



МЕГАПОЛИС СЕРВИС
Корпорация риэлторов

**ФРАНШИЗА БРЕНДА
«МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»**

ПОДДЕРЖКА СИЛЬНОГО БРЕНДА
И БЕЗУПРЕЧНАЯ РЕПУТАЦИЯ



1995

открытие 1-го офиса в г. Электросталь
под Брендом «Мегаполис-Сервис»

2013

начало продаж франшиз
Бренда «Мегаполис-Сервис»

2014

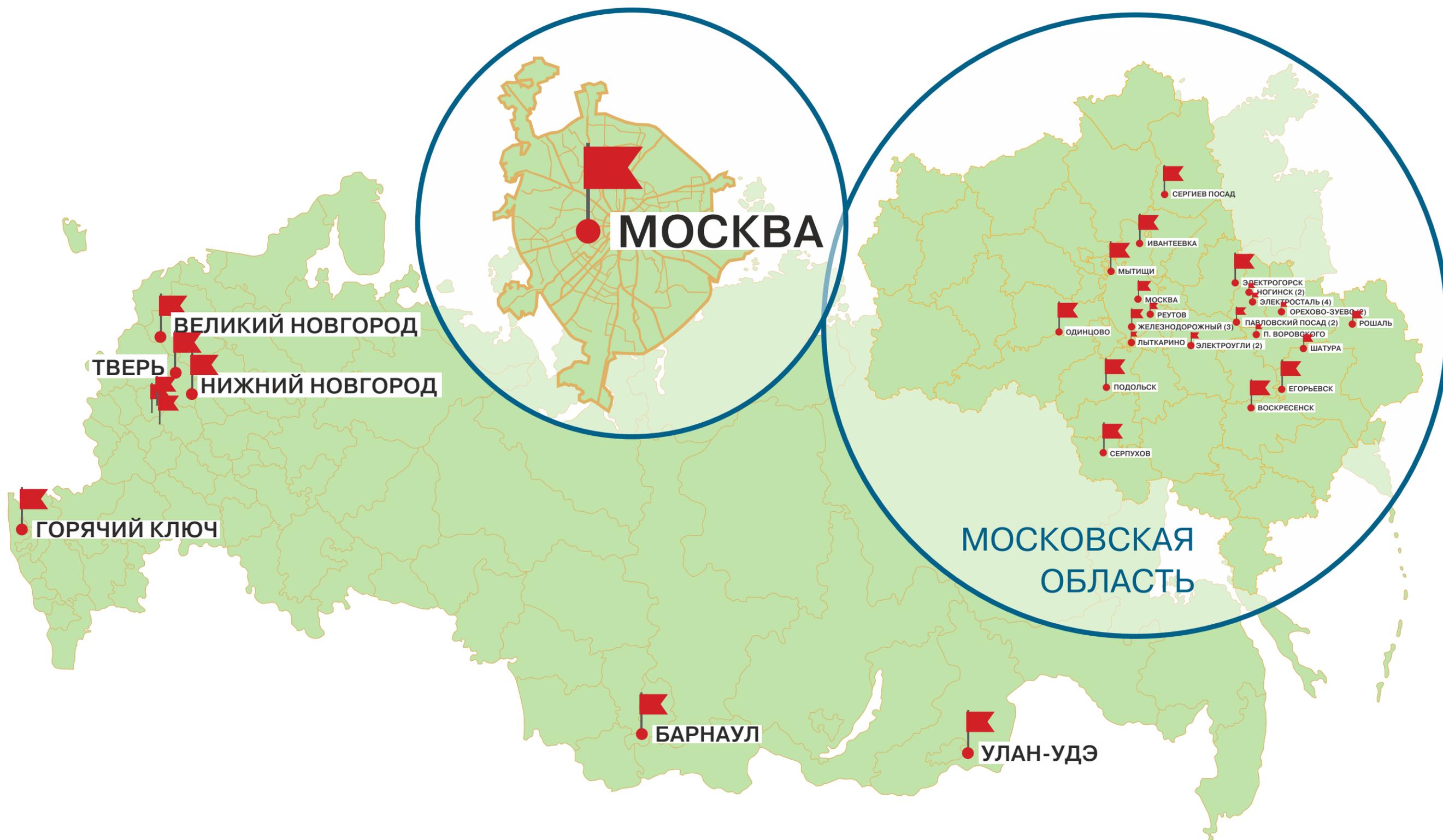
36 офисов под Брендом
«Мегаполис-Сервис»

19

**ЛЕТ НА РЫНКЕ
НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ**

ФРАНШИЗА БРЕНДА «МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»

ГЕОГРАФИЯ БРЕНДА «МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»



- ✓ **АКТИВНЫЙ РЕКРУТИНГ АГЕНТОВ**
- ✓ **АКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ** риэлторской услуги собственнику недвижимости

