

Привет!

Меня зовут Алексей

Я проведу для вас тестовый
рабочий день



План дня

О компании
и услуге

2

Ответы на ваши
вопросы

4

Разбор материалов

6

1

3

5

7

Знакомство

О функциональных
обязанностях
менеджера

Изучение
предоставленных
материалов

Личный разговор

План дня (в часах)

Первая конференция	10:30
Ознакомление с предоставленными материалами	11:30
Обсуждение скрипта и звонков	12:00
Личный звонок	14:00
Подведение итогов	15:00



Знакомство с Вами

Как зовут?

Где проживаете?

Опыт в грузоперевозках?

Что слышали о нашей компании?

Какие ожидания от сегодняшнего тестового дня?



О компании

Об услуге



2015

Мы начинали с грузоперевозок, как перевозчики

2019

Открыли уникальное направление в России - Факторинг

2021

На конец года зафиксированы следующие результаты: Свыше 170 сотрудников. Оборот компании за декабрь составил 274 млн. рублей.

2022

Цели

- Выход за пределы АТІ
- Оборот 1 млрд в месяц
- Выход на рынки других стран

Проблемы, с которыми мы столкнулись будучи перевозчиком:

Поломки, аварии

Нехватка денег на заправку

Жесткие условия по лизинговым платежам

Простой машины из-за отсутствия денег на покупку запчастей

Задержка выплаты зарплаты водителям

Задержка оплаты со стороны заказчика

Вовсе не оплата заявки

Документооборот и бухгалтерия

Кассовые разрывы

Отсутствие возможности роста и развития

Как работает услуга

Подбираете заявку



Скидывайте заявку менеджеру

Мы в течение 10 минут берем заявку



После загрузки фотографируете ТТН и отправляете менеджеру

Получаете на счет 90% в течение 15 минут



В течение 1 банковского дня после отправки квитка получаете остаток - 10%



Что это дает перевозчику:

- ✓ Поломки, аварии
- ✓ Нехватка денег на заправку
- ✓ Жесткие условия по лизинговым платежам
- ✓ Простой машины из-за отсутствия денег на покупку запчастей
- ✓ Задержка выплаты зарплаты водителям
- ✓ Задержка оплаты со стороны заказчика
- ✓ Вовсе не оплата заявки
- ✓ Документооборот и бухгалтерия
- ✓ Кассовые разрывы
- ✓ Отсутствие возможности роста и развития

- + Страховка на перевозку
- + СБ заказчика
- + Финансовая гарантия
- + Персональный менеджер

Наши ставки – расчеты ставок с НДС и без НДС

Перевозчик работает с НДС

Ставка от заказчика с НДС – 10% = сумма с НДС, которую получит перевозчик:
100 000 с НДС – 10% = **90 000 с НДС**

Перевозчик работает без НДС

Ставка от заказчика без НДС – 10% = сумма без НДС,
которую получит перевозчик:

100 000 без НДС – 10% = **90 000 без НДС**

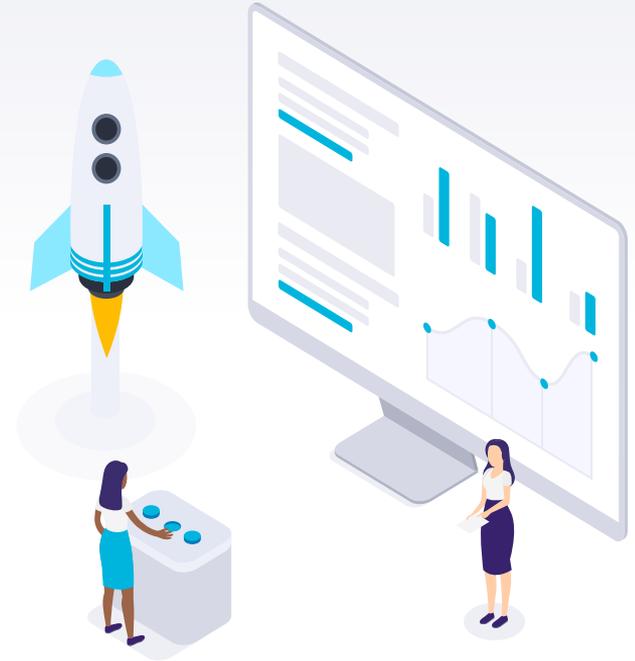
Ставка от заказчика с НДС – 19,5% = сумма без НДС,
которую получит перевозчик:

120 000 с НДС – 19,5% = **96 600 без НДС**

Все полученные суммы для перевозчика оплачиваются в формате: 90% после погрузки и 10% по квитанции



О функциональных обязанностях и мотивации менеджера



Функциональные обязанности

Обзвон грузоперевозчиков

Поиск заявок на АТІ

Запрос документов и у грузоперевозчика и грузоотправителя

Учет данных в CRM системе

Мотивация

В 1-ый и 2-ой месяц: **30 000 рублей + 15000 бонус за 10 запусков перевозчиков**

После испытательного срока:

оклад **30 000 рублей + 5 000 рублей** за каждый запуск (первые три заявки от клиента) + **0,5% от вашего оборота**

Как показывает практика, **за первые три месяца** сотрудник вырастает до 60 000, **в первые полгода** до 80 000 стабильно. У большинства сотрудников это получается, главное не бросать!

Полностью удаленная работа

ОтвЕты на ваши вопросы

