



Előzetes tájékoztató

Rendszer - Szakmai munka - Pénzügyek - Szabályok - 60 napos tesztidőszak

Készítette: Barna József - alapító, cégvezető

Tájékoztató száma: 2023/4.

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 négy különböző területen hajt végre folyamatos fejlesztéseket:

- Online értékesítési rendszer,
- 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 működik. Nem tartunk fenn alkalmazotti jogviszonyt az ingatlanértékesítői feladatok ellátására. Minden tagunk saját időbeosztással és saját ügyfélkörrel rendelkezik. Csapatunkban magánszemélyként kezdődik a karrier építés, majd elsajátítva a teendőket, megbízásokat szerezve egyéni vállalkozóként folytathatja a tevékenységét. Haladó, meglévő vállalkozással rendelkező ingatlanértékesítők csatlakozása is kifejezetten támogatott, hiszen a szakmai tudás és az ügyfélkezelésben szerzett tapasztalat a VING rendszerében is elsődleges szempont.

Közösség

A VING jelenleg 130 fővel vagyunk jelen a magyarországi ingatlanpiacon. A VING nem bomlott franchise rendszerre, ezért egyetlen nagy online ingatlanirodaként lehet rá tekinteni. Ebből következik, hogy családiasabb a hangulat, jól ismerik egymást az értékesítők és egymással a szabályok betartása mellett működnek együtt. Legyen szó keresztértékesítésről, tréningekről, rendezvényekről, az összetartás jellemzi a csapatunkat. Az új csatlakozók egy jó hangulatú, segítőkész közösségben találják magukat.

Hierarchia

A céget Barna József vezeti - aki maga is értékesít - ill. társtulajdonosként Szépvölgyi Balázs az online fejlesztői feladatokat látja el. A központi rendszer üzemeltetését külön admin csapat, az országos lefedettséget szakmailag tapasztalt régióvezetők látják el. A teljes vezetőség össze van kapcsolva egy cégirányítási rendszerben, így nagyon gyors és hatékony az irányítás.

SZAKMAI MUNKA

Oktatás, tréningek, karrier mérföldkövek

Nagy hangsúlyt fektetünk a szakmai előrehaladásra. A rendszerünkben minden munkafolyamatra megtalálhatóak az iránymutatások. Elérhetőek dokumentumok és videós anyagok egyaránt. A szakmai munkát több mint 100 karrier mérföldköre bontottuk, amelyek teljesítésével mérhető az 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 konkurensok még nem is hallottak. Természetesen mobil felületről is kényelmesen kezelhető minden. A VING 2023-ban már a mesterséges intelligenciát is integrálta a munkafolyamatokba, így például a hirdetés szövegek automatikus megírásában már segíti a munkát az AI.

Hirdetésfelületek

Kiemelten fontos, hogy jelen vagyunk minden látogatott hirdetésfelületen. Az ingatlan.com-on nem csak profil adunk, hanem 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. Az ingatlanértékesítők választhatnak, hogy melyik fizetős felületet veszik igénybe és melyiket nem. Szabad mozgásteret alakítottunk ki a szolgáltatások felhasználásában és személyre szabhatóságában.

Értékesítés

Az értékesítés akkor igazán eredményes, 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.

Köszönhetően az ügyfélbarát üzletpolitikánknak az alapítás 2012-es éve óta nem volt rendezetlen vagy peres ügyünk. Az értékesítési százalékunk és feltételeink az ügyfelek széles körében elfogadottak. Jó hírnevet alakítottunk ki a magyarországi ingatlanpiacon ezért pozitív a hozzáállás az ügyfélkörünkben. Jól csengő név lett a VING az ingatlanpiacon.

PÉNZÜGYEK

Elszámolási rendszer

Az elszámolási rendszerünk verhetetlen, hiszen az ingatlanértékesítőink 100%-ban megtartják a sikerdíjat.

Négy csomagot különböztetünk meg:

- FREE csomag (60 napos díjmentes tesztidőszak) 100% sikerdíj megtartással - itt kezd minden új belépő
- SMART csomag 100% sikerdíj megtartással
- PRO csomag 100% sikerdíj megtartással
- ULTRA csomag 100% sikerdíj megtartással

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

Várható bevételek

A VING rendszerben már az első sikeres ingatlanértékesítéssel az egész éves rendszerköltség megkereshető.

