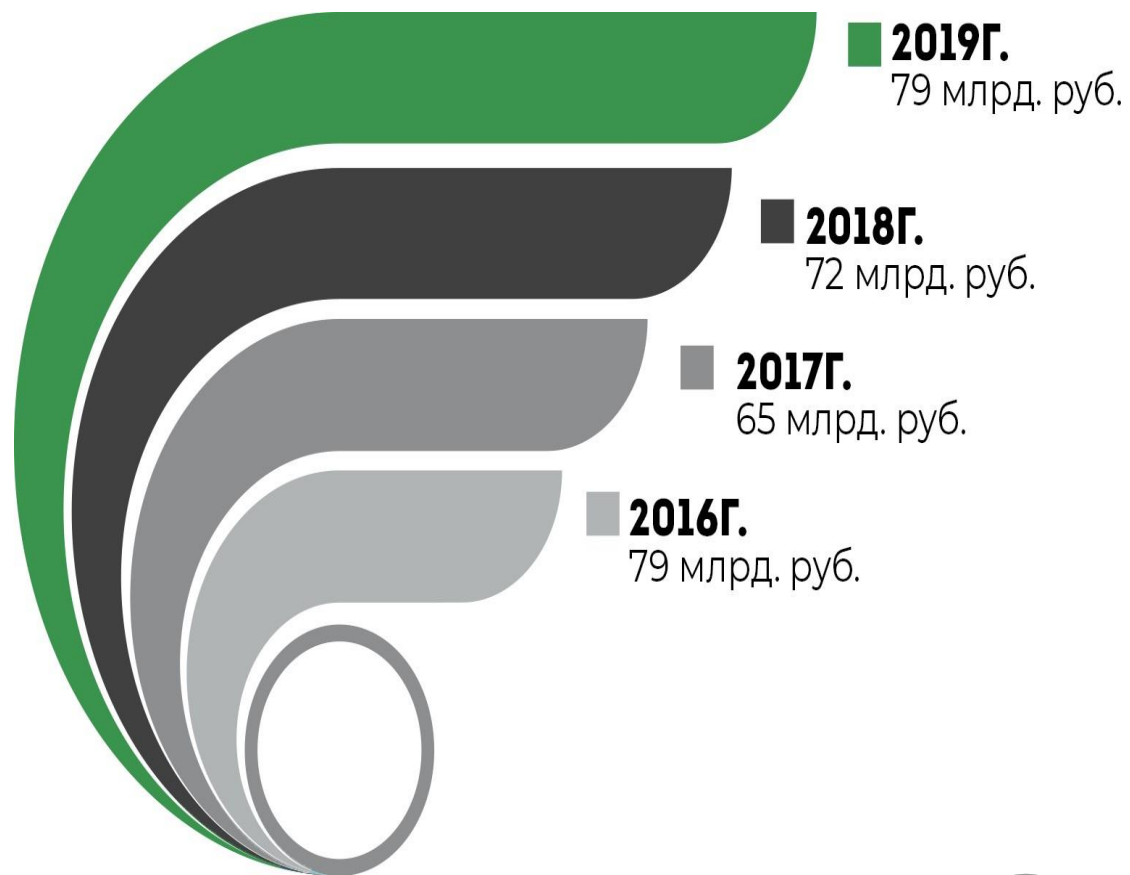


Направление бизнеса. Востребованность продукта. Потенциал рынка.



В настоящее время российский рынок залогового кредитования находится в стадии активного роста и увеличивается с каждым годом:

Объясняется это тем, что:

- МФО не устанавливают, в отличие от банков, жесткие требования к заемщикам,
- Срок рассмотрения заявок на предоставление займа составляет от 15 минут до одного часа.

Займы под залог пользуются большим спросом среди малого и среднего бизнеса, а также среди населения, потому что - это возможность быстро получить деньги с минимальным количеством документов.

Франшиза. Основные понятия и термины.

Франшиза (франчайзинг) – это право на использование модели ведения бизнеса, основанной на разработанных и отточенных методах и технологиях ведения бизнеса. Другими словами – это комплекс благ, состоящий из бренда, товарного знака, методов ведения бизнеса и всесторонней поддержки со стороны Франчайзера на этапе запуска и функционирования франчайзингового предприятия.

