

Договор по пунктам — выжимка

Разбор договора партнёрства федеральной сети ПерсоналБеру. По каждому пункту: что написано в договоре и что он даёт партнёру простыми словами. Видео-разбор — 49 минут, тайм-коды разделов в конце документа.

Договор вы получаете перед подписанием. Наша задача — чтобы вы открыли его и уже понимали каждый пункт.

Три пакета работают по одному тексту договора. Разница только в пунктах 1.1.6.0, 1.2.1–1.2.8 и 3.1.1.

1.1.1 — База знаний и личный кабинет

Не курс с видео, а личный кабинет, где видно пройденный этап и следующий шаг. Менеджер видит то же самое и подсказывает. Раз в две недели управляющая компания присылает оформленный отчёт: что сделано, что пропущено.

- Доступ к базе знаний StartBiz 2.0 — архив до 2023 года: договоры, таблицы, скрипты
- Всю информацию из архива можно скачать целиком — это ваше и от нас не зависит
- Текущая работа идёт по базе знаний StartBiz 3.0, она обновляется постоянно

1.1.2 — Личный менеджер

Человек, а не бот и не общий чат. Отдельный чат, куда вы задаёте вопросы, а не ищите кому написать.

В чат входят: вы, менеджер, генеральный директор, юрист, менеджер по аналитике, менеджер по коммерческим предложениям и прайсам.

- Менеджер читает отчёты, даёт обратную связь и правит шаг до того, как вы пошли к заказчику
- Консультирует по инструментам: таблицы, боты, система
- Работа с понедельника по пятницу, 9:00–18:00, ответ в течение двух часов
- Запрос на анализ или документ — готовим в тот же день

1.1.3–1.1.4 — Чат сети и Группа действий

Партнёр входит не к одной управляющей компании, а в сеть. Можно спросить у тех, кто уже прошёл этот путь.

- Общий чат со всеми партнёрами: как закрыли похожий объект — отвечают сами партнёры из других городов
- «Группа действий» — рабочее пространство сети с подгруппами: встречи, отчёты, разборы запросов, новая база знаний, записи
- Пропустили встречу — рядом запись и аудиовыжимка с тайм-кодами: нажали на время и послушали нужную тему

1.1.5 — Модули: от цели до первого КП

Модуль открывается по мере отчётов. Это не ограничение, а гарантия, что партнёр не перепрыгнет шаг и не пойдёт к заказчику без цены. В каждом модуле не теория, а файлы: видеопроцедуры, таблицы, договоры, скрипты.

Теория нужна для понимания. В работе с ЛПР мы делаем это за вас — вы говорите менеджеру, какой документ подготовить, и получаете на проверку.

- Модули 0–2: постановка и декомпозиция целей, финансовое планирование, точка безубыточности
- Модули 5.4–5.5: анализ будущих клиентов, расчёт цены, формирование КП — до первого звонка
- Модули 5.6–5.7: где брать исполнителей и как продавать юрлицам; подключение к системе управления персоналом и создание ботов
- Модуль 6: продажи юридическим лицам, работа с возражениями, база юрлиц под ваш город
- Модули 7–10: первый заказ, вывод людей на объект, техника безопасности, оформление ИП и расчётного счёта
- Модули 12–18: рост — методы получения заявок, масштабирование, расчёт заказчика и исполнителя, делегирование, вахта, тендеры, массовый набор

1.1.6 — База ЛПР: главный вклад управляющей компании

Это не выгрузка из 2ГИС или Яндекс-карт. Воронку ЛПР разрабатывали год.

Мы не учим искать заказчиков — мы их передаём.

- Партии по 70–80 проверенных контактов каждую неделю
- Партии не заканчиваются после трёх — идут, пока не подписан ваш первый заказчик
- Каждая следующая партия точнее подстраивается под ваше направление по факту ваших действий

1.1.6.1 — Как отбираем ЛПР

За каждым контактом стоит проверка, которую партнёр сам не сделает.

- Отбор по ОКВЭД: приоритет — производство, склады, логистика, транспорт
- Проверка по ФНС и открытым реестрам: налоги, суды, долги, финансовое состояние
- Наличие живых активных вакансий — звоните тем, кому реально нужны люди
- Компании из красной зоны риска исключаются до передачи
- Выход только на генерального директора, директора производства или по персоналу — не на секретаря и не на менеджера

1.1.6.2 — Как работаем с базой вместе

Партнёр звонит и ставит отметку, управляющая компания по отметке видит, где подключиться. Это не контроль, а сигнал.

- Первичный контакт — не позднее трёх рабочих дней с передачи, пока контакт свежий
- Фиксация статуса, комментария и даты следующего касания (комментарии автоматизированы)
- Контрольные точки: первый контакт в 48 часов, статусы по 80% ЛПР в течение 7 дней

1.1.6.3–1.1.6.4 — CRM и совместные сессии прозвона

- Готовая воронка под ваш город: карточки, задачи, напоминания
- Разбор звонков в реальном времени, корректировка тактики переговоров
- Совместные сессии 2–3 раза в неделю в зависимости от пакета, с записью и выжимкой

- По вашему сигналу генеральный директор звонит ЛПР сам — с готовым анализом компании, часто с двух телефонов, чтобы вы слышали разговор
- После каждого разбора — скрипт под ваш случай

1.1.6.5–1.1.6.6 — КП, прайсы и скрипты считаем мы

Партнёр не считает цены и не пишет КП. Это экономия времени: на сами переговоры уходит около двух часов в день, всё остальное раньше отнимало целый день.

