



Методические материалы для менеджеров

Проверенная репутация на рынке

Первое предприятие нашей группы компаний было основано в 2013 году с целью инвестиций в зарубежные фармацевтические компании. Начиная с 2014 года, в ответ на западные санкции, компания сместила акцент в сторону отечественной фармацевтики. На выбор направления инвестирования повлияли многие факторы. Кроме санкций, причинами для инвестирования в отечественную фармацевтику стали растущий спрос на лекарства. Все эти годы «МедФарм» успешно вкладывает средства в отечественные фармацевтические исследования и разработки, завоевав доверие многочисленных партнёров.

Государственная поддержка

Компании, входящие в группу «МедФарм», участвуют в национальной медицинской программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» («Фарма 2020») и получают поддержку и льготы от государства. Программа продлена до 2024 года и включает множество механизмов содействия. Это и возмещение части затрат, помощь в организации производства, реализации медицинских изделий. Это позволяет нам развиваться в приоритетном режиме.

Рост фармацевтического рынка

В связи с пандемией, фармацевтика во всём мире становится более значимой, активно развивающейся отраслью. Внимание всех людей сейчас приковано именно к ней. Российский рынок медицинских препаратов тоже стремительно развивается. Сегодня, как никогда, актуально создание качественных и недорогих аналогов зарубежным лекарствам.

Высокие процентные ставки

Форма собственности нашей компании позволяет предлагать более высокие, чем в банках, проценты по вкладам. Вы можете получать ставки, которые превышают их в 4 раза. На ваш выбор — несколько привлекательных пакетов выплатами от 13% до 22% годовых.

Успешное развитие

Доходность компании по некоторым направлениям — 140%. Своевременное реагирование на тенденции времени

Вклад в отечественную фармацевтику

1. 7 причин инвестировать в «МедФарм»

Вы не просто получаете высокий доход, а ещё и участвуете в развитии российской медицины. В создании качественных отечественных препаратов – аналогов зарубежным.

Наши основные направления — инвестиции в научную разработку и производство ведущих медицинских препаратов для лечения рака, заболеваний сердца и острых вирусных инфекций. Значительная часть средств направляется на развитие клиник и медицинских центров, которые специализируются на этих заболеваниях.

Забота о своей стране

Инвестиции в отечественную фармацевтику — это то, чем реально можно гордиться. Рассказывать внукам, что вы участвуете в процессе восстановления российской экономики. Что и от вас лично тоже зависит, какими будут цены в наших аптеках.

Инвестируйте в «МедФарм», чтобы получать высокий доход и гордиться, что лично поддерживаете отечественную фармацевтику.

2. ПК

Потребительский кооператив (ПК) — это одна из разновидностей кооперативов. Потребительским кооперативом является добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения собственных потребностей в товарах и услугах, первоначальное имущество которого складывается из паевых взносов.

Другими словами, потребительские кооперативы (ПК) — это подобие касс взаимопомощи. Люди или компании одного региона, профессии, рода деятельности, социального статуса объединяются, чтобы самим решать свои финансовые задачи. Они скидываются в фонд финансовой взаимопомощи и сами же могут одалживать часть этих общих денег под проценты (например, фермеры могут создать сельскохозяйственный ПК и брать в нем займы на посевную). Деятельность ПК в России регулируется Законом РФ "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации" от 19.06.1992 N 3085-1, федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации» и другими законами о потребительских кооперативах.



1. Надёжные деловые партнёры

Объектами инвестирования «МедФарм» становятся исключительно ведущие фармацевтические предприятия. Известные и прибыльные.

3. Гарантии компании

2. Работа в рамках закона

Компания работает в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Отношения между «МедФарм» и пайщиками закреплены официальным договором.

3. Контроль со стороны государства

За деятельностью компании постоянно следят государственные надзорные органы. «МедФарм» регулярно проходит проверки ЦБ и Росфинмониторинга, ежемесячно сдаёт налоговую и финансовую отчетность.

4. Активная позиция на рынке

Компания постоянно принимает участие в тематических выставках, семинарах, конференциях, включая мероприятия при правительстве РФ.

