

IMMO1 FRANCHISE



A siker tanulható

KÉSZ ÜZLETI MODELL



SAJÁT IRODA



ÖNÁLLÓ VÁLLALKOZÁS



ANYAGI BIZTONSÁG



A SIKER KULCSA!

20 éves ingatlanszakmai tapasztalattal alkottuk meg azt a **franchise modellt**, amelynek fő célja, hogy hálózatunkban minden rátermett és vállalkozó kedvű szakember megtalálja a helyét, és **sikerre vigye üzletét**. Segítségünkkel ambícióit **karrierre és anyagi biztonságra válthatja**, független attól, hogy milyen nagyban gondolkozik. Nyisson irodát velünk!



AJTÓT NYITUNK A JÖVŐRE!



IMMO1 MINI IRODA – bátor kezdőknek,...

...akik nem szeretnek kockáztatni, és minimális befektetéssel szeretnék kipróbálni magukat az ingatlanszakmában, illetve ambícióikhoz még nem találták meg azt a partnert, aki folyamatosan segít.



IMMO1 PRÉMIUM IRODA – megfontolt befektetőknek,...

...akik tőkebefektetésükhöz keresik a szakértő partnert, hogy segítsen eligazodni az ingatlanpiac területén.



IMMO1 ELIT IRODA – magabiztos üzletembereknek,...

...akik nem érik be kevesebbel, és nem állnak meg, amíg el nem érik a csúcst, ám céljaik eléréséhez nem találták még meg a megfelelő partnert.





MIÉRT ÉRDEMES CSATLAKOZNI?

STABILITÁS

Biztos lábakon álló üzleti modellünk révén egy olyan kész rendszerbe léphet be, amelyben rengeteg mindennapos problémától mentesül.

ÖNÁLLÓSÁG

Önálló munkavégzés által saját maga oszthatja be az idejét és állíthatja össze teendőit, így a profit, amit termel, végre csakis Önt gazdagítja!

TÁMOGATÁS

Segítünk az ügyfélkör kialakításában, támogatjuk a munkaerő-toborzásban és az elindulásban.

MIÉRT MI VAGYUNK A MEGFELELŐ PARTNER?

01 Elindulás

Mert hatalmas tapasztalattal rendelkezünk az egyik legnehezebb dologban: egy vállalkozás beindításában.

02 Konkurencia

Mert módszereinkkel a versenytársak előtt járunk, ugyanakkor hiszünk az együttműködésben.

03 Ügyfélkör

Mert módszereinkkel gyorsan a terület meghatározó ingatlanszakemberévé válhat.

04 Képzések

Mert folyamatos modulképzéseinkkel minden tudást a rendelkezésére bocsátunk.

05 Munkaerő

Mert kidolgozott technológiáinkkal segítünk megtalálni a megfelelő munkaerőt.

06 Lokáció

Mert térképünk segítségével megtalálhatja az Önnek legmegfelelőbb irodaterületeket!

07 Jövedelemgarancia

Mert programunkkal bárki, aki információval rendelkezik, részesedhet az ingatlanpiac pénzáramából.



1.

ELINDULÁS, ESETLEGES NEHÉZSÉGEK

Az elindulás minden vállalkozásnál kockázattal jár, ám statisztikák bizonyítják, hogy a franchise rendszerekben működő vállalkozások mintegy **85%-a nyereségessé válik**, és hosszú távon működőképes. A jól működő franchise megkönnyíti és felgyorsítja a piaci beilleszkedést, közelebb hozza az üzleti sikereket, megoldásokat ad **a kritikus pillanatokban, „mögénk áll”, támogat, és nem hagy egyedül** a nehézségek során.

Ilyen franchise rendszer az Immo1 is. Az alapítók közel **20 éves tapasztalata garancia arra**, hogy partnereinknek ne maradjanak megválaszolatlan kérdéseik, és ne érjen senkit sem meglepetésként egy adott probléma.

PÉNZÜGYI TÁMOGATÁS

Az induláshoz nyújtott anyagi kedvezménnyel Ön könnyebben kezdhet bele saját üzletének építésébe.



MIBEN FORDULHAT HOZZÁNK BIZALOMMAL?

- Üzleti tervezés, piackutatás, pénzügyi, jogi és üzletviteli tanácsok
- Toborzás támogatása, segítése
- Szervezett üzemeltetési beszélgetés, támogatás
- Kérésre üzemeltetési beszélgetés, támogatás
- Az üzletmenet figyelemmel kísérése
- Partneri konferenciák, szakmai napok
- Közös rendezvények, őszinte, baráti beszélgetés egy kávé mellett

2.

KONKURENCIA ÉS VERSENYTÁRSAK

Kutatók megfigyelték, hogy azokon a piacokon, ahol legalább 3 versenytárs van jelen, ott az egyes vállalkozás nagyobb árbevételre tesz szert, mintha egyedül lenne. Természetesen így van ez az ingatlanpiacon is. Ahol van verseny, ott ingatlanforgalom is van.

