



Marchi



MARCHI RUOLI E COMPENSI

ROYALTY, LEADER, TEAM

Presentazione progetto, ruoli e modalità di partecipazione quindi ripartizione dei compensi.

MARCHI RUOLI E COMPENSI

ROYALTY, LEADER, TEAM

PREMESSA

Il progetto si compone di due marchi, in funzione del pubblico obiettivo:

- **Risolutori immobiliari:** è il marchio istituzionale usato per rivolgerci al pubblico professionale
- **Casa Pignorata Cosa Fare:** è il marchio che il Cliente vede sul portale di acquisizione contatti

L'obiettivo è fornire un servizio sul territorio di Saldo e Stralcio immobiliare grazie alla collaborazione di consulenti con competenze specifiche in ambito finanziario/immobiliare. L'Affiliato percepisce importanti compensi sulla base del Valore che porta all'interno dell'operazione.

OFFERTA

Ti diamo formazione e assistenza gratuita in tutte le fasi, ti troviamo i clienti e ti spieghiamo come trovarne altri in autonomia.

PROFILI

Si può sempre contare sulla squadra, c'è sempre qualcuno che può rispondere a qualsiasi quesito. Tre i profili principali

- **Commerciale:** acquisisce le operazioni, è l'interfaccia con il cliente, cura l'eventuale vendita dell'immobile.
- **Tecnico:** Valuta, pianifica, coordina l'operazione.
- **Liquidatore:** Negozia i debiti e definisce la strategia di liquidazione tra creditori, acquirenti, notaio e tribunale.

A margine il SEGNALATORE, propone l'operazione e mette in contatto con il potenziale cliente, senza collaborare con il team.

TEAM

Arriveranno più richieste di quante si potranno gestire, incoraggiamo quindi la costituzione di team locali. Ogni profilo (Team Leader) può coinvolgere altri professionisti del medesimo o di altri profili. Suggeriamo un piano di riparto degli utili interno al team pur lasciando libertà di decisione al Team Leader.

COMPENSI

Distribuiti sull'utile netto dell'operazione, minimo 10-15K€.

VALORE NELLA OPERAZIONE, VALORE NEL TEAM

Non vuole essere un gioco di parole, il Valore trainante del progetto è il Valore del contributo che la persona apporta nelle operazioni.

La formazione e il supporto è garantito dai Mentori, chiediamo volontà e determinazione.

Il risultato è frutto del Valore del Team.

Team, spesso il primo membro e l'amico o parente con le stesse passioni, è funzionale per la gestione delle pratiche ed è Volano per la crescita dei guadagni.

Royalty	10%
Commerciale	30%
Tecnico	30%
Liquidatore	30%

Segnalatore 10% a scalare sull'utile dell'operazione

COME INIZIARE

Approfondimento

Ti troviamo i clienti, ti mettiamo in condizioni di guadagnare immediatamente facendo da subito operazioni, anche se non hai esperienza o competenze specifiche grazie ai mentori della squadra. Avrai gratuitamente una formazione sul campo impagabile, senza spendere migliaia di euro in corsi di saldo e stralcio immobiliare. Realizzando importanti guadagni in modo equo in funzione del valore che si porta all'interno dell'operazione.

Acquisizione clienti

Il primo passo è avere contatti di clienti motivati da cui acquisire la delega, vi saranno forniti.

Sarà pubblicata una pagina del nostro portale di acquisizione www.casa-pignorata-cosa-fare.it configurata sull'affiliato con i suoi riferimenti, il suo numero di telefono diretto e le richieste provenienti saranno indirizzati direttamente alla mail personale dell'affiliato. È compreso lo sviluppo web il Brend, le campagne ottimizzate sull'esperienza accumulata sulle campagne fatte sul territorio.

All'affiliato sarà richiesto il solo rimborso delle spese vive delle campagne documentate. L'affiliato potrà attivare o spegnere le campagne in qualsiasi momento. Con un budget di circa 30€ abbiamo verificato l'acquisizione di sufficienti contatti da cui selezionare circa due operazioni valide al mese¹. In pratica l'affiliato rimborsa le campagne necessarie a lui stesso per l'acquisizione dei suoi stessi clienti.

Affiliazione

Per l'affiliazione sarà richiesto oltre alla sottoscrizione di un patto di riservatezza in merito alle metodologie ed al modello, una quota d'ingresso di €150 che comprende:

- Biglietti da visita per presentarsi con il Brend presso i clienti,
- La pagina web di acquisizione clienti configurata per inviare clienti direttamente all'affiliato con tutti i suoi riferimenti.
- Mail personale nominativo@casacosafare.it.
- Accesso al cloud per la condivisione delle operazioni in lavorazione.
- Accesso ai contratti e alla documentazione standard per la lavorazione delle pratiche
- Formazione operativa Saldo e stralcio Immobiliare.
- Campagne di acquisizione clienti fino esaurimento della quota d'ingresso.

¹ L'efficacia delle campagne è condizionata alla zona d'interesse dell'affiliato, la stessa campagna fatta su Roma avrà costi e rendimenti diversi se fatta su Pordenone