5. Успешное развитие

Из года в год «МедФарм» демонстрирует устойчивое укрепление позиций. По актуальным направлениям прибыль от инвестиций — более 140%.

6. Проверенная репутация

Компания работает на рынке инвестиций в фармацевтическом сегменте с 2013 года. За это время заработала авторитет среди многочисленных партнёров и клиентов.

7. Стоимость активов намного выше обязательств перед пайщиками

Все денежные средства пайщиков инвестируются в надёжные предприятия фармакологической отрасли и медицины. Успешные и приносящие стабильно высокий доход.

8. Перспективное направление

Компания инвестирует в медицину и российский фармацевтический рынок. Одна из немногих областей, в которой наблюдается подъём.

Согласно закону, делать инвестиции в потребительский кооператив могут только члены этого кооператива (пайщики). Членами потребительского кооператива (пайщиками) могут быть физические лица, достигшие возраста 18 лет, и (или) юридические лица.

4. Заключение договоров

Чтобы вступить в ПК необходимо:

1. Подать в Правление ПК заявление о вступлении, внести обязательный паевой взнос в размере 50 руб. (при выходе из членов ПК паевой взнос возвращается). При этом нужно предоставить паспорт, копию свидетельства ИНН и копию свидетельства СНИЛС.
2. Заключение договора размещения инвестиций согласно выбранной программы.

Весь процесс оформления занимает не более 10 минут.

- Договор заключается на срок от 4-х до 18-и месяцев.
- Возможность получать выплаты процентов ежемесячно или в конце срока действия договора с капитализацией процентов.
- Пополнение суммы инвестиций в течение всего срока действия договора.
- Частичное или полное досрочное снятие сбережений возможно только через 30 дней с момента подачи заявления.
- Выплата процентов на банковский счет или наличными в офисе компании.

5. Общение с клиентами

Установление контакта с клиентом – первый и очень важный этап общения. От того, как пройдет ваша первая встреча, какое впечатление вы произведете, зависит заключение договора. Наблюдая за вами, клиент должен понять, можно ли вам доверять, насколько вы уверены в товаре, который продаете, можете ли вы решить его проблему.

Нужно стремиться к тому, чтобы потенциальный клиент уже при первой встрече понял, что перед ним – уравновешенный и доброжелательный человек, профессионал в своей области. Говорите отчетливо, не «глотаите» слова. Громкость голоса должна быть средней (слишком громкая речь может быть воспринята, как агрессия, слишком тихая – как неуверенность). Интонация должна быть уверенной, но доброжелательной.

Говорите не быстро, но и не слишком медленно. Давайте клиенту время на обдумывание Ваших слов. В идеале для достижения взаимопонимания вы должны быть на одной волне с собеседником, вступая с ним в резонанс по речевым характеристикам. Нужно научиться «отзеркаливать» манеру говорить – это лучший путь к успешному общению. Теплая эмоциональная волна гарантирует заключение договора!

Необходимо дать профессиональные советы, показать преимущества той или иной программы инвестирования. При телефонном разговоре, наша задача заманить клиента в офис! В процессе разговора задаем наводящие на инвестицию вопросы.

Пример:

1. «А хотите узнать, сколько Вы можете заработать вместе с нашей компанией?»
2. «А вы знаете, что при инвестиции, например в 1 млн руб., Вы каждый месяц можете зарабатывать 8333 руб. в месяц!!! А за год это уже 100 000 рублей! Представляете????!!!!!»

После заключения договора с клиентом, ненавязчиво расскажите о бонусах и поощрении клиента, если по его рекомендации придет потенциальный клиент.

