

МОДЕЛЬ РОЗДІЛЕННЯ МІЖНАРОДНА ПРОГРАМА АФІЛІРОВАНОГО ПАРТНЕРА

Дата набуття чинності: 01.11.2023 (Ver. 01)

ДОХІД

Вступ

- Дохід - це весь грошовий потік, який наша компанія отримує від надання послуг.
- Вартість наших послуг чітко визначена в наших контрактах з забудовником/девелопером.
- На внутрішньому жаргоні ми називаємо цей дохід, який ми також називаємо комісією за обслуговування, нашою валовою комісією.
- Плата за послугу сплачується забудовником/девелопером тільки нашій компанії, прямі платежі бізнес-партнерам не здійснюються.
- Компанія може отримувати ці платежі готівкою, банківським переказом або кредитною картою.
- Всі ці кошти вносяться на наш банківський рахунок в іноземній або місцевій валюті. Ми надаємо перевагу таким валютам, як EUR, USD, GBP.
- Компанія виплачує платежі з валових комісійних бізнес-партнерам банківським переказом/SWIFT.
- Комісійні виплати нашим бізнес-партнерам здійснюються щотижня. Комісійна винагорода від зібраної виручки за поточний тиждень виплачується у вівторок наступного тижня.

Високий комісійний дохід

Продавець, який ефективно працює в нашій бізнес-моделі, завжди знає, що він отримає основну частину комісії.

Як Riviera Homes, ми маємо дуже щедрий план розподілу прибутку. Ми пропонуємо кожному партнеру можливість працювати з максимальною комісією 65/35.

Комісія брутто / нетто

Згідно з політикою компанії, з усіх транзакцій відраховується 4% (1% як адміністративні витрати + 3% як бюджет організації). Валова комісія - це дохід до вирахування цих 4%, а чиста комісія - це дохід, який ми ділимо між собою після вирахування 4%.

Приклад: Ми отримуємо комісійний дохід у розмірі 10,000 євро від нашого клієнта. Після вирахування 4% (400 євро) на управлінські витрати та організаційний бюджет Riviera Homes, решта 9,600 євро будуть розділені між нами.

Роздільна модель (Split Model)

Роздільна модель	Бізнес-партнер	Компанія
Classic	35%	65%
Superior	50%	50%
Elite	65%	35%

У нашій моделі розподілу наш дохід завжди ділиться між партнером і компанією після вирахування адміністративних витрат і бюджету організації, тому ми використовуємо терміни "брутто (валова) комісія" і "нетто (чиста) комісія".

Хоча в різних країнах наші комісійні доходи та виплати деноміновані в різних валютах, ми ведемо всі наші фінансові рахунки в євро - €.

План А. - REFERRAL

Показник частки може збільшуватися від 35/65% до 50/50% залежно від обсягу продажів.

- План продажу (CAP): 40,000 євро валових комісійних на рік
- Стиль роботи **"Знайти, відібрати, спрямувати"**
- Поїздки з потенційним клієнтом необов'язкові

План комісійних винагород пропонує два різні рівні розподілу залежно від суми комісійних, отриманих протягом попереднього календарного року. Це забезпечує мотивацію почати наступний рік з більш високих комісійних. Існує поріг для тих, хто генерує 40,000 євро валових комісійних. Після подолання цього порогу наш партнер одразу збільшує свою винагороду до 50/50% на рік, що залишився.

Classic - 35/65

Новий партнер або партнер, який згенерував менше 60,000 євро комісійного доходу за попередній календарний рік, почне новий звітний рік на цьому рівні.

Superior - 50/50

Наш партнер, який заробив понад 60,000 євро комісійного доходу за попередній рік, одразу починає новий звітний рік з більш високим рівнем 50/50.

План Б. - SELLER

Показник частки може збільшуватися від 50/50% до 65/35% залежно від обсягу продажів.

- План продажу (CAP): 80,000 євро валових комісійних на рік
- Стиль роботи "**Знайти, відібрати, супроводжувати**"
- Поїздки з потенційним клієнтом є обов'язковими

Схема комісійних продавця пропонує два різні рівні розподілу залежно від суми комісійних, отриманих за попередній календарний рік. Це забезпечує мотивацію почати наступний рік з більш високих комісійних. Існує поріг для тих, хто генерує 80,000 євро валових комісійних. Після перетину цього порогу наш партнер одразу ж збільшує свою винагороду до 65/35% на рік, що залишився.

