

Читайте в номере:	Тема номера:
Акция «Празднуем весну с iCredit» <i>стр.1</i>	Акция «Празднуем весну с iCredit» Пасха в этом году ранняя, 12 апреля. Этот праздник в Украине давно и заслуженно любим, обмен писанками и куличами, выезд на пикник, посевные работы на даче - все это символизирует начало новой жизни, приход весны и возрождение.
Изи Кредит в Македонии <i>стр.1</i>	Мы хотим праздновать приход весны вместе с нашими клиентами. Поэтому с 1 апреля по 10 мая 2015 года мы проводим акцию "Празднуем весну с iCredit!". По итогам акции мы вручим 20 нашим клиентам подарки, которые сделают выезд на природу приятным и комфортным. Это объемные термосумки, которые сохраняют еду теплой, а напитки – прохладными.
Лучшие РО марта <i>стр.2-4</i>	Для участия необходимо оформить кредит в iCredit и ждать розыгрыша подарков.
Лучший КК марта <i>стр.4</i>	Список победителей будет опубликован на сайте 12 мая 2015 года.
Бонусная акция для Кредитных консультантов <i>стр.5</i>	Желаем всем нашим клиентам любви и счастья, возрождения, надежд и планов.
Акция для Кредитных консультантов «Приведи друга» <i>стр.5</i>	Изи Кредит в Македонии Изи Кредит расширяет свой бизнес в Европе. Наравне с Болгарией, Румынией, Украиной, Польшей и Чехией, была запущена деятельность в Македонии. В Македонии компания Изи Кредит будет работать под брендом M Cash и предлагать краткосрочные беззалоговые онлайн кредиты. Министерство финансов в Скопье уже выдали необходимую лицензию. «M Cash будет первой компанией, которая будет предоставлять не обеспеченные онлайн кредиты в Македонии», - прокомментировал Иван Бельберов, эксперт по развитию бизнеса компании. Изи Кредит в Македонии будет предлагать два онлайн-продукта — кредит до зарплаты и аванса Flex на сумму от 6000 до 12000 денаров (от 2450 грн. до 4900 грн.) и сроком погашения 15 или 30 дней, а также потребительский кредит Fix от 13000 до 70000 денаров (от 5300 грн. до 28600 грн.)
Назначения месяца: Валентина Кузьмук, Зональный менеджер <i>стр.6</i>	
Маркетинговые исследования ТМ <i>стр.7</i>	
Профиль клиента iCredit <i>стр.7</i>	
Дни рождения апреля <i>стр.8</i>	



«Получение кредита будет очень быстрым и удобным. Клиенту необходимо будет войти на веб-сайт M Cash, где он заполнит небольшой бланк заявки. После этого он получит телефонный звонок от оператора для сбора дополнительной информации. Кредитный договор будет заключен посредством подтверждающего клика по ссылке, отправленной по электронной почте и путем ввода персонального кода, который клиенту получит в виде смс на мобильный телефон. Деньги будут переведены на счет в банке» - сообщил Иван Бельберов.

Хотим напомнить, что всего три месяца назад Изи Кредит начал свою деятельность в Чехии. Там компания работает в традиционной модели - кредитные консультанты обслуживают клиентов в их доме под брендом iCredit. Чешский филиал начал с третьего по величине города - Острава (300000 жителей) в восточной части страны. В начале 2014 года Изи Кредит открыл дочернюю компанию в Польше.

На международном уровне компания имеет более 250 офисов и 6500 сотрудников в пяти странах. За последние 10 лет с момента своего создания, Изи Кредит выдал более 1 млн. кредитов более чем 500 000 клиентам.

Лучшие Региональные офисы марта

I место

Хмельницький и Региональний менеджер Віталій Крижанський



Розкажіть про себе, Ваш досвід роботи, що закінчили?

Закінчив о 2008 році Хмельницький університет управління та права за спеціальністю «Менеджмент організацій». Ще з університету почав працювати в автомобільному бізнесі, займався продажами. З червня 2014 працюю в iCredit.

Як Ви досягли таких результатів, чи є якісь секрети?