Юридическое обозначение – **Коммерческая концессия**, регулируется Гражданским кодексом РФ.

Договор коммерческой концессии – это соглашение правообладателя (франчайзера) и пользователя (франчайзи), по которому правообладатель обязуется предоставить пользователю за вознаграждение право использовать в предпринимательской деятельности комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта, включая право на товарный знак и другие предусмотренные договором Объекты Интеллектуальной Собственности.

ОИС (Объект Интеллектуальной Собственности) - программы для электронных вычислительных машин (компьютерные программы), товарные знаки и знаки обслуживания, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, секреты производства (ноу-хау), а также другие объекты интеллектуальной собственности, которым предоставляется правовая охрана в соответствии с законодательством.

Франчайзер (продавец франшизы) - сторона франчайзинговых отношений, которая передает лицензию или право использования товарного знака, бренда, ноу-хау или операционной системы.

Франчайзи (франчайзинговое предприятие) – это покупатель франшизы, независимый бизнесмен или компания, приобретающая у фирмы франчайзера на определенный срок и на определенных условиях исключительное право на ведение коммерческой деятельности с использованием ее торгового знака и технологий бизнеса.

Паушальный взнос – это однократный платеж, который передается бизнесменом франчайзеру за возможность работать под его именем и по его бизнес-модели.

Роялти — это платежи, которые покупатель франшизы ежемесячно выплачивает компании за то, что пользуется ее брендом, опытом, деловой репутацией, технологией, а также получает всестороннюю поддержку на всех этапах ведения бизнеса.

О КОМПАНИИ

История, цель, стратегия, миссия, ценности

История франшизы «КетьФинанс» начинается с 2018 года.

В 2018 году мы приобрели франшизу в сфере залогового кредитования и уже через год опередили своего франчайзера по объему кредитного портфеля. Несмотря на то, что нам пришлось столкнуться с недостатком информации и с нехваткой поддержки от франчайзера, как и многим франчайзи. Такого феноменального успеха нам удалось добиться благодаря собственным уникальным разработкам в части привлечения и взаимодействия с клиентами, оптимизации и совершенствования бизнес-процессов

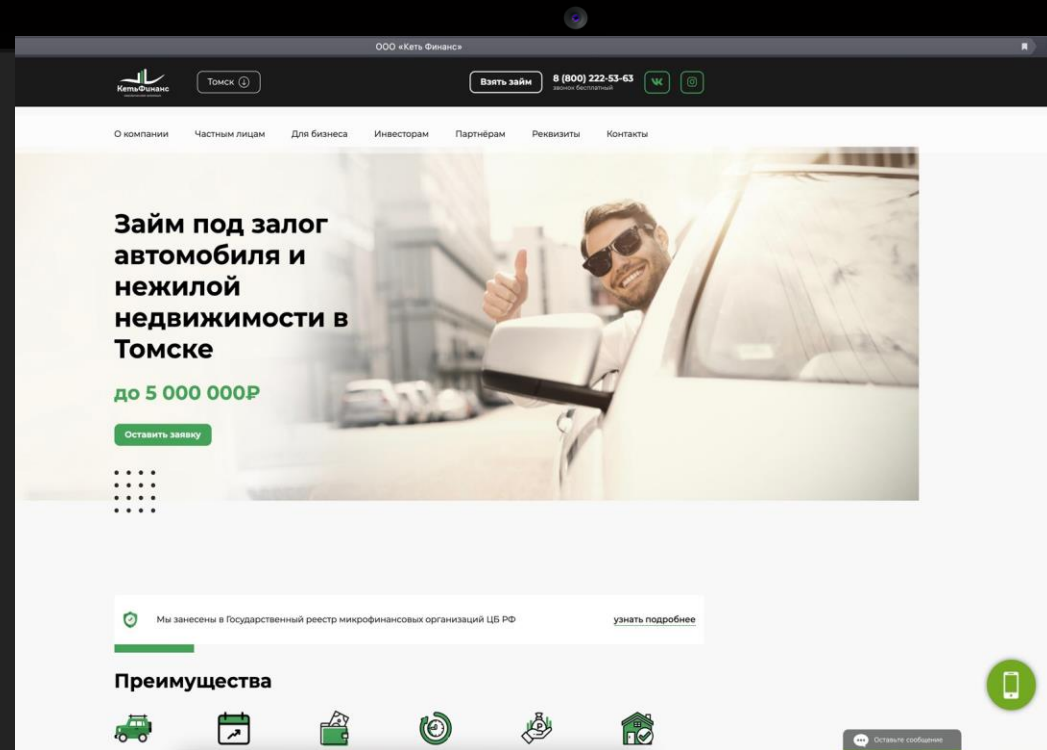
Таким образом, в 2019 году компания вошла в тройку лучших в городе по объему кредитного портфеля.