- Анализ рынка труда по специальности и региону заказчика, расчёт ставок с учётом маржи и налогообложения
- Индивидуальное КП под каждое предприятие — с вашим именем и телефоном
- Главный приём переговоров: продажа безопасности вместо торга по цене — разговор уходит с цены на юридическую чистоту и защиту от проверок ФНС

1.1.6.7 — Разбор базы вместе с генеральным директором

Раз в две-три недели база партнёра разбирается лично: кого дожимать, кто ждёт, кого отпустить. По ЛПР, с которыми контакт уже был, управляющая компания подключается к переговорам — аргументация, скрипты, обработка возражений.

- При необходимости — голосовое сообщение от руководителя управляющей компании заказчику, когда нужен вес компании за вашей спиной

1.1.7 — Платформа: договоры и выплаты

Платформа закрывает две боли: как подписать договор с исполнителем и как ему заплатить по закону.

- Одно приложение для всех исполнителей: договор, выплаты, чеки, история
- Подписание договоров и актов с телефона признаётся юридически значимым — без бумаг и сканов
- Автоматизированные выплаты самозанятым с соблюдением 115-ФЗ, чеки формируются сами
- Исполнителей можно авансировать хоть каждый день

1.1.7.3–1.1.7.4 — Защита и площадка

- 28 проверок, чтобы работу с самозанятым не переквалифицировали в трудовую
- Пришёл запрос из налоговой — акты, счета и доказательную базу собираем мы
- Система управления персоналом: аналитика и статистика по каждому исполнителю, автоматический рейтинг, управление долгосрочным объектом
- Публикация заданий и найм внутри платформы, облачная история выполненных работ

1.1.8–1.1.10 — Боты, базы, общий чат

- До пяти чат-ботов под ваши задачи — создание автоматизировано, можно делать самому
- 10 готовых баз юристов по отраслям в Excel с нашей разметкой, кто перспективнее
- Важно: это не то же самое, что воронка ЛПР — воронка отдельный инструмент

1.1.11–1.1.12 — Встречи сети и записи

- Две встречи в неделю: разбор объектов, кейсы, ответы на вопросы

- Плюс индивидуальные встречи и созвоны
- Каждую пятницу — подведение итогов недели, отчёт о работе управляющей компании
- Пропустили — аудио и выжимка в Группе действий

1.2.1 — Три объекта запускаем вместе

Условие пакета: содействие в поиске и заключении договоров с тремя заказчиками на предоставление линейного персонала. Не «научим», а ищем и подписываем вместе.

Наша доходная часть зависит от того, есть общие объекты или нет. В отличие от конкурентов, мы берём от чистой прибыли при появлении объекта.

- Объект — 10–15 исполнителей; допускается меньше объектов при общем объёме до 60 исполнителей
- Ориентировочный срок запуска каждого объекта — один календарный месяц
- Запуск четвёртого и пятого объектов рассматривается индивидуально

1.2.2 — Что делает управляющая компания

Первая половина обязательств — база и анализ:

- Поиск и отбор контактов ЛППР с проверкой по ФНС и открытым реестрам
- Передача контактов структурированно в CRM-воронку — партиями 70–80 в неделю
- Индивидуальный анализ базы не реже раза в две недели; отдельные контакты берём в свою работу в ваших интересах и всегда с вашего ведома

Вторая половина — КП, юрист, переговоры:

- Все коммерческие предложения и индивидуальные прайсы готовим мы — вы отправляете
- Договор с заказчиком пишет и правит наш юрист, внешний не нужен
- Участие в переговорах: совместные звонки, голосовые от генерального директора
- Приоритетная передача контактов и анализ потенциала масштабирования объекта

1.2.3–1.2.4 — Ваша часть

Это то, что делает нашу помощь возможной: без статусов в воронке мы не видим, где подключиться.

- Первичный контакт с каждым переданным ЛППР — не позднее трёх рабочих дней
- Фиксация статуса и комментария, обновление не реже раза в три календарных дня
- Первый контакт в пределах 48 часов — темп, при котором объект закрывается за месяц

1.2.5 — Как делим прибыль

Доля только с чистой прибыли и только с объекта, к которому мы вас привели. Свой заказчик — полностью ваш объект, вы не платите ничего.