Я говорив та буду говорити про те, що лише спільними зусиллями всієї команди можна досягти високого рівня. Підтвердженням моїх слів є результат роботи нашої філії. Для кожного працівника Ізі Кредит, та для мене особисто головний принцип процвітання звучить так: «Кожен може стати успішним, якщо навчиться ефективно співпрацювати у єдиній команді!». А найкращим підтвердженням будь-яких слів є результат.

Як налаштувати роботу регіонального офісу так, аби досягти таких результатів?

Ми завжди робимо ставку не тільки на наданні нашим клієнтам зручного та швидкого кредиту, а й забезпечення їм максимально можливої консультаційно – аналітичної підтримки. Саме довіра наших клієнтів до працівників є показником високого рівня професіоналізму компанії.

Що являється стимулом в досягненні високих результатів?

Я вважаю, що «Той, хто багато хоче, багато вміє та має». Це і являється головним стимулом та метою для працівників нашої філії. Вже тільки наявність мети для людини є дуже сильною мотивацією, яка змушує докладати всіх зусиль для її досягнення. Ну, і звичайно постановка цілей, запалення колективу ентузіазмом, налаштування команди на успіх не нав'язуючи власних мотивів, є головним на шляху до перемоги та досягнення високого рівня ефективності роботи команди та компанії загалом.

Яким має бути керівник?

Я вважаю, що репутація компанії визначається перш за все репутацією керівника. Тому порядність, чесність, професійність, відповідальність – це ті найважливіші особисті якості справжнього лідера.

Що для Вас означає робота в компанії?

Я більше ніж впевнений, що моя робота - це мій спосіб життя. Так звичайно, досягнення високого рівня ніколи легко не дається, що в принципі знає кожний досвідчений, успішний керівник, але я отримую задоволення від того, чим займаюсь. Це не просто тимчасовий стан з 9 до 19 години, а це дійсно мій спосіб життя. Саме тому прагнення до досягнень перетворюються на традицію.

Розкажіть про своїх колег і офіс.

Оптимізм – ключ до успіху! Люди, які ставляться з оптимізмом до навколишнього світу являються більш продуктивнішими, ніж ті, що не володіють такими якостями. Під час спілкування консультантів з клієнтами стає зрозуміло, що позитивний настрій є такою ж необхідною частиною ділової людини, як і її костюм. Працівники нашої філії не тільки є кредитними консультантами, а гідно носять статус дійсно особистого фінансового радника. «У нас завжди все добре, бо ми знаємо, як цього досягти!»

Які Ваші якості допомагають в роботі?

Відсутність будь-яких проблем. Проблем немає, є завдання! Я розумію, що будь-яку проблему можна вирішити, перетворивши її у дієве завдання, та надавши їй позитивної якості. Для цього спочатку потрібно проаналізувати проблему, побачити її корінь та визначити план дій щодо її вирішення. У кожного завдання є власне рішення, потрібно тільки вміти визначити найбільш оптимальне та ефективне.

Як Ви проводите свій вільний час?

Клею рекламу компанії.

Які цілі в роботі і житті ви ставите?

Цілі створюються не однією людиною, а ефективною командою. Якщо стратегія визначена, розроблена та сформульована всією командою, її легко донести до кожного. Як сказав класик: «Ідея стає матеріальною силою, коли оволодіває масами»

Ваші побажання компанії.

Цінити кожного працівника компанії, як свого члена сім'ї!



II место

Чернигов-Деснянский и Региональный менеджер Андрей Хроленко



Андрей, расскажите о себе?

Родился в славном городе Чернигов, где и проживаю по сегодня. По образованию я учитель математики и экономики, закончил ЧГПУ им.Т.Г. Шевченка, Физико-математический факультет.

После обучения проходил службу в армии.

Трудовую деятельность начинал с FMCG компаний, сначала торговым представителем, после супервайзером, позже коммерческим директором.

Однажды в интернете нашел статью о наборе в бизнес-школу личной эффективности "Self made school", решил проверить себя и поступить на обучение. Все получилось, и я прошел на бесплатное 4-х месячное обучение в школе. В школе научился:

- так эффективно использовать свое рабочее время,
- уметь расставлять приоритеты и видеть главное,
- ставить перед собой амбициозные цели,
- оперативно принимать решения и нести за них полную ответственность.