A versenytárs inspirál, innovációra serkent, eredményeket teremt, lehet tőle tanulni, együtt lehet vele működni, tehát természetes velejárója az érett, működő piacnak.

KÉTFÉLE VERSENYTÁRSI FORMA:

A/ BELSŐ VERSENYTÁRS

Nagyobb ingatlanközvetítők alkalmazta stratégia, amely szerint egy adott területen nagy számban vannak hozzá köthető ingatlanirodák. Ez a helyzet feszültséget teremthet, sokszor nehezen kezelhető, a verseny ellen van. Az Immo1-nél ez nem fordulhat elő, hiszen a piac méretéhez és a partneri és üzletkötői lehetőséghez szabjuk az irodák számát.

B/ KÜLSŐ VERSENYTÁRS

Ebben az esetben különböző elképzelésű cégek, akár különböző ügyfélkört megszólítva versenyeznek vagy működnek együtt az ügyfelek „kegyeiért”. Az Immo1-nél ugyan nagyon sok módszerben és megoldásban a versenytársaink előtt járunk, mégis hiszünk abban, hogy az ellenőrzött keretek alapján meglévő együttműködés mindkét félnek jót tesz.



3.

ÜGYFÉLKÖR

Ügyfélkört építeni mindig izgalmas dolog, hiszen **a vállalkozás jövője múlik rajta**. Az építkezés végeredménye a gyorsaságon és a minőségen múlik. Mindamellet, hogy **azonnal tud csatlakozni az Immo1 már meglévő ügyféladatbázishoz**, természetesen kidolgozott technológiánk van arra is, hogyan tud Ön **gyorsan és hatékonyan** a környezetében a legismertebb ingatlanossá válni.

REPUTÁCIÓ

Legfontosabb az ügyfelek bizalma, és a bizalom alapja a pozitív megítélés. Ezt kiépíteni csak alapos, tervezett munkával lehet. Kidolgozott módszereink alkalmasak arra, hogy a jó hírnév megőrzése mellett a lehető legtöbb és a leggyorsabban megismerjék az Ön vállalkozását.

TUDÁS

Az ügyfélszerzés és az ügyfélmegtartás alapja a felkészültség és a megfelelő tudás.

A felkészült üzletkötő mindig tudja, hogyan pótolja, frissítse az ügyfélállományt, milyen módon kapjon ajánlásokat, és hogyan váljon a környezete népszerű és ajánlott tagjává. Ennek érdekében az Immo1 Modulképzési programja jól felépített és működő ügyfélszerzési és ügyfélmegtartási blokkokkal rendelkezik.



4.

MODULKÉPZÉSEK

Tévedés, hogy az ingatlanközvetítés egy könnyű szakma, és nem igényel akkora szakmai háttértudást. Itt is csak akkor lehet valaki sikeres, ha megfelelő információkkal rendelkezik. Napjainkra a szakmában óriási ismeretanyag halmozódott fel, amelyet birtokolva hitvallásunknak tekintjük ezen tudás átadását.

OKTATÁSI RENDSZER

Immo1 know-how egyik legértékesebb eleme az oktatási rendszer.

Az Immo1 Képző Központ gondoskodik arról, hogy a kollégák megfelelő és gyakorlati tudással rendelkezzenek.

A tudás nálunk azt jelenti, hogy olyan ismereteket oktatunk, amelyek azonnal pénzre válthatók.



IMMO1 KÉPZÉSEK

- 01 OKJ-s Ingatlanközvetítő és értébecslő
- 02 Profi üzletkötő leszek! (kötelező felkészítő képzés)
- 03 Ide minden ingatlant! (megbízásszerzés, PR)
- 04 Csak engem akarjanak és senki mást! (kapcsolattartás, ajánlás)
- 05 A milliárdosok napja is 24 órából áll! (időgazdálkodás)
- 06 Hideghívás
- 07 Zárni kell, különben kirepül a madárka! (zárás)
- 08 Tervezz és aludj nyugodtan! (tervezés)
- 09 Biztosítsd be a bevételed, légy naprakész jogi ismeretekből!
- 10 Duplázd meg a bevételed, légy naprakész a kapcsolattartásban és árazásban!
- 11 Élvezni akarom a munkám hasznát!
- 12 A Prémium szerződés
- 13 A csapat kiemelkedő tagja akarok lenni!
- 14 Értsen meg az ügyfelem (kommunikációs tréning)

5.

MUNKAERŐ

Honnan lesz emberem? Hogyan töltöm fel a csapatot? Milyen a leendő munkaerő minősége? Miért jönne éppen hozzám? Ezek a kérdések mindig foglalkoztatják a vezetőket, néha pedig félelemmel töltik el őket, de nem megoldhatatlan a dilemma.

