

1. Продукт

◆ Что мы продаём

SINOSURE – государственная китайская страховая компания, которая страхует китайских поставщиков кредитных рисков (от неоплаты) со стороны зарубежных покупателей, в том числе 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 объемов 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 лидера

8. Как агенту согласовать встречу с клиентом

Рекомендуемая формулировка:

Предлагаю провести видеовстречу с экспертом, чтобы обсудить возможности применения Sinosure 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 CRM - 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 лицом

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 лицом назначается на ранее чем на следующий день
 2. Слоты которые всегда заняты для встреч и в это время не получиться 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