После обучения руководил своим проектом в строительной сфере.

С 5 августа 2014 г работаю в компании iCredit.

Как Вы добились таких результатов, есть ли секреты?

Свою работу в компании начал с персонала, т.к. именно людей считаю главной ценностью, реорганизовал команду, выстроил систему работы коллектива и его взаимодействие.

Своим секретом считаю свою неординарную, отзывчивую, дополняющую друг друга команду.

Что является стимулом в достижении высоких результатов?

Стимулом в достижении результатов являются те высокие цели, которые я ставлю перед собой, желание делать свою работу максимально хорошо, что бы всегда чувствовать себя счастливо.

Каким должен быть руководитель?

Руководитель должен уметь мотивировать свой коллектив, быть лидером, уметь видеть таланты каждого сотрудника, вовремя реагировать на меняющуюся ситуацию, принимать правильные решения.

Что для Вас работа в iCredit?

Работа в компании для меня это реализация своих ценностей и целей.

Принципы в работе которыми руководствуетесь?

Моими основными принципами в работе являются: требовательность к себе и команде, лидерство, развитие, взаимопомощь и достижение целей в компании.

Как проводите свободное время?

Люблю читать бизнес литературу, секреты успеха известных людей. Активно занимаюсь настольным теннисом, футболом, волейболом (состою в дворовой команде по волейболу), хожу в тренажерный зал.

Ваша мечта?

Моя мечта на сегодняшний день это прекращение "бессмысленного конфликта" в стране и мирное, синее и солнечное небо над головой.

Секрет успеха от Вас?

Секрет моего успеха в словах: "ЧЕЛОВЕК СТОИТ СТОЛЬКО, СКОЛЬКО МОЖЕТ ДАТЬ ЛЮДЯМ".



III место

Львов3 и Региональный менеджер Владимир Михайлишин



Что является стимулом для таких высоких результатов?

Мы отмечаем два года работы нашего офиса, результаты наращивали постепенно, поэтому, март стал итоговым месяцем и мы справились с поставленной задачей и доказали себе и компании рентабельность отделения.

Расскажите о себе?

Окончил Львовский национальный университет им. И.Франко, математический факультет. Трудовую деятельность начал с "Кредо Банка" в центральном офисе ведущим специалистом департамента, позже банк "Дністер", где проработал 3 года заместителем начальника отделения центрального офиса. С августа 2013 года пришел в компанию "Изи Кредит" на должность регионального менеджера.

Принципы в работе, которыми руководствуетесь?

Достигать поставленные цели. Подобрать команду, которая работает в одном направлении. Стать незаменимым для компании.

Важно понимать, что ты необходим компании. Высокие результаты

достигаются путем кропотливого труда.

Как планируете свое свободное время?

Увлекаюсь настольным теннисом уже 2,5 года, участвовал в областных и районных соревнованиях, где занимал призовые места. На добровольных началах работаю тренером в свободное от работы время.

Ваша мечта?

Открыть собственный бизнес.

Цели в жизни?

Собственная семья. Материальное благосостояние. Моральное удовольствие от работы.

Секрет успеха от вас?

Правильно организовать свое рабочее время. Дисциплина прежде всего.

Благодарен своему коллективу за поддержку и понимание, без них не было бы таких результатов! Коллегам желаю получать моральное и материальное удовольствие от работы.

Лучший Кредитный Консультант марта

Марьяна Копыленко, Днепрпетровск2



Расскажите о себе, вашем опыте работы, что закончили, где работали?

Родилась в г.Днепрпетровске. Закончила Химико-технологический Университет на специальности инженера-технолога. Работала в «Дельта банке» на должности кредитного консультанта. Начала свою работу в iCredit с июля 2014 года кредитным консультантом.

Как вы добились таких результатов, есть ли какие-то секреты?

Если честно, привыкла все делать на совесть, и работаю в компании, в которую верю. Занимаюсь продажей кредитов и делаю это ответственно, искренне стараюсь помочь людям. У меня очень добросовестные и ответственные руководители, которые всегда и во всем мне помогают.