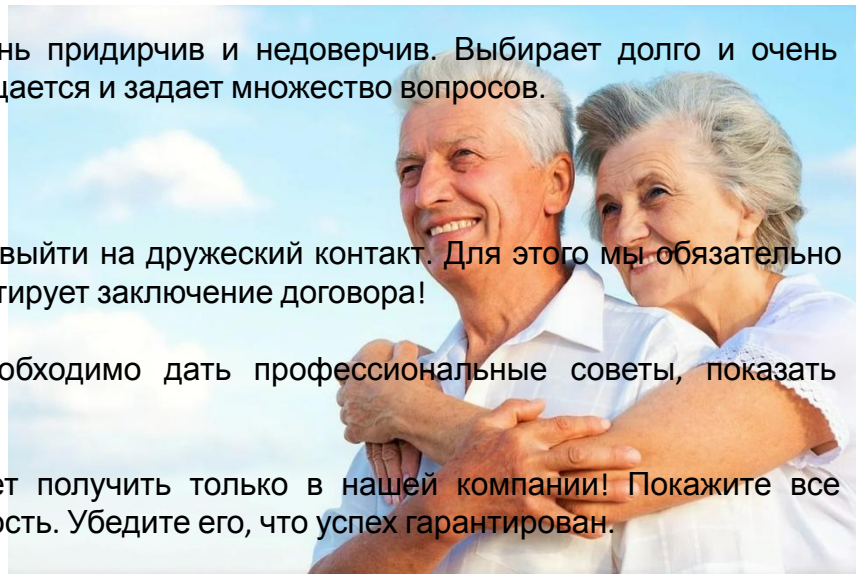
6. Психотип клиента

Внешние характеристики клиента:

Человек в возрасте от 50 лет, сдержан, осторожен, очень придирчив и недоверчив. Выбирает долго и очень тщательно, ищет скрытые недостатки, с удовольствием общается и задает множество вопросов.

Как работать с этим психотипом клиентов:

- Менеджеру необходимо найти индивидуальный подход / выйти на дружеский контакт. Для этого мы обязательно предлагаем чай/кофе! Теплая эмоциональная волна гарантирует заключение договора!
- Набраться терпения и отвечать на все вопросы. Необходимо дать профессиональные советы, показать преимущества той или иной программы инвестирования.
- Обязательно убедить, что такое предложение он может получить только в нашей компании! Покажите все достоинства выбора. Он боится брать на себя ответственность. Убедите его, что успех гарантирован.
- Если клиент пришел не один, ищите поддержку у сопровождающего лица.
- В процессе разговора задаем наводящие на инвестицию вопросы.



7. Приветствие и презентация компании

- Здравствуйте! Вас приветствует потребительский кооператив «МедФарм». Меня зовут «ИМЯ». Скажите, как я могу к Вам обратиться? «КЛИЕНТ»

Если Вы не против, я сделаю презентацию нашей компании с выгодным предложением для Вас.

Первое предприятие группы компаний «МедФарм» было основано в 2013 году с целью инвестиций в зарубежные фармацевтические компании. Начиная с 2014 года, в ответ на западные санкции, компания сместила акцент в сторону отечественной фармацевтики. На выбор направления инвестирования повлияли многие факторы. Кроме санкций, сыграли свою роль и рост курса валют и цен на препараты, и пандемия, усилившая спрос на лекарства. В условиях Covid-19, они смогли предвидеть рост спроса на определённые группы товаров. Что оказало серьёзное влияние на финансовую мощь компании. Доходность компании по некоторым направлениям — 140%.

На данный момент компания предлагает несколько вариантов инвестирования денежных средств для наших клиентов. С ежемесячными выплатами или капитализацией процентов:

Сумма (руб.) / Срок / Годовые проценты	4 месяца	8 месяцев	12 месяцев	18 месяцев
50 000 - 250 000 (программа «Прибыльный старт»)	13,00%	16,00%	18,00%	19,00%
250 001 - 500 000 (программа «Сберегательный»)	14,00%	17,00%	19,00%	20,00%
500 001 - 1 000 000 (программа «Доходный»)	15,00%	18,00%	20,00%	21,00%
От 1 000 001 (программа «Премиум»)	16,00%	19,00%	21,00%	22,00%

Какая программа Вам больше подходит? Я могу прямо сейчас рассчитать Ваш ежемесячный доход!



1. Каким образом я могу сделать инвестицию в ПК «МедФарм?»

