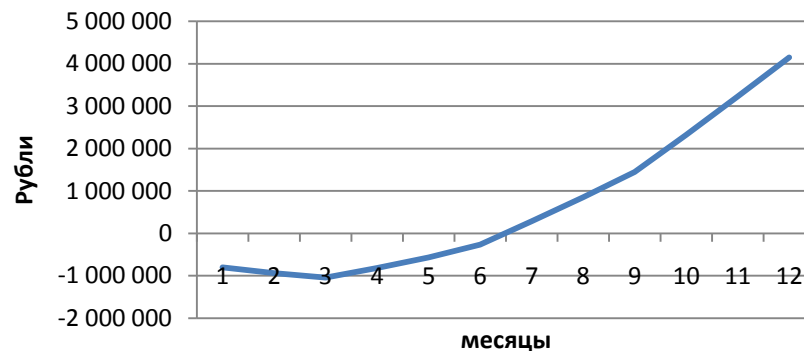
3. Статистика доходов «ФОСБОРН ХОУМ» на одну сделку

По физическим лицам	Средняя сумма кредита (руб.)	Вознаграждение от суммы кредита	Вознаграждение (руб.)
Ср. доход по одному ипотечному договору	1 300 000	1,5%	20 000
Ср. доход по потребительскому кредиту	250 000	10%	25 000
По юридическим лицам			
Ср. доход по договору	7 500 000	4%	300 000

4. Срок возврата инвестиций

Численность населения города	до 1 млн. чел.
Срок окупаемости (при условии работы с физическими и юридическими лицами)	7 мес.

Нарастающий итог денежных средств по месяцам



7. Обучение и аттестация партнеров

1. Квалифицированный тренер «ФОСБОРН ХОУМ» проведет обучение сотрудников франчайзи.
2. Сотрудники франчайзи получают возможность прохождения стажировки в компании «ФОСБОРН ХОУМ» под руководством опытного наставника.
3. После прохождения обучения сотрудники франчайзи проходят аттестацию и получают Сертификат.
4. Аттестация проводится каждый год с подтверждением Сертификата.



8. Программа обучения

Обучающие модули:

1. Введение в продажи
2. Начало продажи
3. Навыки презентации
4. Работа с возражениями
5. Продажа ипотеки и потребительских кредитов
6. Продажа услуги представителям малого и среднего бизнеса

Обучение предназначено как для специалистов начинающих свою деятельность в сфере кредитного брокериджа, так и для опытных брокеров, желающих обсудить проблемные ситуации и проанализировать свою работу.

После прохождения обучения слушатель будет:

- Знать логику успешного ведения продаж
- Уметь устанавливать первичный контакт
- Уметь контролировать сделку и работать с CRM-системой
- Уметь грамотно презентовать услуги брокера
- Владеть техниками и приемами по управлению возражениями
- Знать законы завершения успешных сделок
- Разбираться в специфике продаж кредитных продуктов

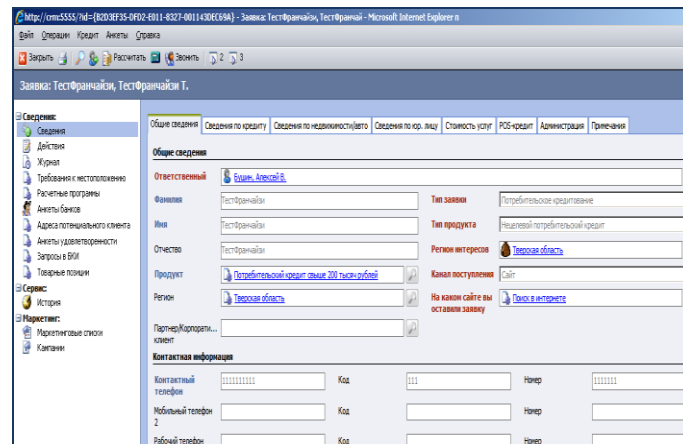
Продолжительность обучения: 8-9 астрономических часов .

