

ПРОЕКТ “УНИВЕРСИТЕТ”

(Asian Region, 2018)

Мое имя - Иван Алексеевич, соучредитель Группы Компаний Азиатского региона «Oriental Business Alliance Co., LTD».

Один из последних Проектов, выполняемых нами по заказу – Финансовый Брокер: основание и развитие Групп финансово-компаний в Азиатском регионе.

Выполнение Финансового проекта включало в себя создание и запуск плана по интеграции нашей системы подготовки Специалистов в сфере “Управление финансовыми активами на Мировых Финансовых Рынках” с образовательными системами государственного и коммерческого (элитные ВУЗы и коммерческие организации закрытого типа) сектора.

В настоящее время мы находимся в поиске Финансового Брокера-Партнера в рамках самостоятельного Азиатского Проекта “Университет”.

РЕЗУЛЬТАТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА для **Компании-БРОКЕР:**

1. От 7 000 новых клиентов CRM каждый год (*).
2. Себестоимость клиента для Брокера = \$0. Не предусматриваются никакие отчисления за клиентов (комиссионных расходов нет).
3. Более 50 000 торговых лотов в год (в основном это золото)
4. Финансовые Капиталы
5. Позиция Лидера в Регионах с нашим Активным присутствием
6. Трейдеры – Специалисты: использование этого ресурса (как и многих других) в соответствии с целями Компании-Брокера.
7. Мы подготовим для Вас - Брокер - целое поколение клиентов, для которых Вы будете всегда первым и единственным Брокером (*).
8. Брокер получит неограниченное количество Руководителей Проекта “Мобильный Офис”, которые в считанные месяцы откроют представительства и будут привлекать клиентов к Брокеру в Каждом Уголке каждой страны в которой мы запустим наш Проект “Университет“!

100% поглощение рынка стран

-

это все для Брокера-Партнера.

Наши Цели Сотрудничества с Financial Broker – Partner:

1. **БАЗА БРОКЕРА.** База для наших Систем Подготовок десятков тысяч человек. Как ни крути, но в основе всегда должен быть Брэнд, Поставщик/Провайдер Брокерского Сервиса и Ресурсов. Сейчас у нас есть все кроме имени нашего Партнера.
2. **Финансовая Поддержка от Брокера.** Деньги необходимы сейчас для обеспечения процессов по завершению системы обучения – интеграция ресурсов и Брендирование материалов, и как следствие - установления соглашений с учебными заведениями.

КРИТЕРИИ ДЛЯ ВЫБОРА ПАРТНЕРА. БРОКЕРУ предусмотрено:

1. **ОКАЗАТЬ** Полное содействие в планировании, создании и интеграции в уже существующую Базу Брокера Комплекса Ресурсов-Мер по Локализации интерфейсов/инструментов Компании для стран с недостаточным для свободного использования всех Ресурсов и Услуг Брокера базовым уровнем английского языка у основной массы населения. (Проверено и доказано: невозможно установить надолго полноценное взаимодействие Клиента и Компании в 100% объёме всего имеющегося потенциала Компании-Брокера и ее Продуктов и Услуг если клиент не является носителем языка интерфейса сайта и других ресурсов Брокера). **ИТОГО: 1-3 специалиста компании/частичная занятость в процессах по Азии / До 3 месяцев срок привлечения Специалистов, после КТ1 (Контрольная Точка Бизнеса 1) мы сможем решать задачи внутренними силами Альянса.**
2. Планирование развития компании стратегическое, руководство осознает факт необходимости финансовой поддержки проекта и готово провести финансирование в кратчайшие сроки. Суммы будут возвращены Брокеру в процессе работы и выплачены с первых поступлений средств на основании долговых обязательств Юр. Организации (Капитал Компании – 300,000 USD). Деньги нужны на наем сотрудников для завершения комплектации Системы Обучения и форсирование закрепления договоренностей и запуском Проекта с Образовательными Учреждениями. **ИТОГО: Срок**

частичного обеспечения – до 3 месяцев / суммы – до 35,000 долларов в месяц / график проведения – 1-й день сотрудничества начинается с получения финансирования, далее через 30 дней.

3. ПРЕДУСМОТРЕНО ИМЕТЬ Актуальную Базу - СИСТЕМУ РЕСУРСОВ И ИНСТРУМЕНТОВ, и **предоставить Комфортные Условия** Экстремально Активным Азиатским Трейдерам для Работы на Рынках. Некоторые из этих составляющих: полностью легальная юридическая база компании и партнеров, линейка инструментов, скорость исполнения ордеров, спреда, минимальные и максимальные ограничения по депозитам, комиссии за пополнение - снятие средств со счета, типы счетов, кредитные плечи, опции ввода вывода средств, адекватная поддержка клиентов, вменяемые оферты и условия в них, наличие торговой платформы для всех устройств - без ошибок работающую, скорость зачисления средств и проведение заявок на вывод клиентских средств, бонусы - их типы и возможность вариаций, сайт и клиентский интерфейс в рабочем состоянии всегда, и так далее.