8. Ответы на вопросы

Согласно закону, делать инвестиции в Потребительский кооператив могут только члены этого кооператива (пайщики). Членами потребительского кооператива (пайщиками) могут быть физические лица, достигшие возраста 18 лет, и (или) юридические лица. Чтобы вступить в ПК необходимо:

1. Подать в Правление ПК заявление о вступлении (в офисе компании), внести обязательный паевой взнос в размере 50 рублей (при выходе из членов ПК паевой взнос возвращается). При этом нужно предоставить паспорт, копию свидетельства ИНН и копию свидетельства СНИЛС.

2. Заключить договор размещения инвестиций согласно выбранной программы.

Весь процесс оформления занимает не более 10 минут.

2. Что такое Потребительский кооператив?

— Потребительский кооператив (ПК) организация, целью которой является оказание сберегательных услуг (приём вкладов) и услуг по выдаче займов своим участникам (пайщикам) под проценты. ПК является добровольным объединением граждан, созданным для организации услуг финансовой взаимопомощи друг другу. Другими словами, потребительские кооперативы (ПК) — это подобие касс взаимопомощи. Люди или компании одного региона, профессии, рода деятельности, социального статуса объединяются, чтобы самим решать свои финансовые задачи. Они скидываются в фонд финансовой взаимопомощи и сами же могут одалживать часть этих общих денег под проценты (например, фермеры могут создать сельскохозяйственный ПК и брать в нем займы на посевную).

3. Возможно ли пополнение действующего договора или можно открыть только новый договор инвестирования?

— Да, Вы можете пополнить действующий договор в любое время. Минимальная сумма пополнения 50 000 рублей. Для пополнения действующего договора необходимо приехать в офис компании и предоставить действующий договор и паспорт.

— Да, капитализация возможна. При заключении договора Вы можете выбрать вариант как с ежемесячными выплатами процентов, так и с капитализацией процентов и получением всей суммы в конце срока договора.

8. Ответы на вопросы

5. Как выплачиваются проценты по инвестициям? Наличными в офисе или возможен перевод на банковскую карту?

— На Ваш выбор, возможна выплата процентов наличными в офисе компании, либо безналичным переводом на Ваш банковский счет (сберкнижка, расчетный счет, банковская карта).

6. Застрахованы ли инвестиции в вашей компании?

— Деятельность ПК «МедФарм» застрахована на всю сумму в «Межрегиональном обществе взаимного страхования».

7. Как вы зарабатываете деньги? За счет чего выплачиваются проценты?

— Доходность компании по некоторым направлениям — 140%. Своевременное реагирование на тенденции времени позволило финансовым аналитикам реализовать выигрышные инвестиционные стратегии.

В условиях Covid-19, они смогли предвидеть рост спроса на определённые группы товаров. Что оказало серьёзное влияние на финансовую мощь компании.

8. Какие гарантии сохранности моих средств вы даете?

— Компания работает в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Отношения между «МедФарм» и пайщиками закреплены официальным договором.

За деятельностью компании постоянно следят государственные надзорные органы. «МедФарм» регулярно проходит проверки ЦБ и Росфинмониторинга, ежемесячно сдаёт налоговую и финансовую отчетность.

В отличие от банков, где сумма вклада защищена на ограниченную сумму, в «МедФарм» страховка покрывает весь вклад. На руки сразу выдаются именные полисы одного из самых крупных страховых агентств России входящего в ТОП-10.

— Все необходимые документы представлены на официальном сайте компании и в клиентских офисах.

8. Ответы на вопросы

— Наша компания на рынке с 2013 года.

12. Есть ли у вас лицензия? Кто вас контролирует?

— Все необходимые документы представлены в офисе компании и на официальном сайте. ПК «МедФарм» работает строго в соответствии с Законом РФ "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации" от 19.06.1992 N 3085-1, и другими законами о потребительских кооперативах, а также контролируется Росфинмониторингом и Центральным Банком РФ.

13. Почему Ваша компания зарегистрирована в 2020 году, а на сайте размещена информация, что вы работаете с 2013 года?

— Компания организована в 2013 году, но в 2020 была произведена реорганизация юридического лица и образован ПК «МедФарм».