Что для вас значит работа в iCredit?

Данная работа значит для меня стабильность, возможность открыть новые стороны своей профессии.

Какие Ваши качества помогают Вам в работе?

Инициативность, нацеленность на результат. Превосходные коммуникативные способности, умение работать с несколькими задачами одновременно.

Как проводите свободное время?

Свободное время я провожу с семьей, отдыхаю на природе. Занимаюсь спортом очень люблю активный отдых.

Какие цели в работе и жизни ставите?

Двигаться дальше и не останавливаться не перед чем для достижения самых высоких результатов.

Хочу пожелать компании стабильности, развития и побольше хороших клиентов.

Бонусная акция для Кредитных консультантов

В период с 01.03.15 по 31.03.15 года проходила акция для наших Кредитных Консультантов.

Условия акции в марте были такими:

бонус 200 грн, если КК продал не менее 3 кредита с 19-го числа включительно и имеет рейтинг 92%;
бонус 300 грн, если КК продал не менее 4 кредита с 19-го числа включительно и имеет рейтинг 92%;
бонус 400 грн, если КК продал не менее 5 кредитов с 19-го числа включительно и имеет рейтинг 92%;
бонус 500 грн, если КК продал не менее 7 кредитов с 19-го числа включительно и имеет рейтинг 92%;

Итоги акции таковы:

Бонус в **200 грн.** получили 28 Кредитных Консультанта

Бонус в **300 грн.** получили 22 Кредитных Консультантов

Бонус в **400 грн.** получили 37 Кредитных Консультантов

Бонус в **500 грн.** получили 20 Кредитных Консультантов

Акция для Кредитных консультантов «Приведи друга»

Хотим напомнить о дополнительных возможностях заработка для наших Кредитных консультантов.

У нас работает акция для Кредитных Консультантов «Приведи друга». Если вы приводите своего друга к нам на работу кредитным консультантом, вы дополнительно получаете +50% его стипендии. Стипендия выплачивается КК первые 4 месяца при условии выполнения личных показателей:

- 4-5 новых кредитов — 270 грн.
- 6-9 кредитов — 540 грн.
- 10 и более кредитов — 1080 грн.

с налогами при зарплатном рейтинге выше 95%.

Например, ваш друг все 4 месяца выдавал более 10 кредитов ежемесячно и имел зарплатный рейтинг 95%. Значит, Ваш друг будет получать первые 4 месяца стипендию 1080 грн. + вознаграждения за выданные кредиты и сборы. А вы все 4 месяца его усердной работы будете получать дополнительно 540 грн. Таким образом вы помогаете другу найти работу или дополнительный заработок, и зарабатываете сами.

Количество приведенных друзей не огранично.

В выигрыше все.

iCredit

ПРИВЕДИ ДРУГА
к нам на работу
кредитным консультантом
и получай дополнительно
+50% его стипендии

**Помоги другу найти
работу и заработай сам!**

подробности по телефону
горячей линии для сотрудников:
067 468 42 42

Назначения месяца

Валентина Кузьмук, Зональный менеджер зоны Киев



Валентина работала в iCredit на должности бизнес-тренера зоны Киев с апреля 2013 по сентябрь 2014.

Сейчас Валентина приняла приглашение вернуться на должность Зонального менеджера зоны Киев, где ей все знакомо.

Расскажите о себе?

В компании я человек не новый Рассказывать, и о себе в том числе, я могу много (по делу; те, кто со мной работали - знают), но если совсем вкратце то вот: свою трудовую деятельность я начала в политическом издании еще учась в университете (окончила Национальный Университет государственной налоговой службы Украины, факультет Финансов и банковского дела), далее был опыт руководителя административного отдела медиа-холдинга. Была соорганизатором и вице-президентом общественной организации "Финконсул". Паралельно своей трудовой деятельности всегда находила время как на отдых, так и на образование, окончив ряд образовательных программ и проектов. В свое время, при выборе профессии долго не могла определиться: выбрать экономическое образование или пойти по творческому пути. Наверное поэтому мои увлечения и работа это все в себя включают.

Какой должна быть идеальная работа, чтобы туда хотелось приходить и не хотелось уходить?

