

Пакеты партнёрства

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

ДО 31 ОКТЯБРЯ

«Старт 3 объекта»: **180 000 ₺** при подписании, вторые **100 000 ₺** из чистой прибыли, когда первый объект принесёт от 100 000 ₺. Плюс инструменты «Индивидуального»: база знаний 4.0, CRM «Клиенты», аутрич, ведение объекта на платформе.

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 по 10–15 чел.

ЗАПУСК 2–4 месяца

ЛПР 70–80 контактов в неделю

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 ОБЪЕКТА	СТАРТ 3 ОБЪЕКТА	ИНДИВИДУАЛЬНОЕ
БАЗА ЛПР			
Общий анализ базы рекомендации после прозвона	после каждого 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
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 3 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
ИНСТРУМЕНТЫ ПЛАТФОРМЫ			
База знаний	3.0	4.0 ДО 31.10	4.0
CRM «Клиенты»	—	✓ ДО 31.10	✓
Аутрич	—	✓ ДО 31.10	✓
Ведение объекта на платформе	—	✓ ДО 31.10	✓
Кабинет менеджера	—	✓	✓

Простыми словами

до 31.10 инструменты «Индивидуального партнёрства», которые входят в «Старт 3 объекта» при заключении договора до 31 октября



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

до 31.10

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



CRM «Клиенты»

до 31.10

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



Аутрич

до 31.10

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



Ведение объекта

до 31.10

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» и кабинет менеджера.
- **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.
- **4-й и 5-й объект** по итогам совместной работы.
- **До 31 октября:** база знаний 4.0, CRM «Клиенты», аутрич и ведение объекта на платформе.

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 Площадка для самозанятых, CRM-воронка для базы ЛПР, обновлённые скрипты. Абонентское обслуживание 5 000 ₽/мес с 3-го месяца.