14. Вы принимаете инвестиции от физических и юридических лиц?

— Да, инвестиции принимаются как от физических так и юридических лиц.

15. Возможно ли сделать инвестицию переводом на ваш банковский счет?

— Нет, невозможно. Инвестировать денежные средства в ПК пайщики могут только путем внесения наличных в офисе компании.

16. Возможно ли получить специальные условия и повышенные проценты по инвестированию в нашу компанию?

— Данную информацию можно уточнить в нашем офисе.

1. Я не доверяю подобным компаниям, ведь вас не страхует государство, как страхуют банки!

9. Работа с возражениями

Знаете, нам приходит все больше клиентов, которые задумываются о смене банковских депозитов на новые инструменты для более выгодного приумножения денежных средств! Каждый инвестиционный договор страхуется на полную сумму! Если Вы работали с банками, то наверняка знаете, что все депозиты страхуются в АСВ (агентство по страхованию вкладов). В нашем случае, таким агентством выступает МОВС (Межрегиональное потребительское общество взаимного страхования).

2. Я могу обойтись без вашего предложения.

— Как скажете, давайте я просто расскажу Вам о плюсах, и возможно эта информация будет для Вас полезной в будущем.

3. Поговорим об этом через неделю.

— Хорошо, я буду держать Вас в курсе дел. Скажите, пожалуйста, а что случится через неделю?

4. Я подумаю...

— Понимаю, сам принимаю решения всегда взвешенно, и все же я показал Вам плюсы данного предложения, и уже через месяц Вы можете получить первую прибыль! Зачем терять время?

5. Меня это пока не интересует.

— А скажите, пожалуйста, что именно не интересует? Приумножение капитала?

6. Незвестная компания.

— Да, компания неизвестная для Вас, но именно с этой компанией, в которой работают профессионалы с большим опытом работы, Вы не только сможете сохранить Ваши инвестиции, но и приумножить их!

7. Сколько продержится компания? Не лопнет, как пузырь?

— Конечно, не лопнет, компания вошла на рынок всерьез и надолго. Рынок растет из года в год, и с каждым годом

— Само собой велосипед никто не изобретает, мы работаем по проверенным алгоритмам, я просто предлагаю
9. Работа с возражениями
рассказать об предложении более подробно, чтобы вы поняли всю инвестиционную привлекательность.

9. Много организаций, таких как ваша.

— Согласен, не понаслышке сам знаю об этом, но помимо многочисленных плюсов предложения, в ПК «МедФарм» Вы получаете страхование инвестиций за счет компании. В других компаниях Вы или будете оплачивать страховку сами, или Вам на соответствующую сумму уменьшат процентный доход по Вашим инвестициям.

10. Предложение интересное, но не для меня.

— Хорошо, расскажите, а чем Вы занимаетесь, если не секрет? Чем Вы руководствуетесь, выбирая компанию для инвестиций?

11. Мне не нужно.

— Вы знаете, примерно каждый второй случай, мне говорят «МНЕ НЕ НАДО», наша задача показать Вам, сколько денег сможете заработать с нашей компанией, а дальше примите осознанное решение нужно или не нужно.
(Жесткий ответ, не хотелось бы его применять, но, в крайнем случае, чтобы продолжить разговор и выяснить, что на самом деле не устраивает или просто нет денег).

12. Надо посоветоваться с женой/мужем/сестрой/ сыном.

Вариант 1:

Подскажите, пожалуйста, а какие конкретно моменты вызывают у Вас необходимость посоветоваться? Ведь у человека, с которым вы будете советоваться, наверняка тоже какие-то вопросы возникнут. Можем ли мы с Вами так поступить, и оставить Вас неподготовленным? Давайте, Вы посоветуетесь, составите список вопросов, а я Вам перезвоню и отвечу на них. Договорились?

Вариант 2:

Мы подготовим для Вашей жены/мужа/сестры/сына предложение, пришлем его на Вашу электронную почту и обсудим позже. Хорошо?



Вариант ответа 1:

Скажите, пожалуйста, что вызывает необходимость подумать? Давайте сейчас попробуем решить возникшие вопросы

Вариант ответа 2:

Согласны, думать нужно всегда. Скажите, а что вызывает необходимость подумать?