ВЫ МОЖЕТЕ:

1

БЫТЬ НОВИЧКОМ В РИЭЛТОРСКОМ БИЗНЕСЕ:
ОТКРЫТЬ ОФИС С «0» и ВЫВЕСТИ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
ЗА 5-6 МЕСЯЦЕВ

2

БЫТЬ ЛИДЕРОМ СВОЕГО ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА
И ОТКРЫТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОФИС, УВЕЛИЧИВ СВОЮ
ДОЛЮ РЫНКА

ПАКЕТ «БИЗНЕС-МОДЕЛЬ»

-  руководство о политике и методах компании;
-  руководство по работе в офисе;
-  руководство по правилам и регламенту внедрения корпоративных стандартов;

ПАКЕТ «РЕКРУТИНГ»

-  текст диалога с кандидатами на работу;
-  текст звонка с целью назначить встречу, пригласить в офис и провести интервью;
-  поведенческое интервью агентов;
-  письмо ожидания работодателя;
-  пример собеседований (запись);
-  как правильно увольнять агентов;
-  система сопровождения стажера.

ПАКЕТ «РАБОТА АГЕНТА»

- ✓ комиссионный план АН;
- ✓ правила разделения клиентов;
- ✓ положение о наставничестве;
- ✓ памятка агенту для планирования сделки;
- ✓ сравнительный рыночный анализ. Маркетинговая таблица;
- ✓ образец письма по продаже листинга, МЛС;
- ✓ регламент работы агента;
- ✓ схема общения офис-менеджера по телефону;
- ✓ рекомендации по подготовке квартиры к продаже;
- ✓ опросный лист продавца;
- ✓ схема работы агента в сделке.

ПАКЕТ «ДОЛЖНОСТНЫЕ ИНСТРУКЦИИ»

- ✓ курьера
- ✓ менеджера по рекламе
- ✓ агента
- ✓ офис-менеджера
- ✓ координатора
- ✓ бухгалтера
- ✓ главного бухгалтера
- ✓ уборщицы
- ✓ дизайнера
- ✓ директора

ПАКЕТ «ДОГОВОРНАЯ БАЗА»

- ✓ Удобная on-line база всех необходимых договоров, прошедших судебную проверку

1

БРЕНДБУК + РУКОВОДСТВО ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ фирменного стиля Бренда «Мегаполис-Сервис»



2

БЕСПЛАТНАЯ КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА

- Ваш собственный отдел маркетинга и рекламы

ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ:



ГОТОВОЕ ПРОЕКТНОЕ РЕШЕНИЕ вывески и Вашего офисного пространства с подробными рекомендациями по реализации и выбору материалов



АДАПТИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ под Ваши требования

3

КАТАЛОГ СУВЕНИРНОЙ И ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ БРЕНДА «МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»,
которая всегда есть в наличии на складе



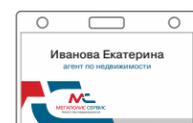
96,00 руб.
цена за штуку



523,52 руб.
цена за штуку



30,30 руб.
цена за штуку



74,05 руб.
цена за штуку



349,80 руб.
цена за штуку



88,00 руб.
цена за штуку

ФРАНШИЗА БРЕНДА «МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»

4

ПРЕЗЕНТАЦИИ

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПО РЕКРУТИНГУ:

«Как стабильно зарабатывать 100 000 руб./месяц»



4

ПРЕЗЕНТАЦИИ

МАРКЕТИНГОВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ:

«Гарантированная продажа недвижимости по максимальной цене»



4

ПРЕЗЕНТАЦИИ

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ РАБОТЫ С ЗАСТРОЙЩИКАМИ:

«Быстрая реализация квартир. Максимальная цена»



**ВСЕ СТУПЕНИ РАЗВИТИЯ АГЕНТА - ОТ ОБУЧЕНИЯ СТАЖЁРА
ДО ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РИЭЛТОРА**

ВВОДНЫЙ КУРС ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ АГЕНТОВ

Длительность курса: 6 часов

КУРС ДЛЯ СТАЖЁРОВ «БЫСТРЫЙ СТАРТ»

Длительность курса: 10 дней

УГЛУБЛЁННЫЙ КУРС ДЛЯ АГЕНТОВ

«Академия профессионального роста
«Мегаполис-Сервис»

Длительность курса: 3 месяца (12 занятий)

ОТ ТЕОРИИ ПОСТРОЕНИЯ УСПЕШНОЙ РИЭЛТОРСКОЙ КОМПАНИИ
ДО ПРАКТИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОЛУЧЕНИЕ
ПРОГНОЗИРУЕМОЙ ПРИБЫЛИ

ВВОДНЫЙ КУРС

Длительность курса: 6 часов

«УГЛУБЛЕННЫЙ КУРС»

