هلدینگ مدیران پیشرو

پیشنهاد همکاری و اعطای نمایندگی

یک مدل همکاری روشن، سودآور و قابل توسعه

طرح ویژه ده‌سالگی هلدینگ مدیران پیشرو

تا ۲۰۰ میلیون تومان

بن‌کارت اعتباری برای مشتریان شما

بدون پیش‌پرداخت

بدون محدودیت فروشگاه

نقدشوندگی بدون کسر کارمزد

۵٪

درآمد قطعی نماینده

ویژه کسب‌وکارهای فروشگاهی، آنلاین، خدماتی، درمانی و زیبایی

آزادی بیشتر برای مشتری

اعتبار از طریق بن‌کارت در اختیار مشتری قرار می‌گیرد؛ برای خرید یا استفاده از قابلیت نقدشوندگی.

01 بدون پیش‌پرداخت

دریافت بن‌کارت اعتباری بدون نیاز به پیش‌پرداخت.

02 بدون محدودیت فروشگاه

مشتری برای خرید به فروشگاه خاصی محدود نیست.

03 نقدشوندگی بدون کسر کارمزد

قابلیت نقدشوندگی بن‌کارت، بدون کسر کارمزد نقدشوندگی.

کارمزد نقدشوندگی صفر است؛ کارمزد ماهانه اعتبار ۳٪ و مطابق قرارداد محاسبه می‌شود.

نمایندگی مستقل؛ بدون الزام به داشتن فروشگاه

شروع فعالیت بدون مالکیت فروشگاه

برای دریافت نمایندگی مدیران پیشرو، داشتن فروشگاه، عرضه مستقیم کالا یا ارائه خدمات الزامی نیست. متقاضیان می‌توانند به‌صورت مستقل فعالیت کرده و با فروشگاه‌ها، آنلاین‌شاپ‌ها و مراکز خدماتی، درمانی و زیبایی مختلف قرارداد همکاری منعقد کنند.

شبکه فروش مستقل

نماینده می‌تواند شبکه فروش و پذیرندگان خود را توسعه دهد و متقاضیان واجد شرایط را برای دریافت بن‌کارت اعتباری معرفی کند. پس از تکمیل پرونده، اعتبارسنجی و تأیید نهایی شرکت، بن‌کارت اعتباری برای مشتری صادر و در اختیار او قرار می‌گیرد.

آزادی انتخاب مشتری

دارنده بن‌کارت برای خرید به فروشگاه یا پذیرنده خاصی محدود نیست و می‌تواند با اختیار خود، فروشگاه موردنظرش را انتخاب کند. همچنین بن‌کارت‌ها بدون کسر کارمزد نقدشوندگی، قابلیت نقدشوندگی دارند.

مدل همکاری توسعه‌پذیر

این مدل همکاری به نماینده امکان می‌دهد بدون نیاز به مالکیت فروشگاه، از طریق توسعه شبکه پذیرندگان، معرفی مشتریان واجد شرایط و گسترش بازار بن‌کارت‌های اعتباری فعالیت کند.

04 / احراز صلاحیت متقاضیان

شرایط و مدارک احراز صلاحیت

متقاضیان نمایندگی

پذیرش متقاضیان پس از بررسی سوابق مالی، بانکی، اعتباری و توانمندی اجرایی آنان انجام می‌شود. متقاضی باید شرایط لازم برای آغاز یک همکاری رسمی، شفاف و بلندمدت را داشته باشد.

شرایط الزامی متقاضی

- نداشتن بدهی قطعی و معوق مالیاتی یا ارائه مدارک تعیین تکلیف بدهی
- نداشتن محکومیت مالی مؤثر و پرونده اجرایی تعیین‌تکلیف‌نشده
- نداشتن محرومیت از خدمات بانکی
- نداشتن چک برگشتی رفع سوءاثر نشده
- برخورداری از وضعیت اعتباری و بانکی قابل‌قبول
- داشتن محل مناسب برای فعالیت نمایندگی
- ارائه تصاویر محل فعالیت شامل نمای بیرونی، فضای داخلی دفتر یا محل کار
- امکان حضور و فعالیت مستمر در چارچوب ضوابط و دستورالعمل‌های شرکت

متقاضیان دارای اولویت

تجربه مرتبط و شبکه حرفه‌ای، امتیاز ارزیابی شماست.

- افراد دارای سابقه فعالیت در فروش اقساطی، اعتبارات یا خدمات مالی
- صاحبان پروانه کسب یا مجوز معتبر فعالیت
- متقاضیان دارای سابقه مدیریت فروش، بازاریابی یا توسعه شبکه پذیرندگان
- افراد دارای ارتباط مؤثر با فروشگاه‌ها، مراکز خدماتی، درمانی و زیبایی
- متقاضیان برخوردار از دفتر یا فضای کاری مناسب و فعال

یک نکته مهم

داشتن فروشگاه یا پروانه کسب برای دریافت نمایندگی الزامی نیست؛
بااین‌حال متقاضیانی که دارای سابقه مرتبط، مجوز فعالیت،
شبکه فروش یا تجربه موفق در حوزه فروش اقساطی باشند،
در فرایند ارزیابی و تخصیص نمایندگی
از اولویت برخوردار خواهند بود.