Az ingatlanszakmában kizárólag az üzletkötő hozzáállása, felkészültsége és elhivatottsága termeli meg a profitot, ezért fontos a jó munkaerő megtalálása, megtartása és pótlása, valamint a létszámfejlesztés, amely alapvető feladata egy vállalkozás vezetőjének.

TOBORZÁS

Az Immo1 toborzási technológia megfelelő alkalmazásával csökkenthető a fluktuáció, és jelentősen nő a megérkezések száma. Titkunk, hogy kimondottan az ingatlanszakmára kifejlesztett módszerekkel és teljes körű tanácsadással rendelkezünk a leendő kollégák megtalálásától, a kiválasztáson keresztül, egészen a megérkeztetésig és integrációig.

TOVÁBBKÉPZÉS

A vezetői képzéseken külön blokk foglalkozik a toborzástechnikával és az ezzel kapcsolatos kommunikációval. Minden Immo1-es iroda tulajdonosa és vezetője megkapja ezt a tudást az első vezetői beszélgetések és képzések során.



6.

LOKÁCIÓ

Az első személyes konzultáció alkalmával bemutatjuk jelenlegi irodánk elhelyezkedését, és örömmel segítünk kiválasztani az Önnek irodanyitás szempontjából alkalmas, szabad területeket.

Mindegy, milyen messze van az Ön célterülete a budapesti központunktól, ugyanolyan hozzáállással kezeljük az Ön üzleti vállalkozását is, mint a földrajzilag közelebb esőket.

A megalapozott döntést szeretnénk elősegíteni azzal, hogy **minden területhez konkrét üzleti számokat alakítottunk ki** a terület ingatlanpiaci adatai alapján. Ezeket a számokat a csatlakozási megbeszélések során személyesen mutatjuk be Önnek.



7.

JÖVEDELEMGARANCIA

Mivel az Immo1 alapvetően nem versenytársakban gondolkodik, hanem együttműködő partnerekben, így elengedhetetlen volt egy program kidolgozása, amely mindenkinek szól. Az IMMO1 GARANTÁLT JÖVEDELEM PROGRAMHOZ immáron több ezren csatlakoztak országszerte.

A program lényege, hogy bárki, aki információval rendelkezik, részesedhet az ingatlanpiac pénzáramából, és akár rendszeres jövedelemre tehet szert. A programot úgy alakítottuk ki, hogy kitűnő és korrekt együttműködési formát nyújtson az ingatlanirodák számára. Emellett több ezer házmester, közös képviselő, jogi képviselő, kisboltos, fodrász, kozmetikus és sok más, értékes információval rendelkező magánszemély és gazdasági vállalkozás is csatlakozott már a programhoz. A részleteket itt találja.

AJÁNLATAINK

01

Mindenkinek ajánljuk

Ha egy eladói vagy vevői tippet ad nekünk, akkor a befolyó összeg 10%-át fizetjük Önnek.

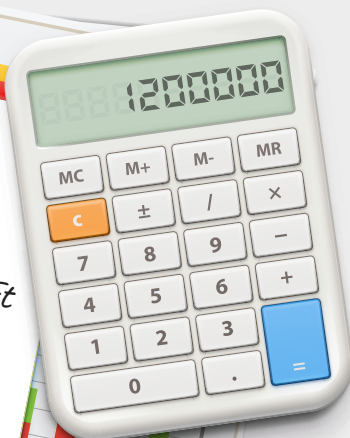
02

Ingatlanos kollégáknak ajánljuk

Amennyiben vevőt hoz egy Immo1-es megbízásra, egyedi ajánlatot adunk a jutalék megosztására.

Példa tippadásra:

Ingatlan eladási ára: 30 000 000 Ft
Jutalék: 1 200 000 Ft
Tippösszeg: 120 000 Ft



MIÉRT AZ IMMO1?

MERT MI ODAFIGYELÜNK PARTNEREINKRE!

Közel **20 év ingatlantapasztalattal rendelkezünk**, így bizton állíthatjuk, hogy a piac minden rezdülését érezzük. Partnereinkkel nem csak jó, de szinte **baráti viszonyt ápolunk**, így mindig tudjuk miben lehetünk a segítségükre.

Ingtalanértékesítőként kezdtük a szakmát, majd irodatulajdonosként folytattuk, így a munkafolyamatok mellett **minden szinten ismerjük a felmerülő problémákat**, nehézségeket. Saját tapasztalataink és tudásunk alapján **olyan ismeretanyagot állítottunk össze**, amelyet Önnek is készek vagyunk átadni, ha csatlakozik csapatunkhoz.



KOVÁCS TIBOR

alapító tulajdonos



LIZÁK OTTÓ

alapító tulajdonos

IMMO1 HÁLÓZATFEJLESZTŐ KFT.

1051 Budapest, Erzsébet tér 2.

facebook.com/immolingatlan



A siker tanulható