2020 год: выходим на региональные рынки через агентскую сеть, разрабатываем собственную CRM, обеспечивающую автоматизацию всех бизнес-процессов кредитной компании.

2021 год: запускаем собственную франшизу «КетьФинанс»

Стратегические цели компании «КетьФинанс»

- Масштабирование сети в долгосрочной перспективе
- Достижение совокупного кредитного портфеля 3 млрд.руб.
- Увеличение узнаваемости бренда «КетьФинанс»



- Наша главная задача, как франчайзера - обеспечить развитие партнера-франчайзи, так как, именно такой подход позволит добиться долгосрочных стратегических целей компании

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КОМПАНИИ

и как зарабатывает франчайзи

Процесс работы в сфере залогового кредитования можно разделить на этапы:

- Привлечение клиента и обработка входящих заявок
- Осмотр и проверка залога, проверка клиента
- Подписание документов с заемщиком и выдача займа
 - Сбор ежемесячных платежей
 - Внутренние сопутствующие процессы , являющиеся неотъемлемой частью работы организации (бухгалтерский, кадровый и финансовый учет, взаимодействие с надзорными и контролирующими органами, аудит, юридическое сопровождение, деятельность по автоматизации и совершенствованию бизнес-процессов)

- Средний срок договора – 4 мес.
- Средняя сумма займа – 200 000 руб.
- Ежемесячный процент по займу - от 4,5 % до 7,45 % .
- Средняя выручка 1 500 000 руб. в мес.

ПОЛУЧЕНИЕ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПО ПРОЦЕНТАМ
ОБЕСПЕЧИВАЕТ ФРАНЧАЙЗИ 99 % ВЫРУЧКИ.

Также франчайзи получает доход:

- ✓ В виде начисленных пеней и штрафов
- ✓ От продажи дополнительных услуг
- ✓ От продажи страховых продуктов
- ✓ От реализации залогового имущества



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КОМПАНИИ

Что делает франчайзи

- Привлечение клиентов
- Обработка входящих заявок
- Подписание документов с заемщиком и выдача займа
- Получение ежемесячных процентов от заемщиков
- Работа с досудебной просрочкой и реализация залога

Что делает франчайзер

- Привлечение клиентов
- Проверка клиента и залога посредством специальных сервисов и скоринговых программ
- Предоставление данных и отчетов о деятельности во все надзорные органы (ЦБ, Росреестр, Росфинмониторинг, СРО, ИФНС)
- Ведение бухгалтерского, управленческого, финансового и кадрового учета
- Обучение, развитие и подбор персонала
- Аудит соблюдения сотрудниками законодательства, стандартов, внутренних регламентов, требований, положений ведения бизнеса
- Регулярный контроль выполнения финансового плана и корректировка в случае необходимости (отклонение от плана)
- Контроль изменений законодательства, получение и обработка информации из внешних источников, профессиональная оценка и внесение необходимых изменений
- Ведение страниц в социальных сетях и ведение сайта

Успех каждого отдельного франчайзи – это успех всей франчайзинговой сети

НАША УНИКАЛЬНОСТЬ

Франшиза «КетьФинанс» — это гибкая, динамично развивающаяся эко система, в основе которой заложен **принцип**:

Франчайзер полностью обеспечивает технологиями и берет на себя все важные процессы, составляющие основу бизнеса, а франчайзи сосредоточен на творческой, приносящей прибыль, работе с клиентами.



