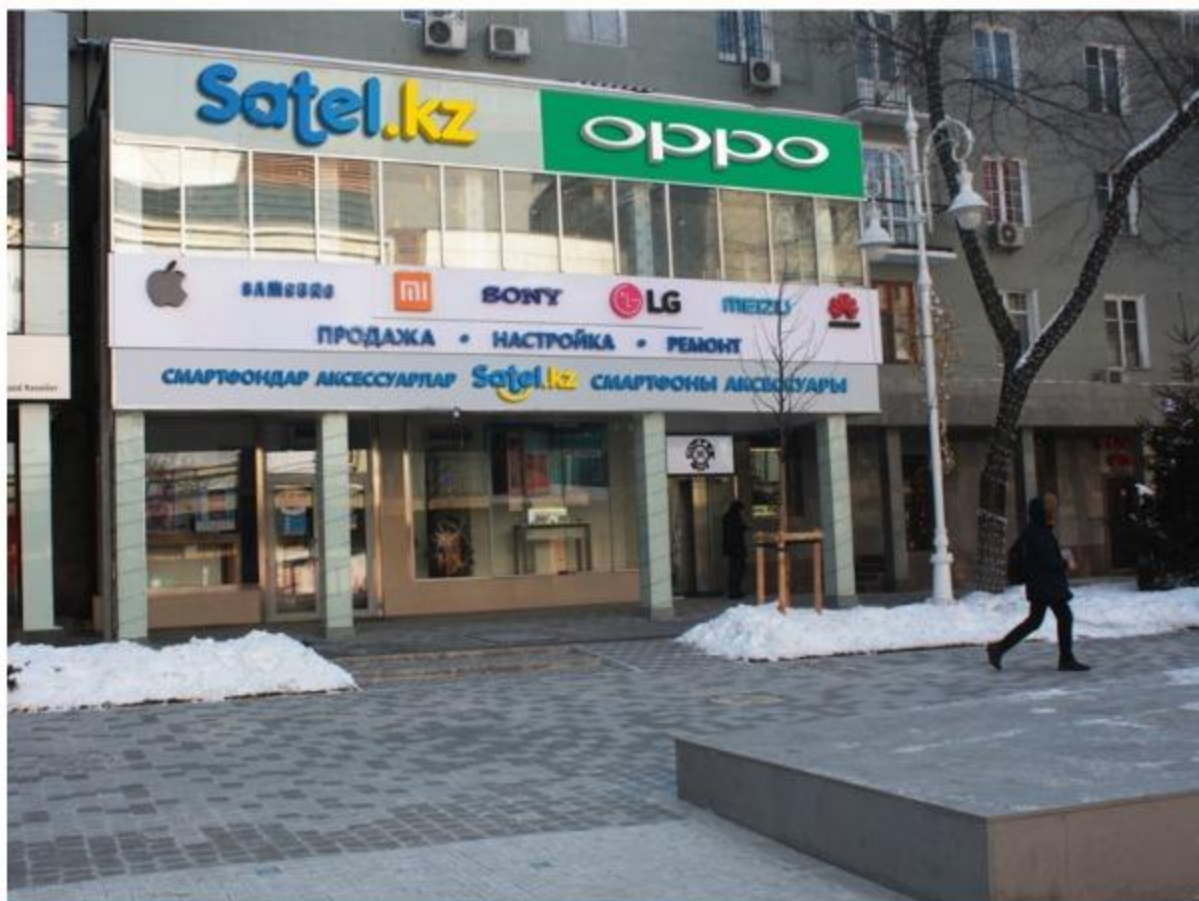




**Подключение ПВЗ
к Kaspi Bank (кредитование).
Основные условия и требования.**

Основные магазины



Алматы. Головной офис. $S = 400\text{m}^2$, 15 продавцов.
Дата первого открытия - 2005 г.



Филиал в Астане. Дата
первого открытия - 2001 г.