Superior - 50/50

Новий партнер або партнер, який заробив менше 100,000 євро комісійних за попередній календарний рік, розпочинає новий звітний рік на цьому рівні.

Elite - 65/35

Партнер, який заробив понад 100,000 євро комісійного доходу за попередній рік, одразу почне новий звітний рік з більш високого рівня - 65/35%.

ВИТРАТИ

Операційні витрати

Компанія оплачує такі витрати, як трансфер з аеропорту, проживання, ознайомлення потенційного клієнта з проектом, оглядові екскурсії, представницькі витрати, частування тощо, з власного бюджету. Під час продажу 3% від валового доходу виділяється як бюджет організації і забезпечує грошовий потік для потенційних майбутніх продажів.

Додаткові витрати

Іноді для закриття угоди потенційному клієнту надаються поступки. Ці фінансові поступки (цінова знижка, побутова техніка в подарунок до квартири, кондиціонер у кожній кімнаті тощо)

записуються як витрати на цю транзакцію, і після валової комісії ці витрати вираховуються до чистої комісії.

Бізнес-партнер і компанія повинні узгодити ці додаткові витрати, перш ніж вони будуть понесені. Однак, взаємно узгоджені витрати можуть бути записані як додаткові витрати.

ЗБОРИ ТА ПЛАТЕЖІ

Завчасні продажі

При завчасній продажі проектів, переговори з забудовниками/девелоперами проводяться нами прозоро. Права покупця максимально захищені. Всі отримані знижки відображаються безпосередньо покупцю. Комісійні надходять 100% в найкоротше можливий термін. Комісійні виплати завершуються протягом 2 тижня після отримання.

Продаж у розстрочку

При продажах проектів у розстрочку, забудовники/девелопери, як правило, сплачують комісійні платежі наступним чином: Половина комісійного платежу сплачується, коли платежі досягають 50% від вартості нерухомості, а інша половина комісійного платежу сплачується, коли платежі досягають 100%.

Riviera Homes зазвичай намагається зібрати, принаймн, і половину комісійного платежу безпосередньо під час першого внеску в розмірі 25-40%.

Спосіб оплати

У закордонних проектах клієнти можуть платити з України або з-за кордону готівкою, карткою, банківським переказом або криптовалютою.

Якщо наш клієнт платить забудовнику/девелоперу готівкою та іноземною валютою, ми отримуємо нашу винагороду готівкою і виплачуємо нашу частку нашому бізнес-партнеру в іноземній валюті.

В інших випадках рахунки-фактури виставляються, а платежі, отримані у вигляді банківських переказів, здійснюються в місцевій валюті. Бізнес-партнер чітко бачить спосіб оплати в договорі з клієнтом. При необхідності компанія допомагає в конвертації місцевої валюти в іноземну на найбільш вигідних умовах.

Компанія бере на себе всі складні транзакції, такі як виставлення рахунків, ПДВ, податок на прибуток, податок на репатріацію, курсові різниці, банківські витрати тощо. Крім того, вона звільняє своїх бізнес-партнерів від таких ситуацій, як отримання ліцензії на ведення ріелторської діяльності та дозволу на працевлаштування.

ІНШІ ВИТРАТИ

Приховані витрати

Riviera Homes зобов'язується, що не буде ніяких прихованих витрат або витрат, крім 4%, які вона отримає під час продажу в якості управлінських витрат та організаційного бюджету.

Однак, коли компанія платить бізнес-партнерам індивідуально після розподілу комісії, якщо сума, що підлягає сплаті, обкладається податками та/або додатковими відрахуваннями, що належать бізнес-партнеру відповідно до закону, компанія вираховує ці додаткові витрати із суми комісії. Надає документ.

Для того, щоб не допустити нав'язування такого платежу, компанія оцінює всі можливі альтернативи і вживає запобіжних заходів.

Особисте просування

Бізнес-партнери покривають власні щоденні витрати, такі як транспортні, комунікаційні, представницькі витрати, а також витрати на рекламу та соціальні мережі, які необхідно зробити для особистого визнання.

Витрати на відрядження

Витрати, пов'язані з транспортуванням до місця призначення (трансфер з аеропорту, авіаквитки, страхування тощо), бізнес-партнери покривають самостійно. Витрати, пов'язані з роботою в місці призначення (трансфер з аеропорту, проживання, показ проекту потенційному покупцю, оглядова екскурсія, представницькі витрати тощо) бере на себе компанія.