Идеальная работа та, которая тебе нравится. Которую делаешь

и от процесса и достижений - кайфуешь.

Как добиться высоких продаж?

Когда каждый РМ и МК будут заинтересованы в том, чтобы зарабатывали их КК, они тоже будут зарабатывать, и как следствие - будут выполнены любые планы по продажам.

Как найти и мотивировать сотрудников, главная цель которых - продавать?

Мне не интересно работать с теми, кто хочет работать ("отбыть" в офисе с 9:30 до 18:30) "за ставку". Мне интересно работать с теми, кто хочет зарабатывать честным путем. Помогу, подскажу чтобы это было так.

Какие Ваши качества помогают Вам в работе?

Упорство, ответственность, энергичность, где-то юмор.

Что Вас мотивирует?

Мной движет интерес и где-то азарт.

Представьте, что Вы выиграли огромную сумму денег, на что Вы ее потратите?

Организирую детский образовательный центр и некоторые деньги потрачу на путешествия.

Продолжите предложение: "iCredit, компания, которая..."

... дает возможности тем, кто хочет.

Как отдыхаете? Чем занимаетесь в свободное время?

Я люблю подвижный отдых. Не умею долго сидеть на месте. Поэтому и увлечения в основном активные: большой теннис, горный туризм, путешествия (очень люблю сочетание горы и море), еще пишу картины (интересно пробовать разные техники и инструменты). Люблю помогать, поэтому я первый, кто откликается на помощь и участвует в разных социальных и благотворительных проектах.

Ваша мечта?

Ответ на этот вопрос такой же как на вопрос о большой сумме денег.

Секрет успеха от вас?

"Делать то, что нравится!"

Маркетинговые исследования

В конце марта коммерческая структура совместно с департаментом маркетинга провела исследование узнаваемости торговой марки iCredit среди конкурентов, рекламных активностей и отношения к компании. Хотелось бы поделиться результатами исследований.

Было опрошено 800 человек в 28 городах Украины, 51% женщин и 49% мужчин, 71% из опрошенных пользовались кредитами, 29% кредит никогда не брали.

Первая компания, которую вспоминают люди, услышав фразу «кредиты наличными без справки о доходах это iCredit, 25%. ТМ Швидко Гроші назвали первой 20%. Микрокредит первой назвали 5%. Кредит Маркет первой назвали также 5%. По 4% досталось Гроші до зарплаты, Быстро Займ, Компаньон Фінанс и Просто Позика. 3% людей первой вспомнили Готівочка. По 2% людей вспомнило Кредит Кафе и Экспрес Фінанс. Остальное население знает только банки либо вспоминают другие ТМ.

При перечислении различных торговых марок **с подсказкой 66% знают iCredit.** 53% знают Швидко Гроші. 24% знают Микрокредит. 24% знают Гроші до зарплаты. 24% знают Кредит Маркет. 15% знают Компаньон Фінанс. 15% знают Быстро Займ. 13% знают Экспрес Фінанс. 12% знают Готівочка. 12% знают Просто Позика. 10% знают Кредит Кафе.

Потенциальные клиенты узнают об услугах кредитования:

28% из листовок

26% из расклеек

14% из рекламы в интернете

13% из рекламы в транспорте

8% из прессы

10% из наружной рекламы

6% по совету друзей и родных

6% из рекламы на ТВ

2% из рекламы на радио

2% знают о компании по вывескам на офисах

Очень важно при этом, как относятся к нам те, кто знают нашу компанию:

41% относятся к iCredit нейтрально

32% относятся к iCredit хорошо

3% относятся к iCredit плохо

Профиль клиента iCredit

Также департамент маркетинга провел исследования, кто наши клиенты, для кого мы работаем. Анализ нашей клиентской базы показал, что наш клиент имеет среднее образование, работает в торговле на бессрочном трудовом договоре, не имеет авто, но имеет в собственности квартиру, женат или замужем. Зарплата составляет в среднем 2000-4000 грн. Кредит чаще всего берет на ремонт и обустройство.

Анализ клиентской базы 2014 года показал, что женщин среди наших клиентов 57%, а мужчин 43%.

