Пакеты партнёрства

От одного объекта до пяти. Чем выше пакет, тем больше работы берёт на себя управляющая компания.

СТАРТ 3 · ОПЛАТА В ДВА ЭТАПА

180 000 ₽ при подписании договора и **100 000 ₽** из чистой прибыли, когда первый объект принесёт от 100 000 ₽.
До 30 ноября платформа партнёра входит в стоимость: 8 инструментов от базы знаний 4.0 до ведения объектов.

01 — ПЕРВАЯ СТУПЕНЬ

Старт 1 объект

180 000 ₽ ~~200 000 ₽~~
Выгода 20 000 ₽

ОБЪЕКТЫ	1, вывод 10–25 чел.
ЗАПУСК	~1 месяц
ЛПР	50 контактов в неделю
КОМУ	«хочу быстро запуститься на одном объекте и посмотреть на практике, как помогает сеть»

02 — 7 ИЗ 10 ВЫБИРАЮТ

Старт 3 объекта

280 000 ₽ ~~350 000 ₽~~
Выгода 70 000 ₽

ОБЪЕКТЫ	3 объекта, до 60 чел.
ЗАПУСК	2–4 месяца
ЛПР	70–80 контактов в неделю
ПЛАТФОРМА	**8 инструментов** в стоимости до 30 ноября
КОМУ	«готов вести несколько объектов и хочу поддержку во всём: от запуска до стратегии развития»

03 — ТРЕТЬЯ СТУПЕНЬ

Индивидуальное партнёрство

480 000 ₽ ~~500 000 ₽~~
Выгода 20 000 ₽

ОБЪЕКТЫ	5, без ограничений по персоналу
ЗАПУСК	4–6 месяцев
ЛПР	100 контактов в неделю
КОМУ	«строю полноценное направление: своя команда, менеджер объектов, масштаб»

ЧТО ВХОДИТ	СТАРТ 1 ОБЪЕКТ	СТАРТ 3 ОБЪЕКТА	ИНДИВИДУАЛЬНОЕ
БАЗА ЛПР			
Общий анализ базы рекомендации после прозвона	после каждых 50 контактов	при каждой передаче	при каждой передаче
Индивидуальный анализ базы • разбор CRM и совместные звонки ЛПР	до заключения 1-го договора	раз в 2 недели	еженедельно
Приоритет в очереди ЛПР	3-я	2-я	**1-я**
ПОДДЕРЖКА УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ			
Помощь в переговорах	по запросу	✓	✓ приоритетно
Сайт партнёра на 16 страниц • создание, обслуживание и содержание	✓	✓	✓
КП и прайс	УК готовит все КП и прайс по базе	УК готовит все КП и прайс по базе	КП совместно (созвон), прайс индивидуально
Договор с клиентом •	юрист на 1-й объект, дальше шаблон с проверкой	юрист на все 3 объекта	юрист на все объекты + индивидуальное КП
Ведение объекта •	площадка + менеджер на запуске	площадка + менеджер на всех объектах	площадка + менеджер + юрист
Юрист по спорам претензии, задержки оплат, ФНС	консультация	консультация	**полное сопровождение**
Победители тендеров • свежие выигрыши + скрипт	—	—	контакты + скрипт
ЛИЧНЫЙ КОНТАКТ И РАЗВИТИЕ			
Созвон с генеральным директором •	—	по запросу, не чаще раза в 2 недели (от 1 часа)	раз в 2 недели
Масштабирование объекта	—	✓	✓
После запуска всех объектов	—	4-й и 5-й объект по итогам работы	долгосрочное сотрудничество
ПЛАТФОРМА ПАРТНЁРА · 8 ИНСТРУМЕНТОВ · В «СТАРТ 3» ВХОДИТ В СТОИМОСТЬ ДО 30 НОЯБРЯ			
База знаний •	3.0	4.0	4.0
CRM «Клиенты» НОВОЕ •	—	✓	✓
Аутрич НОВОЕ •	—	✓	✓
Ведение объектов НОВОЕ •	—	✓	✓
Калькулятор дохода НОВОЕ	—	✓	✓
Бот массового набора НОВОЕ	—	✓	✓
База исполнителей НОВОЕ	—	✓	✓
Управление персоналом НОВОЕ	—	✓	✓

Простыми словами

НОВОЕ новые инструменты платформы. Входят в «Старт 3 объекта» и «Индивидуальное партнёрство»

Площадка

Платформа для самозанятых: оформление, договор и акты в приложении, задания и выплаты хоть каждый день. Чеки уходят в ФНС автоматически. Комиссия 2,1%.