Основные магазины



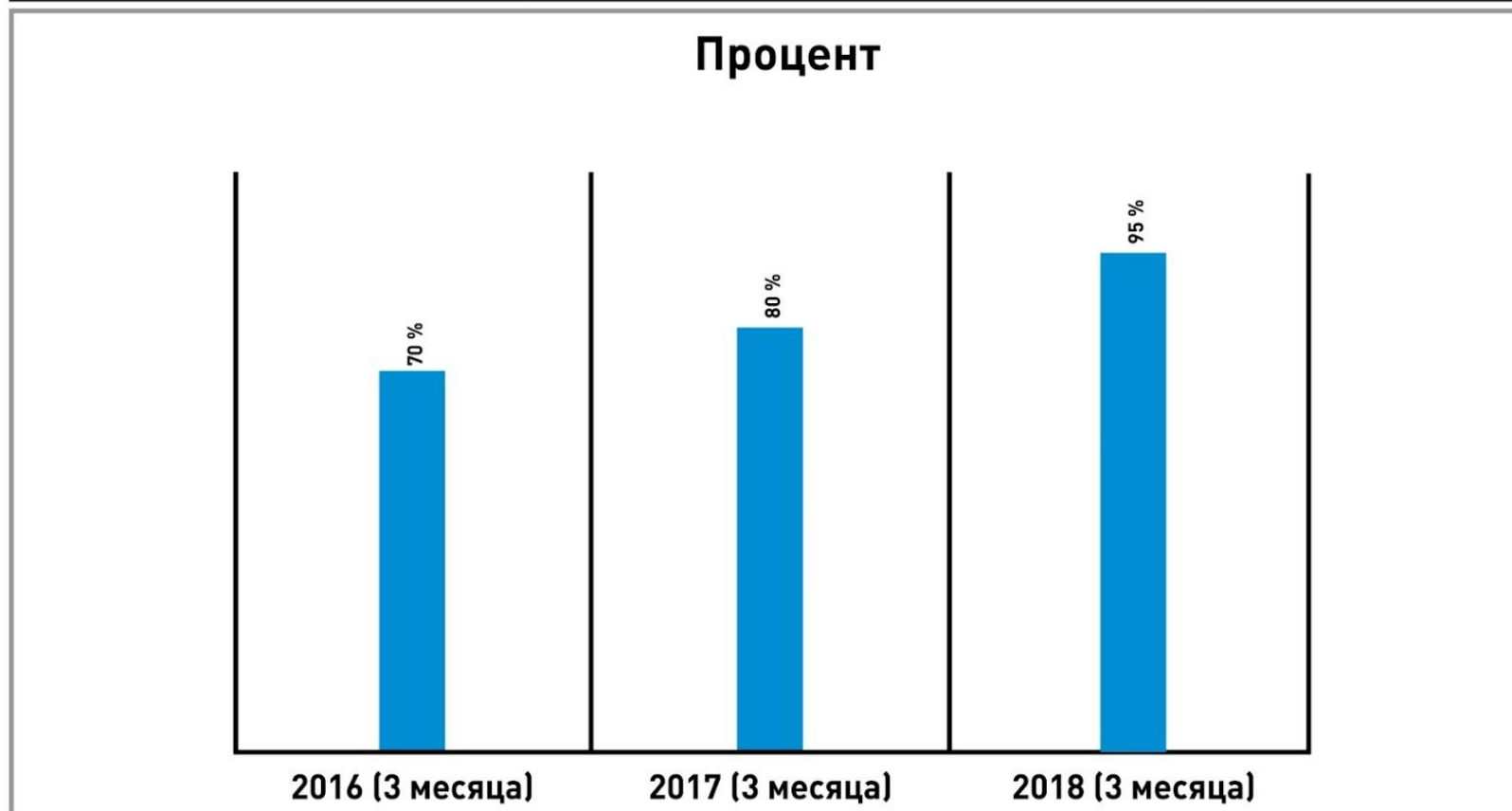
Филиал в Павлодаре.
Дата открытия - 2018 г.