Длительность курса: 16 часов

КОУЧИНГ

Длительность курса: 6 месяца (12 занятий)



ПОТОК ЛОЯЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ



ЮРИДИЧЕСКАЯ И ФИНАНСОВАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ

Собственное ООО или ИП

Ваши платежи не привязаны к прибыли

и Вы не предоставляете никаких финансовых отчетов

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО «КР «МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»

БОЛЕЕ 95 ОФИСОВ В 69 ГОРОДАХ

ГОДОВОЙ БЮДЖЕТ - БОЛЕЕ 10 000 000 ₽



Возможность получать **БЕСПЛАТНО 50-200 клиентов в месяц** и **ЭКОНОМИТЬ** затраты на рекламу (в зависимости от размера размещаемой базы на www.megapol.ru)

- 1.1. размещение объектов на портале Партнёрства www.megapol.ru
- 1.2. автоматическая выгрузка объектов на более 100 партнёрских порталов
- 1.3. целевые заявки и звонки с Единого call-центра Партнёрства на номер 8-800-505-58-85 (звонок по РФ бесплатный)
- 1.4. использование сервиса - ПАРСЕР, который собирает объявления от прямых собственников, просеивая крупные порталы по недвижимости
- 1.5. совместные сделки по системе Партнёрских продаж (MLS) (<http://megamls.ru>) с получением гарантированных комиссионных
- 1.6. специализированный портал Партнёрства по новостройкам www.new-stroyka.ru
- 1.7. скидка 50 % на размещение рекламы в собственном специализированном печатном издании Некоммерческого партнёрства «КР «Мегаполис-Сервис» - «Недвижимость Подмосковья»
- 1.8. возможность использовать профессиональную риэлторскую систему «Навигатор»
- 1.9. возможность использовать CRM-систему - «Квартус»
- 1.10. создание сайта вашей компании, база которого будет интегрирована с базой портала Партнёрства www.megapol.ru

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО «КР «МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»

БОЛЕЕ 95 ОФИСОВ В 69 ГОРОДАХ

ГОДОВОЙ БЮДЖЕТ - БОЛЕЕ 10 000 000 ₽

2

БЕСПЛАТНОЕ продвижение вашей компании

2.1. размещение информации о вашей компании на портале Партнёрства www.megapol.ru, с указанием сайта, телефонов и адреса.

3

Обмен опытом, общение и выстраивание взаимоотношений с коллегами

3.1. партнёрская сеть (более 90 офисов) в 67 городах России, Подмосковье и Европе;

3.2. более 1 000 профессионалов рынка недвижимости online (форум Корпорации, закрытый чат в Skype для руководителей);

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО «КР «МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»

БОЛЕЕ 95 ОФИСОВ В 69 ГОРОДАХ

ГОДОВОЙ БЮДЖЕТ - БОЛЕЕ 10 000 000 ₽

4

Максимальная поддержка сотрудников всех департаментов Партнёрства

- 4.1. отдел по общим вопросам и коммуникациям с участниками Партнёрства
- 4.2. IT-департамент
- 4.3. PR-департамент
- 4.4. Юридический департамент
- 4.5. Департамент маркетинга и рекламы

5

Специальные условия членства в РГР и ГРМО

- 5.1. Членство в ГРМО и РГР в качестве коллективного члена Корпорации на специальных условиях - 16 500 рублей в год.

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО «КР «МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»

БОЛЕЕ 95 ОФИСОВ В 69 ГОРОДАХ

ГОДОВОЙ БЮДЖЕТ - БОЛЕЕ 10 000 000 ₽

6

Дополнительные преимущества

7.1. Специальные условия от собственного кредитно-потребительского кооператива «Дом», созданного при Некоммерческом партнерстве «КР «Мегаполис-Сервис»:

- возможность получить аккредитацию риэлторской компании в кредитно-потребительском кооперативе «ДОМ» созданном при Корпорации;
- получение ипотечных кредитов, в том числе и краткосрочных займов в КПК «ДОМ», со сроками выдачи денег в течение 3 дней с момента подачи заявки и принятия положительного решения;
- агентское вознаграждение от КПК «Дом» за каждый выданный ипотечный заем в размере 1% от суммы кредита, а также предоставление клиентам участников Корпорации скидки в размере 1% годовых от стандартных условий;
- возможность создания в КПК «ДОМ» мотивационной накопительной программы для удержания Ваших сотрудников;

7.2. Наличие собственного Компенсационного фонда и фонда Коллективного страхования профессиональной ответственности (аналогично СРО);

7.3. Участие в совместных инвестиционных проектах;

7.4. Участие в совместных корпоративных мероприятиях;

7.5. Оказание благотворительной помощи через специальный фонд, созданный при Некоммерческом партнёрстве «КР «Мегаполис-Сервис».



