

## 1. Продукт

### ♦ Что мы продаём

**SINOSURE** — государственная китайская страховая компания, которая страхует китайских поставщиков кредитных рисков (от неоплаты) со стороны зарубежных покупателей, в том числ покупателей из России.

**Это дает импортерам из России возможность получать отсрочку платежа** от поставщиков в Китае на срок до 90 дней.

### ♦ Что получает клиент

- Покупка товара в Китае **без 100% предоплаты**.  
*Клиент вносит поставщику аванс 20-30%, а остаток оплачивает поставщику через 90 дней после отправки товара из Китая.*
- Отсрочка платежа **напрямую от поставщика** без третьи лиц в сделке  
Снижение финансовой нагрузки для импортера
- Рост объёмов закупок без привлечения банковского кредита
- Возможность подбирать поставщиков, с которыми передают на отсрочку платежа

### ♦ Newmark Finance:

- Решает задачу клиента с получением отсрочки платежа от поставщиков в Китае
- Консультирует и сопровождает клиента
- Подготавливает компанию к проверке,
- Регистрирует в Sinosure
- Сопровождает процедуру кредитного расследования в Sinosure с целью оформления кредитного лимита Sinosure на покупателя под контракт с поставщиком
- По необходимости: согласовывает с поставщиками отсрочку платежа силами своего Китайского офиса

---

## 2. Какие боли клиента закрывает отсрочка платежа

- Нужно платить 100% предоплаты китайскому поставщику
- Заморожены деньги в товаре и логистике
- Не хватает оборотных средств для роста

- Банки не дают кредит / Дорогое кредитование / Нужен залог
- Требуется расширить ассортимент
- Требуется давать отсрочку платежа конечному покупателю
- Необходимо обеспечить неснижаемый складской запас

👉 **Ключевая ценность:**

*Клиент платит за товар после его производства / отгрузки / продажи.*

---

### 3. Характеристики инструмента

- Без залога
  - Дешевая отсрочка - от бесплатно, в среднем 1% от инвойса за 90 дней отсрочки (4% годовых)
  - Кредитный лимит револьверный - восстанавливается оплаты поставщику
  - Срок отсрочки - до 90 дней с даты отправки товара из Китая
  - Срок оформления - 45 дней. Этот срок нужно закладывать ДО внесения аванса поставщику по новым заказам
- 

### 4. Требования к клиенту (предварительный фильтр)

Клиент **подходит**, если:

- Импортирует товары из Китая (или планирует)
- Белый импорт и прямой контракт с поставщиком
- Годовой оборот **от 50 млн рублей** за прошлый отчетный год
- Компания **прибыльная**
- Не санкционные коды товаров

Клиент **не подходит**, если:

- Не планирует закупки в Китае
  - Не может / Не хочет работать в белую (например если КАРГО)
  - Санкционные коды товаров и параллельный импорт
  - Годовой оборот менее **30 млн рублей** за прошлый отчетный год
  - Компания **убыточная**
  - Планируемые закупки **менее 100 000 usd** в год
  - Разовая закупка
-

## 5. Вопросы на выявление потребности (обязательно задать)

Цель — понять, есть ли реальный интерес к отсрочке.

1. Импортируете ли вы товары из Китая / Планируете ли импорт из Китая?
  2. Есть ли поставщики которые **не** дают отсрочку?
  3. Было бы интересно получить отсрочку от поставщиков в Китае?
- 

## 6. Вопросы на квалификацию лида

1. Какие товары покупаете в Китае?