Филиал в Костанае.
Дата открытия - 2018 г.

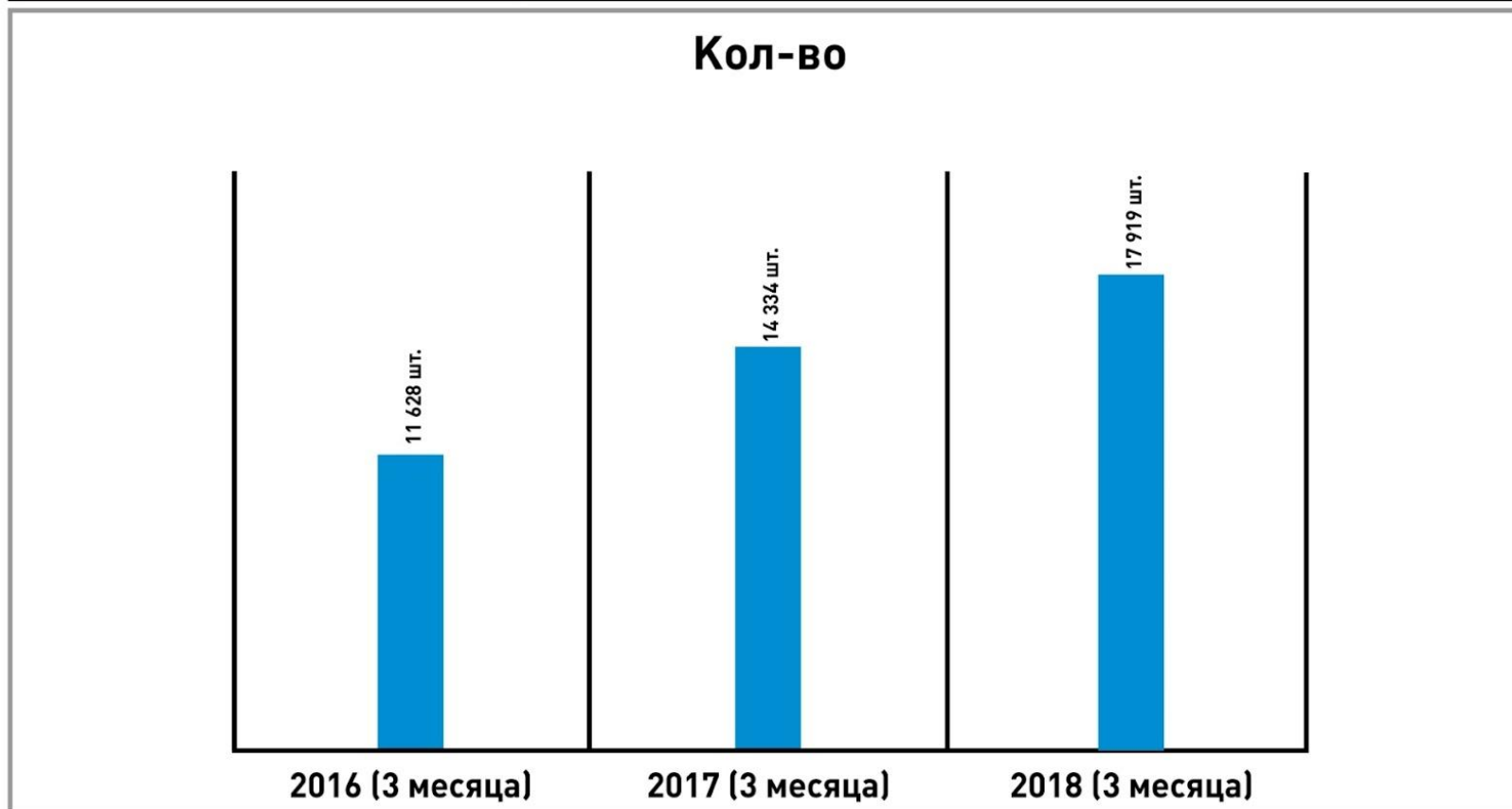
Доля мобильных телефонов в общих продажах