9. Организация взаимодействия с банками в регионе

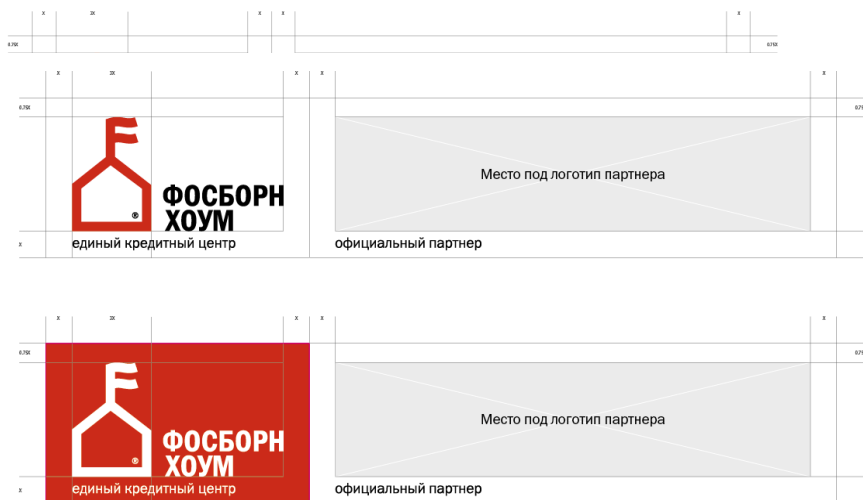
Этап	Участники	Действия
1	- Головной банк - «ФОСБОРН ХОУМ»	Информирование Банка об открытии представительства «ФОСБОРН ХОУМ» в регионе. Запрос контактного лица в региональном подразделении банка.
2	- Головной банк - Региональное подразделение Банка	Уведомление об открытии представительства «ФОСБОРН ХОУМ» в регионе. Назначение контактного лица для проведения встречи. Передача контактов в «ФОСБОРН ХОУМ».
3	- «ФОСБОРН ХОУМ» - Региональное подразделение Банка	Назначение даты и времени встречи в региональном подразделении Банка при открытии регионального представительства «ФОСБОРН ХОУМ».
4	- Региональное представительство «ФОСБОРН ХОУМ» - Команда открытия ФОСБОРН ХОУМ - Региональное подразделение Банка	Проведение встречи в региональном подразделении банка. Установление контакта, определение порядка и бизнес-процесса взаимодействия брокера и банка.
5	- Региональное представительство «ФОСБОРН ХОУМ» - Региональное подразделение Банка.	Проведение встречи на уровне исполнителей. Организация обучения сотрудников регионального представительства «ФОСБОРН ХОУМ» сотрудниками регионального подразделения Банка.

10. Преимущества CRM системы

1. **Безопасность клиентской базы:**
 - каждый сотрудник видит только свои заявки;
 - нет возможности скопировать клиентскую базу.
2. **Удобный инструмент для контроля за деятельностью сотрудников:**
 - весь процесс продажи разбит на этапы;
 - все действия сотрудника фиксируются в CRM;
 - простота оценка эффективности работы сотрудников.
3. **Удобный механизм передачи и закрепления клиентов.**
4. **Возможность удаленной работы и контроля из любой точки, где есть интернет.**
5. **Моментальная передача заявок с сайта fhome.ru в Ваш регион через систему CRM.**
6. **CRM – великолепный инструмент аналитики Вы получаете возможность понять:**
 - что за клиенты к вам обращаются;
 - откуда они узнают о Вас;
 - какая средняя сумма сделки;
 - в какие банки наиболее часто ваши брокеры подают заявки клиентов.



11. Использование фирменного стиля



С уважением,
менеджер

Иван Иванов

ООО "ФОСБОРН ХОУМ"

107078, Москва, ул. Новорязанская, д.18, стр.3

тел.: +7 (495) 225 87 37 (доб.)

моб.:

www.fhome.ru

fhome@fhome.ru



Получить кредит сейчас

Использование элементов фирменного стиля определяет единство восприятия основных элементов идентификации «ФОСБОРН ХОУМ». Визуальная идентификация компании необходима для узнавания ее на рынке, подтверждения подлинности. Основным документом, регламентирующим использование фирменного стиля является Бренд-бук.

Благодарим за внимание !

Руководитель
департамента развития
бизнеса
«ФОСБОРН ХОУМ»
Павел Курышкин
Тел.: (495) 995-58-52 доб.:1170
Моб.: 8 926 210 22 58
E-mail: PKuryshkin@fhome.ru
Skype: Pavel_fhome.ru

Менеджер по региональному
развитию
департамента развития бизнеса
«ФОСБОРН ХОУМ»
Перцев Роман
Тел.: (495) 995-58-52 доб.1222
Моб.: 8 909 990 89 60
E-mail: Rpertsev@fhome.ru
Skype: r.pertsev

Менеджер
департамента развития бизнеса
«ФОСБОРН ХОУМ»
Шпакова Татьяна
Тел.: (495) 995-58-52 доб.:1003
Моб.: 8 916 995 29 10
E-mail: TShpakova@fhome.ru
Skype: Tatiana_fhome