احراز شرایط فوق بر اساس مدارک معتبر، استعلام‌های قانونی
و بررسی نهایی شرکت انجام می‌شود.

06 / بسته اعتباری

اعتبار سریع، انتخاب منعطف

پرداخت اعتبار

آنی و کمتر از ۷۲ ساعت

پس از تکمیل و تأیید نهایی پرونده



کارت برنز



کارت طلایی



کارت نقره‌ای

سقف اعتبار

تا ۲۰۰ میلیون تومان

بازپرداخت

از ۴ تا ۲۴ ماه

کارمزد ماهانه

۳٪ مطابق قرارداد

مبلغ نهایی براساس اعتبارسنجی و تضامین تعیین می‌شود.

سهم شما روشن است

۵٪

درآمد قطعی از مبلغ اعتبار تخصیص‌یافته

بدون کسر هزینه‌های تأمین مالی، عملیات و ریسک

مثال یک پرونده

۲۰۰ میلیون تومان اعتبار

۱۰ میلیون تومان درآمد

تسویه ماهانه

درآمد دوم شما

سود فروش کالا یا خدمات، جدا از درآمد ۵٪ اعتبار است.

درآمد ماهانه به حجم پرونده‌های تأییدشده بستگی دارد.

سه مسیر دریافت اعتبار

01

کسر از حقوق

کارمندان و بازنشستگان واجد شرایط؛ بدون چک و ضامن،
با امکان کسر از حقوق و تأیید شرکت.

02

چک صیادی

پس از اعتبارسنجی؛ در صورت خوش‌حسابی و تأیید پرونده، بدون ضامن.

03

سفته

با تأیید نماینده، رعایت دستورالعمل‌های شرکت و تأیید نهایی پرونده.

بدون چک تضمین

نماینده برای آغاز همکاری نیازی
به ارائه چک تضمین ندارد.

وصول مطالبات با شرکت

کلیه پیگیری و وصول مطالبات اقساط مشتریان
بر عهده شرکت است.

فضا برای رشد نمایندگی

تا ۶ میلیارد تومان

ظرفیت اعتباری ماهانه نمایندگان واجد شرایط

تخصیص ظرفیت به‌صورت پلکانی و براساس عملکرد و تأیید شرکت

سه گام تا شروع همکاری

۱. ثبت درخواست و بررسی کسب‌وکار

۲. تکمیل مدارک و اعلام شرایط همکاری

۳. انعقاد قرارداد، آموزش و فعال‌سازی

صدور مجوز فعالیت نمایندگی

پس از تأیید نهایی و انعقاد قرارداد، مجوز فعالیت نمایندگی از سوی هلدینگ مدیران پیشرو صادر می‌شود.

فعالیت در چارچوب قرارداد نمایندگی، نیازمند اخذ مجوز مستقل دیگری از سوی متقاضی نیست.

صدور بن‌کارت، همان‌جا در شعبه

پس از تأیید نهایی پرونده، بن‌کارت اعتباری از طریق دستگاه مکانیزه در شعبه نمایندگی صادر و مستقیماً به مشتری تحویل می‌شود.



01 تأیید نهایی پرونده

تکمیل بررسی و تأیید اطلاعات مشتری

02 صدور کاملاً مکانیزه

از طریق دستگاه متصل به شبکه شرکت

03 تحویل آنی بن‌کارت

صدور و تحویل مستقیم در شعبه نمایندگی

متصل به شبکه سراسری شرکت

حذف ارسال کارت و ارائه سریع‌تر خدمات

تجربه حرفه‌ای‌تر برای نماینده و مشتری

شرکای تجاری، افتخارات و مجوزها

بخشی از شبکه همکاری‌ها، عضویت‌ها و زیرساخت‌های حرفه‌ای هلدینگ مدیران پیشرو

























شروع حرفه‌ای، زیرساخت کامل

این هزینه فقط یک‌بار دریافت می‌شود و خدمات ضروری شروع فعالیت نمایندگی را پوشش می‌دهد.

نرم‌افزار و پشتیبانی

- راه‌اندازی نرم‌افزارهای مالی و حسابداری
- ارائه ابزارهای فروش
- پشتیبانی شروع فعالیت

آماده‌سازی و فعال‌سازی

- تشکیل و تکمیل پرونده نمایندگی
- آموزش اولیه و آماده‌سازی
- فعال‌سازی دسترسی‌ها و پنل‌ها

درآمد قطعی ۵٪ نماینده

مستقل از هزینه راه‌اندازی

بدون کسر هزینه‌های تأمین مالی، عملیات و ریسک

تسویه به‌صورت ماهانه