Год	2016 (3 месяца)	2017 (3 месяца)	2018 (3 месяца)
Процент	70 %	80 %	95 %



Кол-во проданных мобильных телефонов

Год	2016 (3 месяца)	2017 (3 месяца)	2018 (3 месяца)
Кол-во	11 628 шт.	14 334 шт.	17 919 шт.



ВЫГОДА при подключении Каспи к ПВЗ

Партнер из Павлодара подключился к Каспи кредитованию два месяца назад.

Предлагаем сравнить обороты его точки:

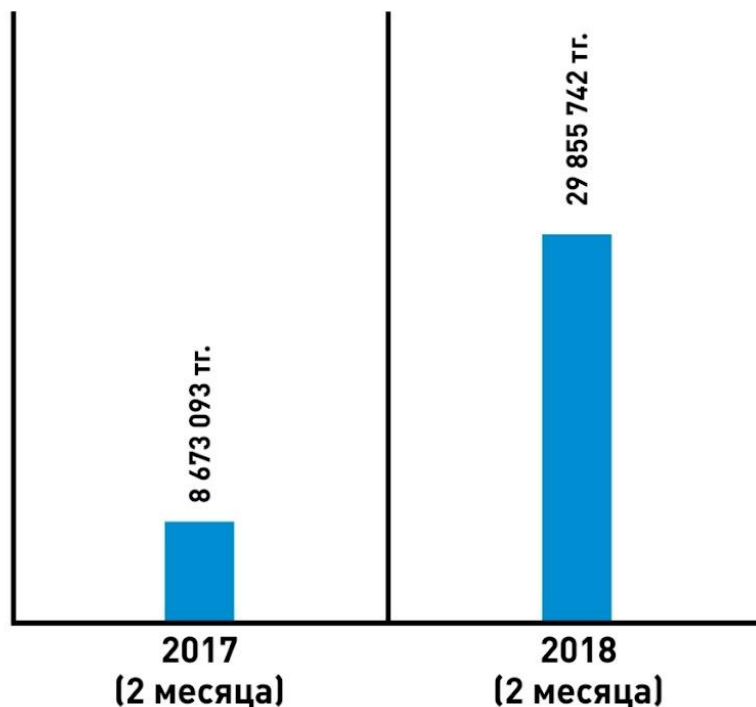
- в разрезе 2017 года (2 месяца, без каспи),
- в разрезе 2018 года (2 месяца, с каспи)



Оборот точки в Павлодаре (с каспи, без каспи)

Год	2017 (2 месяца)	2018 (2 месяца)
Сумма	8 673 093 тг.	29 855 742 тг.

Сотрудники



**Рост в 3,4 раза.
Хотите так?**

Требования к ПВЗ при подключении Каспи

1. Продажа мобильной техники и электроники.



Смартфоны, телефоны и запчасти



Только запчасти, оборудование и ремонт

Требования к ПВЗ при подключении Каспи

2. Фасад здания без повреждений, со свежим внешним видом.