По факту в перечне того что нам нужно для нормального запуска Проекта такого масштаба ничего сверхъестественного, того что выходит за рамки стандартов на сегодняшний день, нет. В том числе и финансирование – мы хорошо знаем обороты и понимаем возможности Компаний. Требуемое обеспечение легко входит в рамки месячного Бюджета Брокера на один физический офис. Только один офис не даст брокеру Поколение десятков и сотен тысяч клиентов. А наш Проект только по этому пути и идет всю дорогу развития.

Следует принимать во внимание **4 ВАЖНЫХ ФАКТА:**

1. **Два элитных Финансовых Образовательных Учреждения уже ожидают от нас информацию** - Программу Подготовки Финансовых Специалистов - Управляющих Финансовыми Активами на Международных Торговых Площадках. С 15 и 19-го Декабря. Третий должен будет получить информацию от нас уже в среду, 27 Декабря. Нас ждут Люди на высших управляющих должностях - и это не хорошо, мы не предоставляем информацию так как не решён Главный Вопрос: Компания-Брокер - Партнёр.
2. **Мы имеем успешный опыт работы в рамках Обсуждаемых Процессов.** Недавно нами были подписаны соглашения в ряде стран Азии с Локальными Образовательными Учреждениями на предмет интеграции в Системы образования ВУЗов стран наших Программ Подготовки Специалистов. Пример по ссылке. <https://goo.gl/FpojQY>
Эта структура насчитывает 172,000 учащихся только по Вьетнаму (но также имеют филиалы в соседних странах). Мы успели подготовить преподавателей ВУЗов,

Учреждение своими силами наладило процессы привлечения и комплектации групп, прошли обучение сотни людей в Группах из числа учащих этих Учреждений. К сожалению, Проект был создан и выполнялся по заказу крайне недобросовестного Брокера - одного из лидеров в своём сегменте с Российскими корнями, основатели которого (как оказалось по факту) не нуждаются в торгующих клиентах и в приоритете, видимо, обнуления счетов. Ко всему прочему, эти основатели позволили себе не провести с нами расчёт за проделанную работу. В связи с этим уникальную бизнес-схему пришлось временно свернуть. И сейчас момент ее Возрождения.

3. **Схема Бизнеса и детали готовы.** Все процессы проверены, ошибки и недоработки сведены к нулю в процессах практического тестового запуска Проекта в самом недавнем прошлом. Это колоссальный объём работ десятков и сотен людей. И сейчас имея базу, проверенную на деле в работе с ВУЗаами, уже в завершённом и готовом к использованию состоянии, - мы экономим значительные ресурсы и всего шаге от запуска работ по Азии второй раз.
4. **Подтверждение нашей Компетенции. ФАКТЫ ИЗ БЛИЖАЙШЕГО ПРОШЛОГО.** Отображена работа структур в Азии, основанных нами и находящихся под нашим управлением вплоть до максимальной Позиции компании на местном рынке Финансовых Услуг обсуждаемого Сегмента. Скриншоты из CRM. Факты, Отчеты, Цифры, Периоды. Все данные исключительно по Азии. *(будут предоставлены по факту выявления реальных намерений сотрудничать)*

ВЫВОДЫ:

- А) Если подобные Бизнес Предложения интересны Вам - Финансовый Брокер – в принципе,
- Б) Если Вы были бы не против видеть в своих Корпоративных CRM такие же (или лучше чем такие) результаты по Азиатскому региону (где вы вряд ли ещё развернули свою активность),
- В) И при условии, что Вы понимаете необходимость, видите реальные причины и согласны с фактом частичного финансирования начального этапа Проекта со стороны Брокера. (АКЦЕНТ. Участие Брокера в подобных Масштабных Проектах в таком регионе как АЗИЯ по умолчанию переводит КОМПАНИЮ-БРОКЕРА в Ранг Получателя максимальной выгоды из числа всех сторон – участников процессов).
- Г) Так же, Вы имеете свободные ресурсы, которые можете направить на наш Проект,
- Д) Вы располагаете Ресурсом – Время, и Вы Гарантируете долгосрочность Сотрудничества в купе с чистотой ведения Бизнеса на всем протяжении работы, в том числе должны быть исключены любые Сюрпризы – вплоть до смены Основателей Компании – это ни коим образом не должно влиять на договоренности на Старте,

Е) И у Вас имеются Специалисты, которые могут оперативно подключиться к Задачам по Проекту, которые располагают (или же смогут быть обеспечены Вами, Брокер) достаточным количеством времени и условиями для выполнения Задач, учитывая обязательное наличие у каждого из Специалистов достаточного уровня навыков и компетенций для выполнения поставленных задач на начальной Ст. N1.

