

Группа компаний  
Касса взаимопомощи

продукт  
«Доступные деньги»

**КАССА**  
взаимопомощи



# Целевой клиент:

- 1. Заемщики, которые уже пользовались займами в нашей Компании, но по определенным обстоятельствам не смогли заплатить по сроку указанному в договоре займа и были списаны в суд. Далее было вынесено судебное решение (судебный приказ), сумма долга взыскана полностью с клиента через судебных приставов, либо клиент оплатил самостоятельно в офисе;*
- 2. Новички, которые прошли проверку на отлично, но имеют задолженность на сайте Судебных Приставов (НЕ КРЕДИТНУЮ!) от 50 000 до 200 000 руб.*



# Условия предоставления:

*У клиента есть возможность оформить заём от 1000 до 10000 на 15 дней под 2% в день. Если клиент будет во время оплачивать свой заём, не допуская просрочки, то ровно через 100 дней пользования займом мы сможем перевести его под обычную категорию «стандарт» или «пенсионер» и дать возможность пользоваться самыми выгодными предложениями нашей компании.*

*Любому клиенту (новичок или наш бывший) по данному продукту, доступны бонусы «Приведи друга», «День Рождения» после истечения 100 дней, т.е. после перехода его в категорию стандарт или пенсионер. Друзей уже можно приводить, они будут копиться и клиент сможет в будущем воспользоваться этим продуктом.*

**КАССА**  
взаимопомощи



# Способы информирования таких клиентов:

*Для клиентов, которые были нашими заемщиками, но были списаны в суд, и сумма была полностью взыскана – специалист в программе 1С (план звонков, вкладка Второй шанс) видит список данных клиентов, необходимо провести полную проверку данного клиента, и если он подходит по всем параметрам проверки, то необходимо сделать телефонный звонок и предложить воспользоваться продуктом «Доступные деньги»*



# Способы информирования таких клиентов:

*Для клиентов, имеющих не кредитную задолженность на сайте ФССП от 50 000 до 200 000 руб. сообщаете о продукте «Доступные деньги» непосредственно в офисе, после проведения полной проверки. Специалист сообщает клиенту: в связи с образовавшейся у Вас задолженностью на сайте ФССП по той или иной причине, мы можем Вам предложить воспользоваться займом «Доступные деньги».*

**КАССА**  
взаимопомощи



# Пример презентации данного продукта новому клиенту

*(после проверки, по телефону приглашаем клиента в офис и презентуем продукт уже в офисе)*

*«**Иван Иванович**, в связи с тем, что у вас образовалась задолженность на сайте Судебных Приставов, наша компания предлагает Вам воспользоваться продуктом «Доступные деньги». Вам одобрено 5000 (1000, 3000, и т.д до 10000) тыс. руб. под 2% в день на срок 15 дней. Самое главное, если Вы будете в срок оплачивать заём, то сможете перейти на самые выгодные наши условия и акции. Пользуясь нашими продуктами, благодаря нам, Вы сможете исправить свою кредитную историю, показать, что Вы платежеспособный человек и вам можно доверять»*

**КАССА**  
взаимопомощи



# Пример презентации данного продукта нашему клиенту

звонок клиенту:

«Здравствуйте, **Иван Иванович**, меня зовут **Ольга**, Микрокредитная компания Касса Взаимопомощи, *Вы ранее оформляли у нас заём и в трудной для вас ситуации ушли в суд, но в полном объеме выплатили свой долг. Поэтому только для Вас **Иван Иванович**, предлагаем Вам воспользоваться продуктом «Доступные деньги». Вам одобрено 5000р (1000, 3000, и т.д до 10000) под 2% на 15 дней. Ведь мы вам доверяем! Самое главное **Иван Иванович**, оплачивая заём в срок, вы сможете перейти на самые выгодные наши условия и акции! Пользуясь нашими продуктами, Вы сможете исправить свою кредитную историю, показать, что Вы платежеспособный человек и вам можно доверять»*

**КАССА**  
взаимопомощи



# Рекомендации по работе с данной категорией клиентов

*! Это рискованная категория клиентов, которая уже допускала нарушения по договорным обязательствам, поэтому к проверке анкет таких заемщиков нужно относиться особенно внимательно и ответственно! Данный продукт оформляем только лицам **ОФИЦИАЛЬНО** работающим или пенсионерам по возрасту, т.е. имеющим постоянный, стабильный доход. Тщательно анализируйте финансовые и моральные аспекты жизни клиента. Для этого необходимо на этапе заполнения анкеты как можно больше узнать о клиенте и понять истинную цель получения займа.*

**ФОРМАЛЬНЫЙ ПОДХОД ЗДЕСЬ НЕ РАБОТАЕТ!**

**КАССА**  
взаимопомощи



# Рекомендации по работе с данной категорией клиентов

*Часто клиенты, те кто ранее оформлял у нас под меньший %, или видя нашу рекламу, отказываются оформлять данный продукт под 2%, тут очень важно понять, действительно ли ему будет тяжело оплачивать заем: для этого обязательно проговаривайте сумму переплаты в рублях! Уже по реакции клиента, его отношению и обратной связи можно оценить реальное положение дел.*

*Если же клиент отказывается от предложения в надежде оформить у конкурентов под меньший %, то тут действует правило:*

**«ЧТОБЫ УСПЕШНО ПРОДАВАТЬ ПРОДУКТ,  
НУЖНО ПЕРЕСТАТЬ ПРОДАВАТЬ ПРОДУКТ»**

**КАССА**  
взаимопомощи



# Рекомендации по работе с данной категорией клиентов

*Рассказывайте и акцентируйте внимание не на Сам продукт, а раскрывайте выгоду которую данный продукт позволит иметь клиенту. Разговаривайте с клиентом о том, что ему интересно. В том, что он говорит, нужно выявить его проблему или желание, которую можно решить с помощью нашего продукта. (цель займа!)*

*Заем «Доступные деньги» дает возможность доказать клиенту, что он может быть ответственным заемщиком. Объясните, что у него появилась возможность исправить свою как «платежную», так и кредитную историю за 3 месяца, тогда как в других организациях на это могут уйти годы.*

**КАССА**  
взаимопомощи



# Рекомендации по работе с данной категорией клиентов

*Проговаривайте, что мы готовы сотрудничать с ним и на более выгодных условиях, под меньший процент, но убедившись в том, что клиент будет ответственно выполнять договорные обязательства и во время вносить платежи по займу, что очень важно, т.к кредитный рейтинг поднимается обычным своевременным погашением мелких займов. Информация попадает в кредитное бюро и доверие к заемщику повышается*



**КАССА**  
взаимопомощи



# Рекомендации по работе с данной категорией клиентов

*Продукт «Доступные деньги» дает возможность вам совершенствовать свои профессиональные навыки. Здесь очень важен ваш опыт, ваше мнение, ваше «чутье».*

*Поверьте в то, что это очень хороший инструмент для роста кредитного портфеля вашей кассы.*

*Не думайте за клиентов! Начните предлагать этот продукт! Начните продавать этот продукт!*

**ВЕРЬТЕ В СЕБЯ И У ВАС ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ!**

**КАССА**  
взаимопомощи



# Листовка, дополнительный способ распространения ЦИИ

*пример*



Презентацию подготовила:  
Ведущий специалист по выдаче займов  
Темникова Галина Васильевна