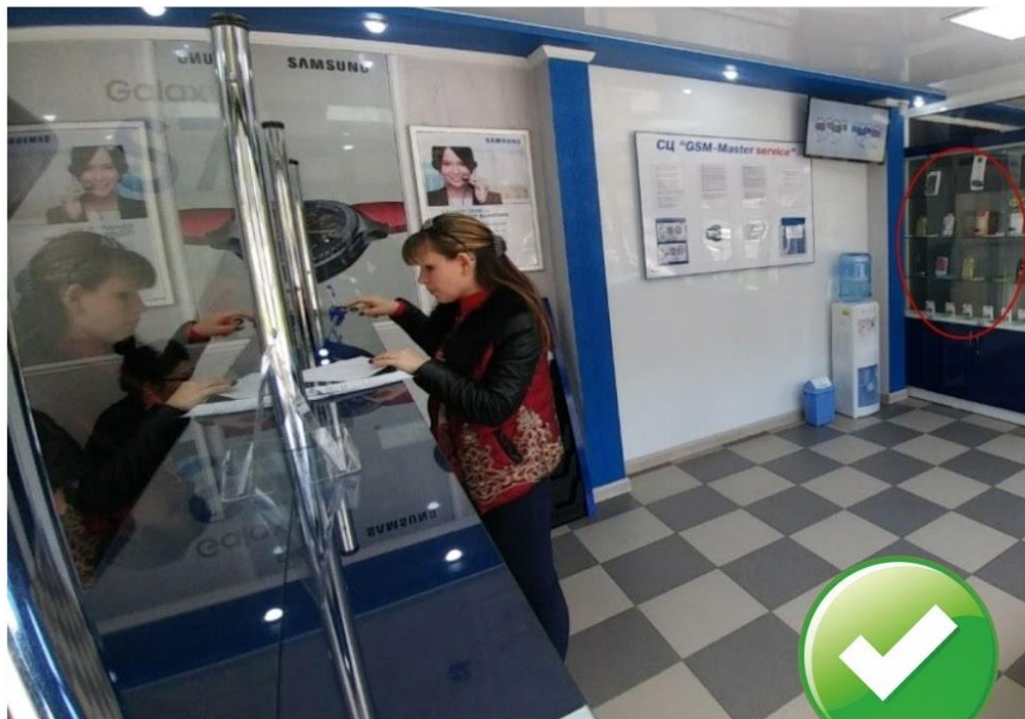
Фасад здания ухоженный



Фасад с повреждениями

Требования к ПВЗ при подключении Каспи

3. Интерьер приближен к стилю бренда Satel.kz.



Наши цвета, готовы к дополнительному брендированию



Не готовы к брендированию

Требования к ПВЗ при подключении Каспи

4. Современное торговое оборудование. Наличие витрин для мобильных телефонов и электроники. Наличие витрин для продажи аксессуаров.

Размеры витрин: 1,85 см*96 см или открытая выкладка.

Форма, пропорции и цвета мебели соответствуют художественно-архитектурному оформлению зала.
Мебель презентабельная, гармонирует с общим интерьером торгового зала магазина.



Требования к ПВЗ при подключении Каспи

5. Освещенность в магазине от 700 до 2000 ЛК.



Основное освещение, споты



Нет или плохо настроено основное освещение

Требования к ПВЗ при подключении Каспи

5. Источники освещения над товаром освещенностью 1000 ЛК акцентируют внимание на товаре, но при этом не слепят покупателя.



