



Юридическая компания «Анти-Банкиръ»

**Условия франчайзинговой
программы
Компании «Анти-Банкиръ»**



Юридическая компания «Анти-Банкиръ» +7 (988) 075-02-22 +7 (988) 171-47-33

www.anti-bankir.ru



Товарный знак зарегистрирован 05 октября 2015 года на основании свидетельства о регистрации на товарный знак № 553718 от 5 октября 2015 года.

Приоритет на товарный знак установлен с 21 апреля 2014 года.

Условия франчайзинговой программы

Финансовые показатели:

Паушальный взнос:

- Для городов с населением до 1 млн человек: паушальный взнос равен 150 000 (сто пятьдесят тысяч) рублей;
- Для городов с населением свыше 1 млн человек: паушальный взнос равен 250 000 (двести пятьдесят тысяч) рублей;
- Для г. Москвы и г. Санкт-Петербурга: паушальный взнос равен 300 000 (триста тысяч) рублей

Юридическая компания «Анти-Банкиръ» +7 (988) 075-02-22 +7 (988) 171-47-33

www.anti-bankir.ru



Данные о стоимости паушального взноса применяются только в отношении одного офиса в пределах одного города. Если по каким – либо причинам, Вы планируете открыть дополнительный офис в пределах одного города – стоимость паушального взноса за дополнительный офис равняется 50% от первоначальной стоимости паушального взноса.

Приведем пример:

Для г. Воронежа паушальный взнос составит 250 000 рублей.

Если партнер хочет открыть еще дополнительный офис в другом районе города Воронежа – стоимость паушального взноса составит

50% от 250 000 рублей за каждый дополнительный офис или 125 000 рублей.

Итого: 250 000 рублей +125 000 рублей за дополнительно открытый офис = 375 000 рублей.

Партнер может открыть дополнительный офис после прохождения обучения, в процессе своей профессиональной деятельности. При таких обстоятельствах цена за каждый открытый дополнительный офис остается такой же.

Для г. Воронежа партнер оплатил нам 250 000 рублей.

Через 6 месяцев, Партнер решил открыть дополнительный офис в другом районе города. Партнер оплачивает 50% от паушального взноса или 125 000 рублей и открывает дополнительный офис после регистрации соответствующих дополнений в РОСПАТЕНТЕ.

Роялти:

Роялти для всех регионов и городов составляет 30 % от товарооборота партнера. Т.е. от всех сумм, поступающих Партнеру от клиента партнер оплачивает роялти в размере 30%.

Есть фиксированный платеж, который устанавливается на третий месяц сотрудничества с момента государственной регистрации договора и составляет он 8 000 (восемь тысяч) рублей в месяц.

Фиксированный платеж подлежит оплате за использование товарного знака.

Фиксированный платеж не оплачивается, если партнер привлек клиентов, и общая денежная сумма по роялти за отчетный период составила более 8 000 рублей.

Т.е. в отчетном периоде у партнера сумма роялти составила 12 000 рублей (более 8 000 рублей) – фиксированный платеж не оплачивается, оплачивается только роялти 30% или 12 000 рублей.

Если у партнера в отчетном периоде сумма роялти составила 5000 рублей (менее 8000 рублей) – Партнер оплачивает фиксированный платеж в размере 8 000 рублей . Итого, при сверке Ваш



платеж составит 3 000 (8000 – 5000 (оплаченных Вами за отчетный период времени)) рублей.

Роялти оплачивается еженедельно – по пятницам.

Фиксированный платеж учитывается при подсчете за месяц!

Срок, на который заключается договор коммерческой концессии

Данный срок составляет 3 года.

На самом деле договор коммерческой концессии уберегает Вас от внезапного изменения условий по договору, потому как любые дополнительные соглашения по договору – обязательно должны быть зарегистрированы в РОСПАТЕНТ.

Договор коммерческой концессии служит своеобразным гарантом нашей с Вами честности.

План продаж.

По договору коммерческой концессии установлен план продаж – 3 договора в месяц.

Данного плана вполне достаточно для того, чтобы:

- Окупить вложенные деньги за 305 месяцев работы;
- Не платить фиксированный платеж;

Примерные Расчеты:

3 договора в месяц. Возьмем минимальную нагрузку по клиенту – 1 кредитный договор на клиента. 30 000 рублей – приносит в кассу организации один клиент по одному договору.

3 клиентов в месяц * 30 000 рублей. Итого получается 90 000 рублей.

Данную сумму, в связи с тяжелым финансовым положением должника, мы учитываем в рассрочку. Итак, после первого месяца работы у Вас строится следующий график:

- 30 000 рублей на три месяца по 10 000 рублей в месяц.
- 30 000 рублей на три месяца по 10 000 рублей в месяц.
- 30 000 рублей на три месяца по 10 000 рублей в месяц.

Итого: 90 000 рублей на три месяца по 30 000 рублей в месяц.



Уже в первый месяц, Ваши платежи по роялти превышают фиксированный платеж, который начнет действовать только на третий месяц заключения договора:

С 10 000 рублей, который клиент оплатил Вам, Вы оплачиваете нам роялти, что составляет

10 000 – 30% = 3 000 рублей. Таких клиентов – три. Следовательно, роялти в месяц составит 9000 рублей, что превышает фиксированный платеж.

Во второй месяц показатели такие же. Путем математических действий не сложно посчитать, что Вы окупите вложенные деньги в течении 5 месяцев, выполняя минимальные требования договора.

Однако, исходя из практики, следует, что на одного клиента приходится по 2-4 кредитного договора. Следовательно, услуги по такому клиенту будут стоить дороже:

У клиента – 4 договора. 30 000 рублей * 4 = 180 000 рублей.

Делаем рассрочку, скажем на 18 месяцев (полтора года). Получаем те же самые 10 000 рублей в месяц с большим сроком оплаты.

Правило 1 на 1

В нашей франчайзинговой программе действует правило – один партнер на один город. Однако один партнер в пределах территории может открыть дополнительные офисы.

Бояться не надо

Условия продуманы юридическим отделом, сверены и обсуждены с патентным поверенным, который обслуживает нашу организацию, проверены бухгалтерским отделом. При выполнении минимальных требований – Вы будете себя чувствовать свободно и уверенно!

ЗАБРОНИРОВАТЬ
РЕГИОН