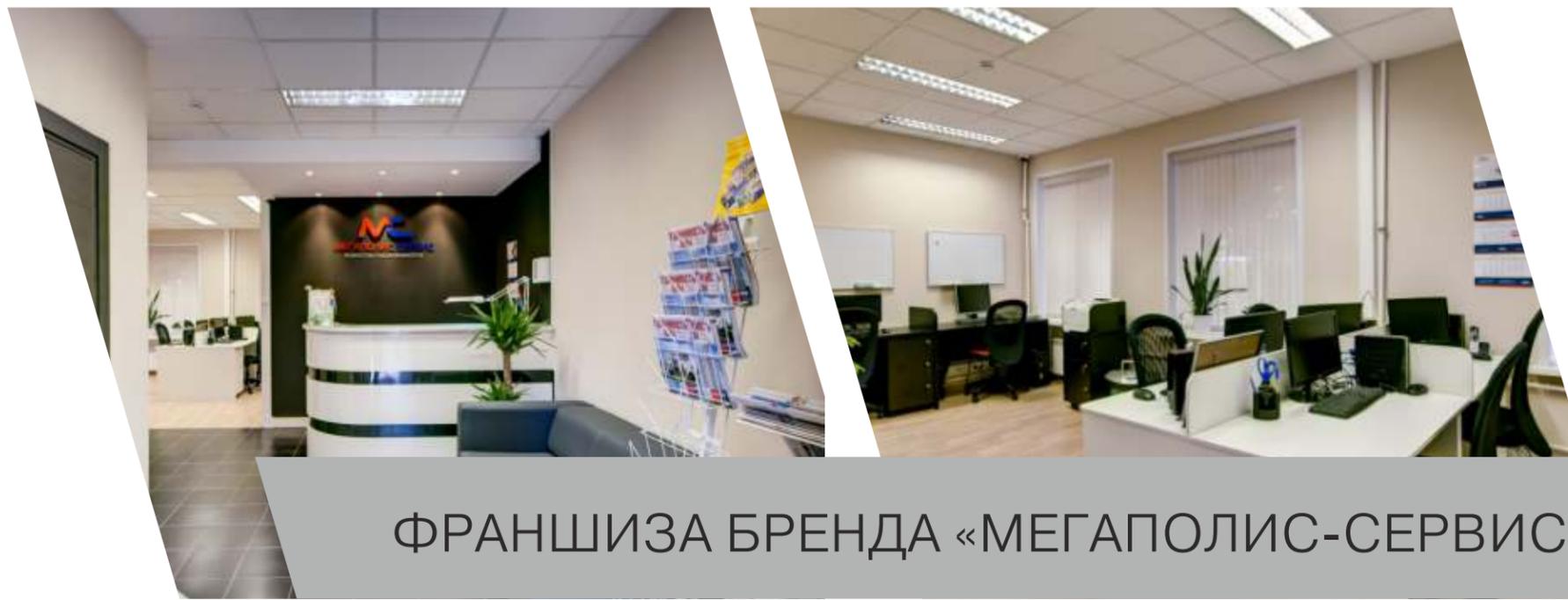
«МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»
Г. ПАВЛОВСКИЙ ПОСАД

2013
осень

- количество офисов - 1
- количество агентов - 11

2014
осень

- количество офисов - 2
- количество агентов - 22



2

«МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»
Г. ЭЛЕКТРОСТАЛЬ

2013

- количество офисов - 2
- количество агентов - 21

2014

- количество офисов - 4
- количество агентов - 39





«МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»
Г. ЕГОРЬЕВСК

2013

- собственный Бренд «ЕДН» лидер рынка г. Егорьевск
- количество офисов - 1
- количество агентов - 11

2014

- собственный Бренд «ЕДН» и Бренд «Мегаполис-Сервис»
- количество офисов - 2
- количество агентов - 21
- рост валовой выручки более 50%



ФРАНШИЗА БРЕНДА «МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»

4

«МЕГАПОЛИС-СЕРВИС» Г. НОГИНСК

2013
осень

- открытие нового офиса и набор команды агентов

2014
осень

- количество агентов - 11
- средняя валовая выручка по итогам года -
1 000 000 ₺/месяц



ФРАНШИЗА БРЕНДА «МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»

ПАУШАЛЬНЫЙ
(РАЗОВЫЙ ПЛАТЕЖ)

60 000 ₹ / 150 000 ₹

ФИКСИРОВАННЫЕ ПЛАТЕЖИ
ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БРЕНДА
«МЕГАПОЛИС-СЕРВИС»
начинаются только с 7 месяца
(с момента регистрации договора)

3 000 ₹ и постепенно
увеличиваются до 10 000 ₹
к 19 месяцу

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**