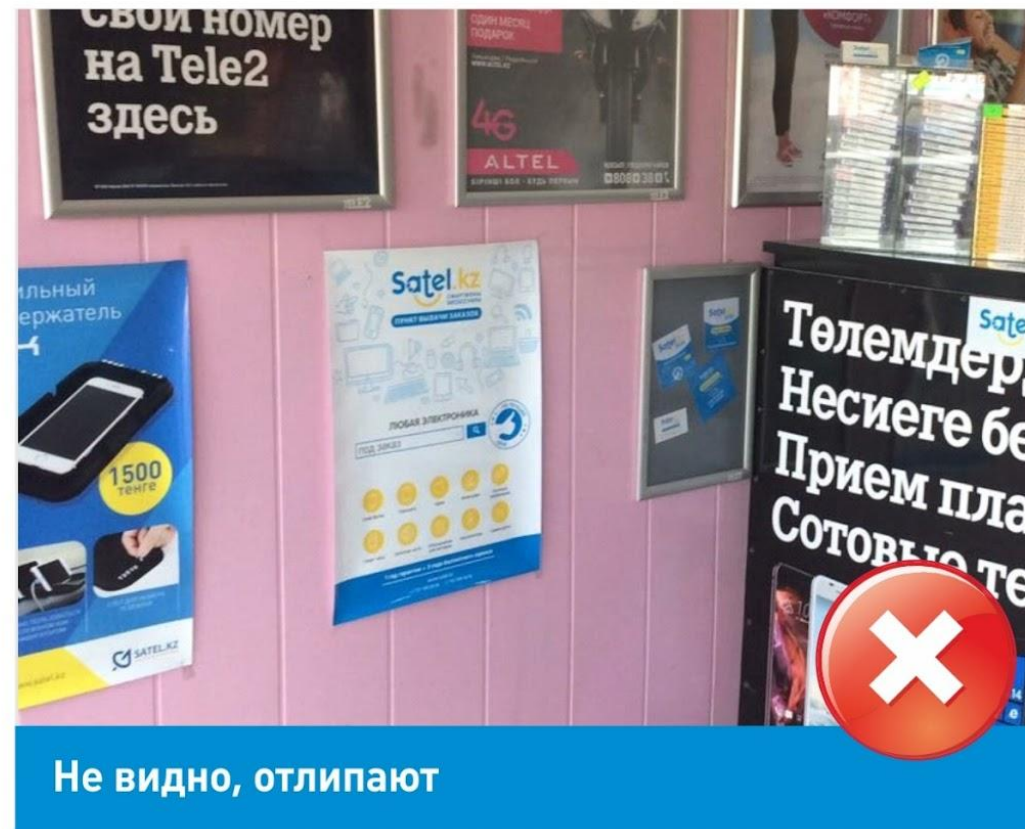
Есть освещение в витринах



Нет освещения в витринах

Требования к ПВЗ при подключении Каспи

6. Рекламные материалы расположены эстетично и эффективно.