Вариант ответа 3:

Обычно человек говорит «я подумаю», когда не видит явной выгоды для себя. Что скажете по поводу выгоды нашего предложения для Вас?

14. Я вам перезвоню.

Вы знаете, у нас иногда периодами сразу очень много клиентов и надолго приходится занимать телефон. Да и чтобы лишний раз не тратить Вам минуты. Удобно будет, если в середине/в конце недели перезвоню Вам?

– Да.

– Уточните номер, пожалуйста (записываем номер)

10. Холодный звонок (скрипт телефонного разговора)

ваша главная задача пригласить клиента в офис!!!

Здравствуйте! Вас приветствует ПК «МедФарм». Меня зовут «ИМЯ». Скажите, как я могу к вам обращаться?
«КЛИЕНТ»

Вариант 1:

От лица компании я хочу сделать вам уникальное предложение, которое будет приносить вам доход до 10,8% годовых!

Вариант 2:

Если Вы не против, я сделаю презентацию нашей компании с выгодным предложением и рассчитаю Ваш ежемесячный доход специально для Вас!

Вариант 3:

Если вы не против я сделаю презентацию нашей компании с выгодным предложением для Вас.

Вам это интересно?

-ДА!

В этом случае переходим к презентации о компании [\(стр. 8\).](#)

- НЕТ.

В этом случае переходим к работе с возражениями [\(стр. 12\).](#)

При досрочном закрытии договора нам необходимо убедить клиента перезаключить договор! Единственный способ заинтересовать клиента это подарки и / или более выгодные условия!

11. Досрочное снятие процентов и расторжение договора

Пример:

— Уважаемый «**КЛИЕНТ**», у нас проходит акция! Если Вы досрочно снимаете и перезаключаете договор, наша компания либо партнер дарит ценные подарки, а так же я специально для Вас, (можно отшутиться т.к. мы с клиентом в хороших отношениях) у руководства согласовал уникальное предложение с повышенной ставкой по вкладу! Вам это интересно? *(Как правило, всем интересно!)*

Возврат

Если клиент захотел сделать возврат денежных средств, нам необходимо выяснить причину расторжения договора и попробовать переубедить данного клиента.

Пример:

— Я хочу сделать возврат по причине того, что мне срочно понадобились деньги!

Причина такого возврата - Клиента запугали друзья либо родственники. Или клиент боится что деньги «пропадут»

Работа с данным клиентом делится на 3 этапа:

1. Убеждение

Нам необходимо заверить клиента, что наша компания гарантирует доход согласно выбранной программе, а так же сохранность денежных средств! Уточнить, остались ли вопросы у клиента, предложить еще раз рассказать о преимуществах выбора именно нашей компании! Предложить подарок клиенту!

Пример:

— Уважаемый клиент, почему вы решились расторгнуть договор с нами? Ведь наша компания заверила, что договор столькими гарантами! Может быть, у Вас есть вопрос, который Вы не задали мне при нашей встрече в офисе?



11. Досрочное снятие процентов и расторжение договора

Порядок расторжения процедуры

Необходимо донести до клиента, что процедура возврата довольно долгая и за это время он мог бы получить дивиденды с инвестиции!

Пример:

— Уважаемый клиент, если Вы все же решили расторгнуть договор, то Вам необходимо приехать в офис и написать заявление на расторжение договора. Заявление рассматривают в течение 3-х рабочих дней, после чего с Вами связывается сотрудник для подтверждения возврата. Не ранее чем через 20 рабочих дней Вам вернется сумма Вашей инвестиции за вычетом всех выплат, а за это время Вы получили бы свои дивиденды (точная сумма). Вы точно хотели бы расторгнуть договор? Вам не жаль потраченное время и деньги?

3. Игра на жадности

Этот этап рассчитан на алчность клиента. При заключении договора мы дарим клиенту подарок, либо подарочные проценты, либо сумму к телу инвестиции, по факту расторжения мы вычитаем данные бонусы при возврате.