То в этом случае мы готовы без промедления приступить к обсуждению деталей и запуску Проекта с Учреждениями, уже ожидающими нашего шага.

СЛЕДУЕТ ПОМНИТЬ:

Образовательная Система любой страны мира имеет колоссальный потенциал для широкого спектра бизнес направлений. И в нашем случае, все эти многомиллионные массы учащихся – все они уже являются Клиентами Брокера (то есть Вашими клиентами, Партнёр). Просто все они ещё не знают этого факта, и в самом ближайшем будущем мы им об этом сообщим!

КТО ЕСТЬ КЛИЕНТ.

Считаю важным ПОЯСНИТЬ ЗНАЧЕНИЕ слова «КЛИЕНТ» - то что наш ПАРТНЁР - КОМПАНИЯ-ФИНАНСОВЫЙ БРОКЕР - будет постоянно и СТАБИЛЬНО ПОЛУЧАТЬ от Результата ОДНОСТОРОННЕЙ работы Группы Компаний в составе Oriental Business Alliance в Азиатском регионе. И Брокер не будет нести расходы за привлечение клиентов нашей Организацией (за исключением расходов на Стадии 1).

Клиент - Азиатский взрослый человек, который:

1. узнал про финансовый рынок с сайта Брокера
2. учился с нуля работать на базе и платформе Брокера
3. знает все продукты Брокера
4. закончил курс теоретических и практических занятий по Финансовым Рынкам
5. умеет торговать на Демо-счете с депозитом от 10,000 USD
6. имеет Личный Кабинет в Компании -Брокера (Партнера)
7. Знает личный кабинет, оферты и регламенты
8. умеет взаимодействовать с компанией через тикетную систему Клиентского Интерфейса
9. Загружены в ЛК личные документы Клиента, подтверждающие личность.
10. Документы верифицированы Компанией
11. Имеет как минимум один реальный торговый счёт
12. Имеет карту платежной системы, привязанную к Торговому счету

13. Как минимум один раз самостоятельно совершил пополнение Торгового Счета с карты (возможно, сделан 1 вывод средств со счета)
14. Хорошо понимает разницу между типами Бонусов на счету от Компании, лоялен к отработке бонусов (с переводом бонуса в тело баланса счета - если таковой имеется у Брокера)
15. Имеет на реальном торговом счету Бонус Компании
16. Совершил как минимум одну сделку на счету с реальными деньгами
17. Хорошо разбирается в Агентских Условиях Брокера для Агентов и Партнеров Компании. Прошёл общее обучение по базовым основам «Agent или Introduction Brokerage», знает принципы начисления доходов и визуально изучил Личный Кабинет Агента Компании-Брокера, сдал положительно тест по этому разделу Курса Обучения. (тесты по факту по каждому занятию сдаются. каждый день)
18. И ВДОБАВОК КО ВСЕМУ. Изначально был сподвигнут к знакомству с Брокером (Партнером нашим) и рынком в целом одним мощным стремлением к достижению **Четко Обозначенных Целей:**

А) Рынок - его (Клиента) будущая работа на всю жизнь

Б) Компания-Брокер - самый первый проводник в новую жизнь - который был и всегда будет оставаться ЛУЧШИМ из ВСЕХ (потому что был Первым)

В) Работа и все цели Клиента закованы в 100% связку с Брокером-Партнером нашим навсегда и не подлежит никакому сомнению и пересмотру. Принято решение учиться у нас для того чтобы деньги заработать. Или работая на себя на своих деньгах (Платформа Брокера, или же работая на чужих счетах – тоже Брокер, или работая и привлекая в компанию клиентов – снова Брокер)

Итого, Брокер-Партнер получит от нашего сотрудничества Поколение Идеальных Клиентов в нескольких странах Азии.

Благодарю за Внимание и своевременный ответ.

Всего наилучшего.

СХЕМА РАБОЧИХ ПРОЦЕССОВ, ФИНАНСИРОВАНИЯ И ДРУГИЕ ДЕТАЛИ ВЫ МОЖЕТЕ УЗНАТЬ ИЗ СХЕМЫ WORKFLOW MAP WITH BROKER – которая доступна для скачивания на этой странице вебсайта.

Corp.Biz.Asia@gmail.com

Info@Oriental.Business

Oriental-Business (Skype)

+84 1215505111

+1 951 363 2533

Иван Алексеевич (IvanAsia)