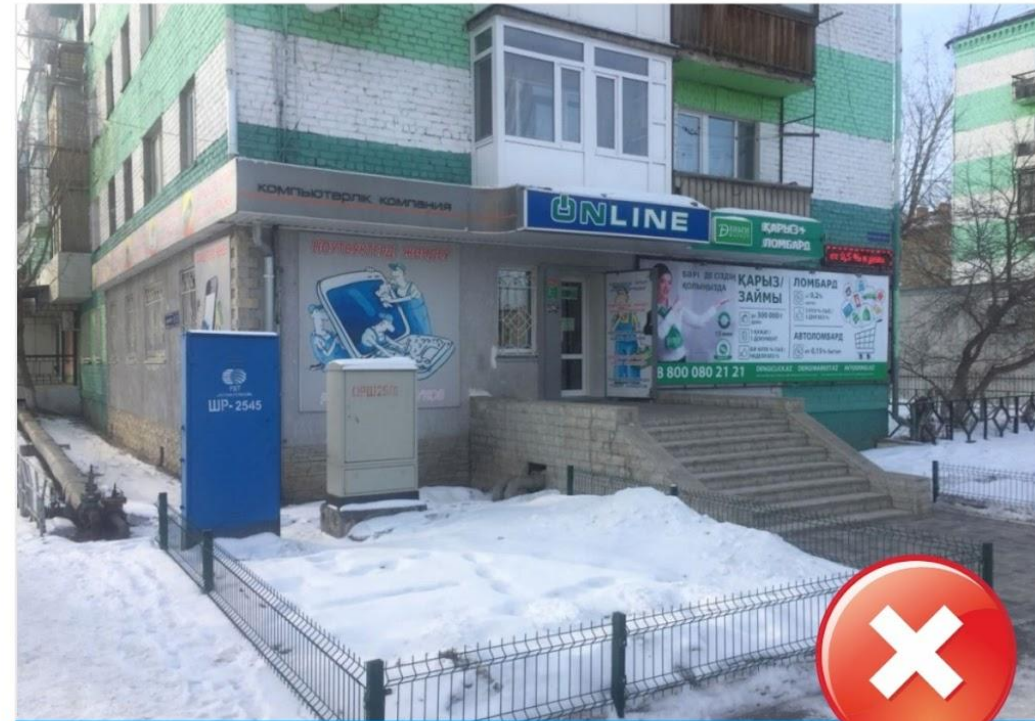


Требования к ПВЗ при подключении Каспи

7. Входная группа выглядит аккуратно и привлекательно, покупатель сразу понимает, куда заходит по внешним вывескам.



Брендируванная входная группа



Непонятно, что пришел в Satel.kz

Требования к ПВЗ при подключении Каспи

8. В торговом зале покупателю предоставлена максимально полная информация о том, как размещаются товары.

Видны цены и акционные предложения, ходовые товары расположены на уровне глаз и все полки заполнены товаром.



Требования к ПВЗ при подключении Каспи

9. Эргономические требования

- минимальная площадь 10 кв.м;
- требуемое соотношение торговой к неторговой площади: 70%/30%. Большую часть территории занимает магазин, а не мастерская (если она есть);
- выполнены пожарные нормы и требования безопасности.



Требования к ПВЗ при подключении Каспи

10. Организационные требования

- юридическое лицо;
- обороты по проекту ПВЗ не менее 5 000 000 в месяц;
- наличие логиста для своевременного забора груза и доставки;
- выделен отдельный продавец для продажи мобильной техники и электроники.
Продавец легко обучаем, умеет пользоваться ПК, интернетом, с приятной внешностью, улыбчивый, имеет опыт в торговле;
- оргтехника, компьютер, высокоскоростной интернет;
- график работы, как у магазина Satel.kz.



Требования к ПВЗ при подключении Каспи

11. Санитарно-гигиенические требования

- чистая входная группа.
- чистые стены и полы.
- мебель хорошо переносит ежедневную влажную уборку, не накапливает пыль. Поверхность ее гладкая, без выступов, углублений, острых углов и щелей.
- стекла витрин без разводов, полки без пыли, товары хорошо видны.
- полы торговых залов покрыты твёрдым материалом, таким, как мозаика или керамика. При этом отделка пола находится в одном тоне со стенами. Использован геометрический неброский рисунок, который не отвлекает покупателя от витрин.
- конструкция мебели позволяет легко очищать и убирать саму мебель и помещения, в которых она установлена. Поверхность ее гладкая, без выступов, углублений, острых углов и щелей, без въевшейся грязи.
- технички каждый час убирают помещение.
- покупателям закрыт обзор подсобных помещений.



Вы подходите для подключения Каспи?

1. Вы прошли по пунктам и решили, что подходите для подключения.

Сразу же сообщите нам! Мы отметим в системе Вашу готовность, забронируем для Вас город (не будем связываться с другими партнерами), приступим к брендированию, которое может занять от 2-х недель до 1 месяца.

Этапы брендирования:

- Вы скидываете фотографии точки и размеры объектов для брендирования;
- мы рисуем дизайн и согласовываем с Вами;
- затраты делятся по принципу:
 - 50%/50% - если Вы захотите расплатиться с вознаграждений от работы ПВЗ.
 - 70%/30% - если Вы оплачиваете в момент изготовления.

2. Вы прошли по пунктам и решили, что не подходите для подключения.

Устраните критичные ошибки (сделайте ремонт входной группы, расширьте магазин витринами, обновите фасад здания и др.). Если Вы уверены, что устраните ошибки в течение 2-х недель, мы можем поставить Вашему магазину бронь на город и подождать. Если нет – подождать не сможем, время-деньги.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!