- 25% от чистой прибыли объекта — не от оборота и не фиксированной суммой
- Чистая прибыль = доход от объекта минус подтверждённые операционные расходы
- Выплаты ежемесячно, расчёт по вашим документам
- Нет прибыли — нет платежа. Мы зарабатываем, когда зарабатываете вы

1.4 — Что остаётся по абонентской плате

Граница между тем, что партнёр получает за основной платёж, и тем, что идёт с третьего месяца:

- Система StartBiz Space для распределения заявок и управления объектом
- Обслуживание и содержание 16-страничного сайта: домен ваш, хостинг платим мы
- Партнёр приобретает инструменты для запуска и ведения бизнеса — не курс, и они остаются его

2.1.1–2.1.6 — Что мы обязаны

Это то, что партнёр может с нас требовать:

- Оказать услуги с надлежащим качеством в сроки, установленные договором
- Разъяснять порядок и значение действий, действовать в интересах заказчика
- Техническая поддержка на протяжении всего срока действия договора
- Сдать результаты по пунктам 1.1–1.5 в течение пяти рабочих дней

2.2 — Что просим у вас

Условия, при которых помощь работает:

- Данные для запуска: телеграм, рабочая почта, мобильный, номер WhatsApp — пять строк, и мы подключаем вас ко всему
- Отчёт после изучения модуля в течение трёх рабочих дней — своими словами или файлом, который разобрали
- Участие в формировании недельного плана и в онлайн-встречах; пропустили — изучить запись

2.3.5, 2.4.1–2.4.4 — Ваши права

- Результат работы по пункту 1.1 и акту остаётся у заказчика — всё, что сделано, ваше
- Контроль процесса: в любой момент можете запросить отчёт о проделанной работе и получить конкретный документ
- Возврат оплаченных средств, если в течение пяти рабочих дней с подписания исполнитель не приступил к работе

3.2 и 4.3 — Деньги без сюрпризов

- Навязывать дополнительные услуги вне договора нельзя — только рекомендации, решение ваше
- Любой дополнительный расход сначала согласуется с вами, решение ждут два рабочих дня
- Право отказаться от договора, оплатив только фактически понесённые расходы и оказанные услуги

5.1–5.2, 5.5, 5.9 — Срок и абонентская плата

- Договор на два месяца активной работы с автопродлением при оплате третьего месяца
- Абонентская плата — 5 000 рублей в месяц: система управления персоналом, обслуживание сайта, база знаний с обновлениями, менеджер, чат сети, встречи, воронка ЛПР
- Переписка в Telegram и MAX, документы и ссылки имеют силу
- Изменения в договор — только в письменной форме

Что делать дальше

Посмотрели разбор и приняли решение — запросите шаблон договора. Сверите по пунктам всё, что здесь написано. Если принимаете решение заходить, окончательный вариант составляем и подписываем мы.

Договор построен так, чтобы были защищены и вы, и мы. Всё открыто и официально: платёж проводится официально, никаких переводов на карту.

Тайм-коды видео-разбора

- 0:00** Зачем это видео и как читаем договор
- 1:53** Как устроен разбор: пункт → простыми словами
- 2:33** п. 1.1.1 — База знаний и личный кабинет
- 4:16** п. 1.1.2 — Личный менеджер
- 5:48** пп. 1.1.3–1.1.4 — Чат сети и Группа действий
- 7:06** пп. 1.1.5.1–1.1.5.5 — Модули: цели, финансы, анализ, КП
- 9:00** пп. 1.1.5.6–1.1.5.7 — Люди и продажи
- 10:41** пп. 1.1.5.8–1.1.5.11 — Первые заказы, объекты, ИП
- 12:15** пп. 1.1.5.12–1.1.5.18 — Рост и масштабирование
- 13:50** п. 1.1.6 — База ЛПР: главный вклад УК
- 15:01** п. 1.1.6.1 — Как отбираем ЛПР
- 16:34** п. 1.1.6.2 — Как работаем с базой вместе
- 18:54** пп. 1.1.6.3–1.1.6.4 — CRM и сессии прозвона
- 21:24** пп. 1.1.6.5–1.1.6.6 — КП, прайсы и скрипты
- 23:30** п. 1.1.6.7 — Разбор базы с генеральным директором
- 24:35** пп. 1.1.7.1–1.1.7.2 — Платформа: договоры и выплаты
- 26:04** пп. 1.1.7.3–1.1.7.4 — Защита и площадка
- 27:37** пп. 1.1.8–1.1.10 — Боты, базы Excel, общий чат
- 28:53** пп. 1.1.11–1.1.12 — Встречи сети и записи
- 30:54** п. 1.2.1 — Три объекта запускаем вместе
- 33:48** п. 1.2.2 — Что делает управляющая компания
- 36:15** пп. 1.2.3–1.2.4 — Ваша часть
- 37:55** п. 1.2.5 — Как делим прибыль
- 39:54** п. 1.4 — Что остаётся по абонентской плате
- 40:49** пп. 2.1.1–2.1.6 — Что мы обязаны
- 41:42** п. 2.2 — Что просим у вас
- 43:05** пп. 2.3.5, 2.4.1–2.4.4 — Ваши права и возврат
- 44:12** пп. 3.2 и 4.3 — Деньги без сюрпризов
- 45:06** пп. 5.1–5.2, 5.5, 5.9 — Срок и абонентская плата
- 47:16** Что делать дальше