



Előzetes tájékoztató

Rendszer

Szakmai munka

Pénzügyek

Szabályok

60 napos kihívás

Készítette: Barna József - alapító, cégvezető

Tájékoztató száma: 2022/3.

RENDSZER

A VING célja és küldetése

A VING küldetése az ingatlanértékesítők szakmai karrierjének biztosítása és az ingatlanértékesítő vállalkozói kultúra felépítése a kifogástalan ügyfélszolgálat és az ügyfél-elégedettség elérésén keresztül. A VING céljainak eléréséhez párhuzamosan öt különböző területen hajt végre folyamatos fejlesztéseket:

- online értékesítési rendszer,
- fizikai ingatlaniroda hálózat,
- ingatlanértékesítői oktatás,
- ingatlanértékesítők közötti együttműködés,
- ingatlanértékesítői üzletpolitika.

Szakmai, létszámbeli és online technológiai fejlődéssel szeretnénk a magyarországi ingatlanpiac meghatározó szereplőjévé válni.

Jogviszony

A VING rendszerében kifejezetten vállalkozói jogviszonyban állnak a tagok. Nem tartunk fenn alkalmazotti jogviszonyt az ingatlanértékesítői feladatok ellátására. Saját időbeosztással és saját ügyfélkörrel rendelkeznek. Értékesítőink magánszemélyként kezdik a karrier építést, majd elsajátítva a teendőket megbízásokat szerezve egyéni vállalkozóként folytatják értékesítői tevékenységüket.

Közösség

A VING jelenleg 170 fővel, 11 csapattal és 10 irodával van jelen a magyarországi ingatlanpiacon. A VING nem bomlott franchise rendszerre, ezért egyetlen nagy ingatlanirodaként lehet rá tekinteni, 10 irodahelyiséggel. Ebből következik, hogy családiasabb a hangulat, jól ismerik egymást az értékesítők és egymás irodáját gond nélkül használják. Legyen szó keresztértékesítésről, tréningekről, rendezvényekről, az összetartás nagyon jelen van a csapatunkban. Az új csatlakozók egy jó hangulatú, segítőkész közösségben találják magukat.

Hierarchia

A céget 3 tulajdonos vezeti: Barna József, Fekete Zoltán, Szépvölgyi Balázs. A központi rendszer üzemeltetését központi admin csapat végzi. A helyi irodák és csapatok élén állnak az irodavezetők. A teljes vezetőség össze van kapcsolva egy cégirányítási rendszerben, így nagyon gyors és hatékony az irányítás.

SZAKMAI MUNKA

Oktatás, tréningek, karrier pontok

Nagy hangsúlyt fektetünk a szakmai előrehaladásra. A rendszerünkben minden munkafolyamatra megtalálhatóak az iránymutatások. Elérhetőek dokumentumok és videós anyagok egyaránt. A helyi irodáknál rendszeres heti meetingeken keresztül oldjuk meg a mindennapos kihívásokat. A szakmai munkát több mint 100 karrierpontra bontottuk, amelyek teljesítésével mérhető a szakmai előrehaladás.

Back Office

Az online felület kulcsfontosságú tényező. Olyan jól használható és átlátható Back Office rendszert fejlesztettünk ki, amely megsokszorozza a hatékonyságot. Gyorsan és egyértelműen működik minden. Olyan egyedi fejlesztéseket alakítottunk ki, amelyről a konkurens ingatlanirodák még nem is hallottak. Természetesen mobilról is kényelmesen kezelhető minden.

Hirdetésfelületek

Kiemelten fontos, hogy jelen vagyunk minden látogatott hirdetésfelületen. Az ingatlan.com-on nem csak profilt adunk, hanem krediteket és extra szolgáltatásokat is biztosítunk. Amikor felrögzít az értékesítő egy ingatlant, az automatikusan megjelenik minden hirdetésfelületen. A hirdetésfelületeket központilag biztosítjuk és az adatküldést is központilag elvégezzük. Ez a hatékonyság egy nagyon fontos eszköze.

Értékesítés

Az értékesítés akkor tud gördülékenyen haladni, ha akadálytalanul haladnak az ügyletek.

- A megbízási szerződésünk ügyfél kompatibilis,
- nem alkalmazunk kizárólagosságot,
- 3,5 %+ÁFA egységes áron dolgozunk,
- csak sikeres teljesítés esetén vagyunk jogosultak a sikerdíjra.

Az alapítás 2012-es éve óta nem volt rendezetlen vagy peres ügyünk, köszönhetően az ügyfélbarát üzletpolitikánknak. Az értékesítési százalékunk és feltételeink széles körben elfogadottak az ügyfelek körében.

PÉNZÜGYEK

Elszámolási rendszer

Az elszámolási rendszerünk egyedülállóan kedvező. Négy szintet és sikerdíj részesedést különböztetünk meg:

- FREE 50%
- SMART 50%
- PRO 70%
- ULTRA 83%

A VING rendszerében kimagasló bevételeket érhet el az, aki az energiát befekteti az ingatlanértékesítésbe.

Fizetendő díjak

A VING a szolgáltatások túlnyomó részét (különböző fizetős hirdetésfelületek, oktatási anyagok, képzés, Back Office, tulajdoni lapok lekérése, adminisztráció, párosító rendszer, ajánló kör modul, zárási ajánlat modul, stb.) fizeti az ingatlanértékesítő részére, ezek tételesen fel vannak sorolva a "Szolgáltatások" menüpontban.