Какие преимущества дает ВАМ наша уникальность

01

Используем собственные высокоточные методики финансового моделирования и маркетингового планирования – **Вы получаете адекватную финансовую модель и вразумительный план по достижению заложенных в ней показателей.**

02

Максимально автоматизировали бизнес процессы в собственной СРМ, которая обеспечивает полноту и качество выполнения на каждом этапе работы – **Вы просто последовательно выполняете зашитые в ней, отточенные нами алгоритмы.**

03

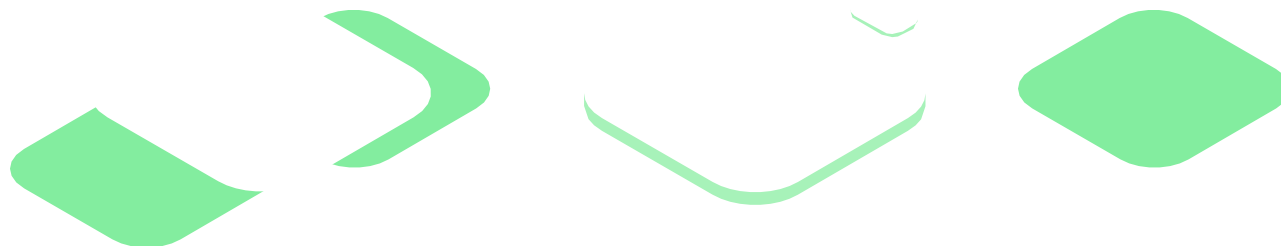
Обеспечиваем квалифицированное ведение для франчайзи Бухгалтерского, Юридического и HR блоков – **Вы свободны от расходов финансовых и других ресурсов на организацию и обеспечение выполнения неотъемлемых функций.**

04

Проводим регулярный аудит соблюдения сотрудниками франчайзи обязательных регламентов и предлагаем эффективные способы повышения мотивации и производительности – **Вы получаете гарантированное выполнение требований к ведению всех бизнес-процессов.**

05

Единственные в отрасли выкупаем кредитный портфель, если франчайзи не выходит к определенному сроку на плановые показатели по выручке, при соблюдении всех ключевых условий ведения бизнеса по нашим инструкциям – **вы гарантированно защищены от потери инвестиций.**



ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

и маркетинговый план

Один из самых важных вопросов на первом этапе - это финансовая модель и маркетинговый план для франчайзи.

Мы очень серьезно относимся к этому вопросу, и поэтому не просто создали типовую финансовую модель и типовой маркетинговый план, **мы разработали алгоритмы построения финансового и маркетингового планов.**

Алгоритмы позволяют учесть все основные факторы, влияющие на финансовый и маркетинговый планы:



Численность
населения города



Количество компаний-
конкурентов



Средняя процентная
ставка на рынке МКК
в городе



Уровень развитости
рынка залогового
кредитования и уровень
спроса на залоговые
займы у населения



Финансовые
возможности и желания
франчайзи и многое
другое

Алгоритмы построения маркетингового плана и финансовой модели основаны на реальном опыте действующей успешной компании и отработаны на других подобных компаниях, поэтому гарантируют получение желаемых результатов исходя из первоначально заданных параметров.

ПОРТРЕТ ФРАНЧАЙЗИ

1. Возраст франчайзи (собственника) от 30 лет.
2. Наличие стартового капитала от 5 млн. руб.
3. У франчайзи (собственника) - опыт ведения бизнеса или опыт работы на руководящих должностях.
4. Возможность приехать в центральный офис для знакомства с порядком работы франчайзера
5. Готовность строго соблюдать инструкции и алгоритмы по всем бизнес-процессам
6. Готовность и согласие на регулярные аудиты со стороны франчайзера, так как для успешного развития франчайзинговой сети важен контроль соблюдения корпоративных правил

В основу франшизы мы заложили взаимовыгодное сотрудничество с партнерами и наша задача поделиться опытом ведения бизнеса в сфере залогового кредитования с таким партнёром, который разделит нашу стратегическую цель, поймет насколько важно поддерживать все корпоративные стандарты и будет готов к их соблюдению



СТОИМОСТЬ ФРАНШИЗЫ И РОЯЛТИ

Паушальный взнос

от 200 000руб.

Роялти

10-15 % от выручки франчайзи

**Стартовые инвестиции на
открытие офиса**

от 300 тыс. руб.





Мы будем благодарны за Ваши вопросы

И с удовольствием ответим на них!

8 800 550 62 63

8 923 731 11 12 (WhatsApp)

mkk_ketfinans@mail.ru

<https://ketfinans.ru/>