Среднее образование имеет 58%, высшее 27%, высшее бакалавра 7%, специалист 4%, полное среднее образование у 2%, высшее магистр у 1%.

39% берут кредит на ремонт и обустройство. 13% на лечение и другие медицинские расходы. 10% на покупку техники и оборудования. 7% на оборотный капитал и бизнес нужды. 6% берут кредит на образование. 6% на расширение бизнеса. 5% на расходы на автомобиль. 4% на развлечения, путешествия и отдых. 3% для погашения другого кредита. 1% берет кредит на оплату коммунальных услуг. 5% на другие нужды.

31% наших клиентов работает в торговле. 13% оказывает общие услуги (безопасность, парикмахерские и ресторанные услуги. 12% работают в общественном секторе (управление, охрана здоровья, и др.). 8% безработные. 7% работают в транспортных услугах, в том числе в такси. 7% работает в строительстве. 5% работают в профессиональных услугах (юридические консалтинговые, финансовые). 5% работает в легкой промышленности. 3% в тяжелой промышленности и машиностроении. 2% на производстве. 2% в коммунальных услугах. 1% милиционеры и военнообязанные. 1% работает в сельском хозяйстве. 1% работают в ИТ и телекоммуникациях. 1% в добывающей промышленности. 1% другое.

44% работает на бессрочном трудовом договоре. 18% работает без договора. 9% свободной профессии (самозанятые). 7% частные предприниматели. 5% не работающие пенсионеры по стажу и возрасту. 5% работающие пенсионеры по стажу и возрасту. 5% работают по договору ГПХ. 2% женщин в декрете. 1% работает по срочному трудовому договору. 1% работающих пенсионеров-инвалидов. 1% не работающих пенсионеров-инвалидов 1% - другое.

84% наших клиентов получают зарплату наличными. 15% получают зарплату на банковскую карту. 1% - не известно.

93% наших клиентов не имеет авто. 7% имеют 1 автомобиль.

74% имеют собственное жилье. 26% не имеют собственного жилья.

29% клиентов получают зарплату ниже 2000 грн. 47% наших клиентов получает зарплату от 2000 до 4000 грн. 17% наших клиентов получает зарплату от 4000 до 6000 грн. 4% наших клиентов получают зарплату от 6000 до 8000 грн. 2% наших клиентов получают от 8000 до 10000 грн. 1% наших клиентов получает зарплату свыше 10000 грн.

Дни рождения апреля

4 апреля Новосад Наталья Викторовна, Региональный менеджер, Черновцы

10 апреля Юрчик Владимир Владимирович, Зональный менеджер, зона Запад

11 апреля Лесная Алина Сергеевна Менеджер команды, Лозовая

14 апреля Ищенко Ирина Юрьевна, Администратор офиса, Житомир

16 апреля Кирушко Наталья Петровна, Инспектор по кадрам, Центральный офис

20 апреля Свиначенко Сергей Леонидович, Коммерческий директор, Центральный офис

20 апреля Карпенко Людмила Васильевна, Региональный менеджер, Лубны

21 апреля Лелюх Юлия Анатольевна, и.о.Региональный менеджер, Сумы-ковпаковских

22 апреля Вигнан Андрей Викторович, и.о.Региональный менеджер, Каменец-Подольский

24 апреля Васильева Валентина Сергеевна, Главный бухгалтер, Центральный офис

офис Днепропетровск празднует четырехлетие своего офиса

офис Хмельницкий празднует четырехлетие своего офиса

офис Каменец-Подольский празднует трехлетие своего офиса

офис Купянск празднует трехлетие своего офиса

офис Лубны празднует трехлетие своего офиса

офис Луцк празднует трехлетие своего офиса

офис Сумы празднует трехлетие своего офиса

офис Львов3 празднует двухлетие своего офиса

Поздравляем именинников апреля!



Пишите нам свои предложения и заметки на адрес marketing@icredit.ua
и мы с радостью напишем о том, что Вас волнует, и чем Вы гордитесь!

0 800 601 810

звонки с городских телефонов в Украине бесплатны

г. Киев, Оболонская Набережная, 15, корп.4

iCredit

www.icredit.ua