Tekintsünk át egyetlen átlagos ingatlan eladását FREE csomagban, nettó értékekkel:

Eladási ár: 30 000 000 Ft

Értékesítői sikerdíj: 900 000 Ft (3%-os sikerdíjjal számolva)

A VING részére fizetendő forgalmi díj: 80 000 Ft

VING havi rendszerhasználati díj: 25 000 Ft

Egyéb hirdetésfelületek díja: 50 000 Ft

Értékesítő tiszta bevétele: 745 000 Ft

A sikeres ingatlanértékesítés rendkívül magasan megtérülő üzleti folyamat. A fenti számításból is jól látható, hogy egyetlen ingatlan sikeres értékesítésével egy teljes év értékesítési költségei megtérülnek.

A VING csapattagok havonta adnak el ingatlanokat, így a VING rendszere egy igen jövedelmező üzleti környezet a magyarországi ingatlanpiacon.

Várható költségek

A 60 napos díjmentes tesztidőszak után a VING rendszer költségei az alábbi négy részből tevődnek össze:

1. VING rendszerhasználati díj: 25 000 Ft + ÁFA / hó

A rendszerhasználati díj 30 db ingatlanra vonatkozik. Magasabb ingatlanszám esetén, minden egyes további aktív ingatlan 1 000 Ft + ÁFA összeggel számítandó.

2. Az ingatlan.com díja: Az árazás az ingatlan.com weboldalán feltüntetett, mindenkor hivatalos havi árazás szerint alakul.

3. Forgalom utáni díj: (A forgalmi díjat a megbízói oldalon álló értékesítő fizeti.)

- FREE csomagban: Sikeres eladás esetén: 80 000 Ft + ÁFA / db, kiadás esetén: 20 000 Ft + ÁFA / db.
- SMART csomagban: Sikeres eladás esetén: 80 000 Ft + ÁFA / db, kiadás esetén: 20 000 Ft + ÁFA / db.
- PRO csomagban: Sikeres eladás esetén: 40 000 Ft + ÁFA / db, kiadás esetén: 10 000 Ft + ÁFA / db.
- ULTRA csomag: Sikeres eladás esetén: 20 000 Ft + ÁFA / db, kiadás esetén: 5 000 Ft + ÁFA / db.

FREE csomagban kezd minden új belépő, ahonnan bármikor saját kérésre - de legkésőbb 10 ingatlan megbízása vételét követően - SMART csomagba lép az frissen csatlakozó tag. Szintet lépni - azaz kedvezőbb elszámolásba lépni - a további csomagokban 5 db sikeres eladással lehet, azonban a tapasztalt, már megfelelő rutinnal rendelkező tagok 250 000 Ft + ÁFA egyösszegű befizetéssel, azonnal ULTRA csomagba léphetnek és élvezhetik a legkedvezőbb elszámolást.

4. További hirdetésfelületek (opcionális díjtételek): Az egyéb hirdetésfelületek külön-külön opcionálisak, amelyeket egyedileg kérhetnek a VING rendszerét használó ingatlanértékesítők.

Jelenlegi opcionális hirdetésfelületeink: ingatlan.com, ingatlanbazar.hu, jofogas.hu, otthonterkep.hu, ingatlantajolo.hu, ingatlanet.hu, otpotthon.hu, ingatlanok.hu.

További 125 db saját tulajdonú, magyarországi területekre bontott hirdetésfelülettel rendelkezünk, amelyeken minden értékesítőnk kínálata automatikusan megjelenik.

Biztonsági tartalék

Minden ingatlanértékesítői profil mellé 75 000 Ft értékben egy úgynevezett biztonsági tartalékot képzünk amikor letelik a FREE 60 napos időszak és VING csomagba lép az ingatlanértékesítő. A biztonsági tartalék egyfajta tartalék szerepét tölti be a profil használata során, amelyből a profil esetleges megszüntetés esetén használunk fel. A biztonsági tartalékot a sikeres értékesítések alkalmával 15 000 Ft-os részletekben építjük fel.

Számlázás és végzettség

Értékesítőink közvetlenül az ügyfeleknek számláznak a megbízási szerződés alapján. A VING közvetlenül az értékesítő felé számláz a sikeres teljesítés esetén. Ez adóügyileg 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

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 lehet. Profilt törölni a díjmentes tesztidőszakon túl a rendszerben elérhető 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 nem 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 ügy" mentalitás nem lesz elegendő a sikeres karrierépítéshez és a magas jövedelem eléréséhez. Csak egyetlen helyes irány létezik, az pedig a minőségre törekvés és az elégedett ügyfélkör felépítése, ezért ehhez minden szükséges iránymutatást megadunk.

60 nap alatt 5 db ingatlan

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 először az 5 db, később a 10 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 az ingatlanos karrier.

A következő lépés

Töltsd ki a jelentkezési űrlapot [IDE](#) kattintva, és a HR munkatársunk megkezdi a regisztrációt.



Sok sikert kívánok a VING csapatában!

Barna József - alapító, cégvezető
