

Франшиза «Единого Визового Центра»

В связи с развитием федеральной сети ищем партнеров в свою профессиональную команду.

Преимущества визового центра и краткое сравнение с работой турагентства:

**ПЕРСПЕКТИВА НА МНОГИЕ ГОДЫ**

1. Клиенты турфирм научились самостоятельно покупать туры, билеты и гостиницы онлайн, но визовая поддержка никогда не уйдет полностью в эту сферу

(визовый сервис требует документов на бумажных носителях, личный визит для сдачи биометрических данных, документов и т.д.

1. **ОТСУТСТВИЕ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ**

Стоимость оформления визы в разы меньше средней стоимости, даже самого дешевого тура, соответственно клиент меньше боится потерять свои деньги, а агентство понести финансовую ответственность перед клиентом в случае банкротства туроператора, политических санкций и других явлений влияющих на продажу туристских услуг.

1. **ПРОСТОТА ПРОДАЖ и ОТСУТСТВИЕ ПОСТПРОДАЖНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ**

Заявитель, как правило, уже знает визу в какую страну ему необходимо оформить и на какие сроки эта виза ему требуется. (нет необходимости часами перебирать каталоги и страны и предлагать визу в ту или другую страну). Заявитель предоставил конкретный пакет документов - в установленные сроки он получил визу. На этом этапе заявка считается исполненной. (в какую страну шенгена полетел заявитель по этой визе, полетел ли вообще- вас уже не касается). В Турагентстве, даже продав успешно тур, и, казалось бы, потратив заработок от комиссии с клиента, может произойти все что угодно: принимающая сторона не заселила в этот отель или переселил в другой номер (корпус), вид оказался на стройку или помойку, время вылета рейса поменяли и турист не успел на самолет, клиент может просто отказаться от тура.

1. **ВЫСОКАЯ ПРИБЫЛЬ С КЛИЕНТА + ПРОДАЖА СОПРЯЖЕННЫХ УСЛУГ**

Средняя прибыль с клиента -3000 рублей. Оформляя визу, наверняка заявителю потребуется мед. Страховка, которая обязательная для большинства стран, получив визу, в 99% случаев клиенту требуется авиабилет, (мы имеем агентский договор с системами бронирования авиабилетов и корпоративный договор с а/к Турецкие авиалинии).

1. **НИЗКАЯ СТОИМОСТЬ ОТКРЫТИЯ ОФИСА и КОРОТКИЙ СРОК ОКУПАЕМОСТИ**

Максимальная стоимость вложений включая паушальный взнос 300000 руб., срок окупаемости от 3 месяцев до полугода\*

\*При открытии в низкий сезон: январь, февраль, март, сентябрь, октябрь

**Преимущество работы именно с «ЕДИНЫМ ВИЗОВЫМ ЦЕНТРОМ»**

1. **ОПЫТ**

На рынке с 2005 года

Через наши руки прошли тысячи паспортов, мы имеем огромный опыт работы с отказами, можем оценить риски и спрогнозировать визовое решение консульства в иммиграционно привлекательные страны (Канада, США, Австралия, Новая Зеландия, Великобритания), имеем опыт работы с визовыми «отказами»

Мы одни из первых коммерческих визовых центов, кто начал оказывать исключительно визовые услуги

1. **УДОБНЫЙ И АКТУАЛЬНЫЙ ВЕБСАЙТ**

Мы кропотливо сверяем и синхронизируем данные сайта с требованиями консульств, вся информация удобно разбита и проста для восприятия, как специалисту, так и простому обывателю. Наш сайт находится в ТОПе Яндекса и Гугл по большинству визовых запросов в Новосибирске, Екатеринбурге и в городах, где представлены офисы «ЕВЦ»

1. **ВСЕСТОРОННЯЯ ПОДЕРЖКА**

Мы готовы оказать информационную поддержку на всех стадиях открытия и развития визового центра: регистрация ООО и рекомендации к офису, к покупке принтера, компьютера, мебели и другого оборудования.

Помощь в подборе персонала и его обучению визовым тонкостям.

Методы привлечения клиентов и работа с заявителями

Продвижение сайта, работа в CRM системе компании

И самое главное наш опыт работы поможет решить вам любые рабочие вопросы и трудности, которые могут возникнут при работе со сложными типами виз и нестандартными ситуациями.

ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ наша компания от тех, кто предлагает уже готовые франшизы визовых центров:

Мы изначально создавались как локальный офис по обслуживанию клиентов в Новосибирске и поэтапно набираясь опыта и развиваясь открыли офис в Екатеринбурге в 2014 году и стали развивать региональную сеть уполномоченных агентств в Сибири, ХМАО и Уральском регионе.

Мы убеждены, что, невозможно открывшись без году неделя обучать других этому ремеслу. Большинство предложений на рынке о продаже франшизы мы видим от компаний, которые специально открылись именно для этой цели, создав красивую обертку и пытаются любой ценой на этом заработать.

Для заказа презентации франшизы и за более подробной информацией обращайтесь по эл. Почте [ovb@list.ru](mailto:ovb@list.ru) или

тел. 8912 282 37 46, Генеральный Директор- Чмыренко Михаил Юрьевич.