*проверка на санкционные товары и параллельный импорт*

2. Белый импорт?
3. Есть ли действующие поставщики в Китае?
4. Прямой контракт с поставщиком?
5. Компания прибыльная? Нет убытка?
6. **ИНН компании (если ИНН не известен)**
7. **Когда удобно провести видеовстречу с экспертом?**

## 7. Вопросы на квалификацию лида

---

## 8. Как агенту согласовать встречу с клиентом

**Рекомендуемая формулировка:**

*Предлагаю провести видеовстречу с экспертом, чтобы обсудить возможности применения Sinasure в вашем бизнесе с целью получения отсрочек от поставщиков в Китае.*

*Эксперт расскажет все ключевые детали и подготовит дорожную карту и коммерческое предложение после встречи. Длительность встречи до 1 часа.*

*Подходит такой формат?*

*Отлично! В какие даты Вам будет удобно?*

---

## 9. Передача лида в Newmark Finance

### ♦ Шаг 1. Передача лида в Telegram-чат:

Newmark Finance - MSA: Sinosure (Синошур)

Агент направляет в чат:

- **ИНН компании**
- Удобные для клиента даты для встречи
- Не стандартный вопрос от клиента (при наличии)

 Без ИНН проверка не начинается.

---

### ♦ Шаг 2. Проверка Newmark

Newmark Finance:

- проверяет соответствие требованиям SINOSURE
- проверяет на дубли в CRM (если это **активный** клиент в СРМ - лид не принимается)
- подтверждает возможность работы с клиентом
- направляет **доступные слоты для встречи**

Слоты для встреч - это информация о времени доступном для встречи:

*В какое время менеджеры Newmark могут провести встречу с клиентом, на основании текущих календарей на момент запроса.*

*После согласования времени встречи с клиентом - необходимо подтвердить слоты с Newmark, чтобы исключить вероятность, что предоставленный слот не был занят за время ожидания.*

---

### ♦ Шаг 3. Согласование встречи с лидом

Агент:

- предлагает клиенту встречу **из полученных слотов**  
подтверждает удобную дату и время с клиентом
- сообщает клиенту, что встречу проведет уполномоченный партнер **MSA** - эксперт от компании Newmark Finance

- Согласовывает участие ЛПР на встрече со стороны клиента.  
К ЛПР относятся:
  - Финансовый директор,
  - Руководитель ВЭД / Отдела закупки
  - Генеральный директор
  - Собственник бизнеса
  - Коммерческий директор
- Рекомендации для клиента к встрече\*:
  - Подключаться с компьютера (не с телефона)
  - В стационарном режиме - Не в дороге (чтобы был сфокусирован на встрече)
  - Закладывать на встречу 1 час
  - Включенная камера (при наличии)

\* - данные рекомендации связаны с прямым влиянием на конверсию из встречи в

#### **Важно:**

1. Встреча с лидом назначается на ранее чем на следующий день
2. Слоты которые всегда заняты для встреч и в это время не получится провести встречу:
  - a. Понедельник 16.00-17.00
  - b. Вторник 10.00-11.00
  - c. Среда 14.00 - 16.00
  - d. Пятница 17.00

---

#### **♦ Шаг 4. Подтверждение встречи**

Агент сообщает в Telegram-чат: **Newmark Finance - MSA: Sinosure (Синошур)**

- подтвержденную с клиентом дату и время
- контакты клиента:
  - телефон
  - email
- запрашивает **ссылку на встречу**
- ссылку отправить клиенту
- в день встречи подтвердить с клиентом, что встреча в силе **или** предоставить контакты клиента в Newmark, чтобы менеджеры Newmark подтвердили встречу

Newmark:

- направляет ссылку на встречу Агенту
- фиксирует встречу в CRM

- направляет ссылку клиенту **при наличии** почты клиента
- 

## 10. Цель агента (коротко)

- выявить интерес
- задать вопросы на соответствие требованиям
- получить ИНН
- организовать встречу

- ✗ Агенту **не нужно продавать продукт и консультировать по продукту**
  - ✗ Агент **не обещает клиенту лимиты и сроки**
- 

## Короткая формула работы агента

Есть импорт из Китая → Интерес к отсрочке → ИНН → Проверка → Встреча с Newmark Finance