Менеджер платформы

Помогает оформить исполнителя самозанятым, подключить к платформе, настроить приложение, ставить задания и вести документы.

Юрист

Готовит договор с вашим заказчиком по вашим данным: условия, реквизиты, при необходимости протокол разногласий.

База ЛПР

Контакты руководителей компаний вашего города. Каждую проверяем по ФНС и реестрам, финансам и вакансиям на линейный персонал.

Анализ базы

Каждый день смотрим вашу CRM и видим, где ушло КП и где буксуют переговоры, даже если вы не успели об этом сказать.

Совместный звонок ЛПР

Если переговоры не складываются, генеральный директор подключает вас к звонку ЛПР или звонит сам и добавляет запись в CRM.

Победители тендеров

Контакты компаний, недавно выигравших тендер, и скрипт разговора. Потребность в персонале у них есть прямо сейчас.

Созвон с генеральным директором

Личный разговор от часа: статус переговоров с ЛПР, тактика, разбор объектов, переход к следующему.

База знаний 4.0

НОВОЕ

Своя платформа: 76 шагов с видео, выжимкой, материалами и заданием, включая финмодель заказа. Плюс библиотека встреч и разборов. Около недели до старта.

CRM «Клиенты»

НОВОЕ

Кабинет для работы с юрлицами: карточки, план звонков, этапы меняются сами. Перед звонком готовим шпаргалку, из карточки можно запросить 11 видов помощи.

Аутрич

НОВОЕ

Сами выходим на руководителей из вашей базы и прогреваем их письмами и касаниями. Контакт передаём, когда руководитель готов говорить о персонале.

Ведение объекта

НОВОЕ

Выходы, смены, выплаты и результат по объекту считаются на платформе, без ручных таблиц и сверок в конце месяца. С запуска первого объекта.

Что добавляется с каждым пакетом

01

Старт · 1 объект

БАЗОВЫЙ НАБОР

- **Площадка + менеджер на запуске.** Менеджер помогает создать объект и вывести первых исполнителей, дальше объект ведёте сами.
- **Юрист готовит договор на первый объект.** Для следующих шаблон: заполняете сами, мы проверяем.
- **База ЛПР:** 50 контактов в неделю, разбор после каждых 50.
- **CRM под контролем:** смотрим её каждый день, а если переговоры буксуют, звоним ЛПР вместе с вами.
- **КП и прайс** готовит управляющая компания.
- **Юрист по спорам:** консультация.
- **База знаний 3.0** и обновлённые скрипты.

02

Старт · 3 объекта

ВСЁ ИЗ «СТАРТ 1», ПЛЮС

- **Менеджер на всех трёх объектах**, сопровождение «за руку».
- **Юрист готовит договоры на все 3 объекта**, корректирует условия, готовит протокол разногласий.
- **70–80 контактов в неделю**, разбор при каждой передаче.
- **Индивидуальный разбор базы** раз в 2 недели.
- **Масштабирование:** помогаем расширить заявку на объекте.
- **Созвон с генеральным директором** по запросу, не чаще раза в 2 недели.
- **4-й и 5-й объект** по итогам совместной работы.
- **Платформа партнёра, 8 инструментов:** база знаний 4.0, CRM «Клиенты», аутрич директорам, калькулятор дохода, бот массового набора, база исполнителей, управление персоналом, ведение объектов. До 30 ноября входит в стоимость.

03

Индивидуальное

ВСЁ ИЗ «СТАРТ 3», ПЛЮС

- **Юрист на всё время работы:** договоры, допсоглашения, акты, проверка документов.
- **Полное сопровождение споров:** претензии, документы при разногласиях.
- **Индивидуальное КП и прайс** под заказчика вместе с бухгалтерией.
- **100 контактов в неделю**, первая очередь, анализ еженедельно.
- **Победители тендеров:** контакты и скрипт.
- **Созвон с генеральным директором** раз в 2 недели.
- **После пяти объектов** долгосрочное сотрудничество.

ВО ВСЕХ ПАКЕТАХ **Сайт партнёра на 16 страниц**: делаем, обслуживаем и наполняем. Это ваша визитка для заказчика: ссылку прикладываете к КП, и юрлицо смотрит услуги и подробности. А ещё **площадка** для самозанятых, **CRM-воронка** для базы ЛПР, **обновлённые скрипты**. Абонентское обслуживание 5 000 ₽/мес с 3-го месяца.