Az ingatlanértékesítő a 60 nap próbaidő letelte után két szolgáltatást fizet havi rendszerességgel:

irodahasználati díj: 19 900 Ft + ÁFA (Home Office csapat esetén nem kell megfizetni) ingatlan.com hozzáférés:
Pest megyén kívül: 9 900 Ft + ÁFA, Pest megyén belül: 25 500 Ft + ÁFA

Minden egyéb külön modult és automatikus áttöltést a VING biztosítja. Az ingatlan.com hozzáférés díja az ingatlan.com standard díjszabása alapján kerül meghatározásra.

Biztonsági tartalék

Minden ingatlanértékesítői profil mellé egy úgynevezett biztonsági tartalékot képzünk 150 000 Ft értékben, amelyet a sikeres értékesítések alkalmával 15 000 Ft összegekre bontva gyűjtünk össze olyan módon, hogy a VING a biztonsági tartalék 50%-át fedezi. A biztonsági tartalék a pandémia, háború, ill. egyéb váratlan gazdasági hatások kivédésére lett létrehozva.

Számlázás és végzettség

Értékesítőink közvetlenül az ügyfeleknek számláznak a megbízási szerződés alapján. A VING közvetlenül az értékesítő felé számláz a sikeres teljesítés esetén. Ez adóügyleg tisztázott és helyes számlázási sorrend, összhangban van az adó és pénzügyi előírásokkal. Értékesítőink a számlák kiállításához a szamlazz.hu rendszerét használják. Az ingatlanértékesítői végzettség megszerzésének OKJ rendszere jelenleg átalakítás alatt van, így nem tudunk konkrét iránymutatást adni ezügyben, menet közben is meg lehet szerezni a végzettséget.

SZABÁLYOK

Irodahasználat

Az irodahasználat azokban a városokban ahol jelen vagyunk, teljeskörűen biztosított. Budapesten és Pest megyében a budai oldalon a Budapest, Fő utca 12. szám alatti iroda, pesti oldalon a VING HQ központ a Wolfner u. 6. szám alatt áll rendelkezésre. A Home Office tagok szintén a budapesti VING HQ központba járnak be a tréningekre és az összejövetelekre szabad időbeosztás mellett. Természetesen VING tagként munkavégzésre, ügyintézésre, nyomtatásra bármely irodánkat használhatod. Ahol nincs irodánk, ott természetesen HOME OFFICE rendszerben dolgozunk.

Ahol fizikai irodával jelen vagyunk:

- Budapest
- Békéscsaba
- Győr
- Hódmezővásárhely
- Nagykanizsa
- Siófok
- Szeged

Közösségi média

Nagy hangsúlyt fektetünk a közösségi média felületeinek kihasználására, ezért saját VING HQ csoportot hoztunk létre, ahol élő közvetítéssel adunk tréningeket és különböző szakmai információkat osztunk meg egymással. A közösségi médiában épp úgy jelen vagyunk mint az ingatlanpiacon.

Profil nyitás és zárás

Profilt nyitni a jelentkezési folyamat elvégzésével és a profil nyitási nyilatkozattal lehet. Profilt törölni a profil törlési nyilatkozattal lehetséges. A profil aktív időszakában a VING alapszabályzat betartása vonatkozik minden felhasználóra.

VING alapszabályzat

A VING alapszabályzat teljes részletességgel tartalmazza a szabályokat, előírásokat, elszámolási rendet és a VING üzletpolitikai irányelveit. A VING alapszabályzat betartása garantálja a hatékonyságot és egyben a csapattagság alapfeltétele.

SIKERES ELINDULÁS

Alapfeladatok

A sikeres karrier építés a minőségi, fotós által elkészített profilképpel, a bemutatkozó szöveg megírásával és a szabályzat vizsga teljesítésével kezdődik. Ezt célszerű az első héten elvégezni. A tapasztalat azt mutatja, hogy aki ezeket sem tudja teljesíteni, az később el sem tud indulni a szakmában.

Minőségre törekvés

Nagyon fontos a sikeresség szempontjából a minőségre való törekvés. A "jó lesz az úgy" mentalitás nagyon keresztül húzza a sikeres karrier építést. El kell indulni a minőségi irányba, mert az ügyfelek erre nagyon nyitottak és minden ehhez szükséges iránymutatást megadunk.

60 nap alatt 6 db ingatlan kihívás

Az első két hétben az alapfeladatok és az oktatási anyagok elolvasása a fő teendő. Az ezt követő hetekben elindul a hideg-hívás, szórólapozás és az ismerősök értesítése. A statisztikák szerint, aki az első 60 nap alatt nem jut el a 6 db ingatlanmegbízásig, az nagy eséllyel nem lesz sikeres a szakmában. Amennyiben a kezdeti teendők maradéktalanul teljesítésre kerülnek, sikerül megbízásokat szerezni, annak sikeres értékesítés és rendszeres megbízás lesz az eredménye, és elindul a karrier.

A következő lépés

Amennyiben felvételt nyersz a rendszerbe, a HR munkatársunk keresni fog és telefonon megbeszéli veled a karrier indítást első lépéseit.



Sok sikert kívánok az elinduláshoz!

Barna József - alapító, cégvezető
