



ЗАКОНПАРТНЕР

Прочтя данную брошюру, вы сможете узнать историю возникновения компании, а также ознакомиться с услугами, которые мы предлагаем. Среди наших услуг – инновационный подход к рекламе юридических услуг, а также первая в России и СНГ франшиза юридических услуг под ключ. Ниже вы увидите краткое оглавление, которое вам поможет найти то, что вас интересует. Благодарим за проявленный интерес к компании Закон Партнер!

- **О компании (стр. 2)**
- **Наши услуги и кто наши клиенты (стр. 4)**
- **Франшиза (стр. 6)**
- **Партнерам и агентам (стр. 16)**
- **Контактная информация и реквизиты (стр. 17)**

О компании



Компания “Закон Партнер” появилась в 2013 году, но все ее участники уже не менее 5 лет до этого времени совместно работали на стыке юриспруденции, IT-технологий и методик прямых продаж.

Причиной появления компании “Закон Партнер” стал постоянно растущий спрос юридических компаний на дополнительные источники клиентов. Связав воедино технологии привлечения клиентов из Интернета с методикой работы колл-центра через созданную нами CRM-систему, в которой был учтен весь наш опыт работы с клиентами на юр. услуги, мы смогли предложить юридическим компаниям поток клиентов, который ранее и вовсе не мог найти ответ на свой вопрос, не то что получить помощь по своей проблеме. С появлением нашей системы клиент, оставляя заявку в интернете, или звоня на номер на сайте или в газете, может уже через час быть на приеме у назначенного ему юриста.





Наши колл-центры и юридические компании работают без выходных и праздников с 9:00 до 21:00, что делает юридическую помощь доступной как никогда до этого, а работа и ведение

клиента в нашей CRM-системе позволяет отслеживать качество исполнения как внутренних задач компании, так и внешнее исполнение взятых дел клиентов.

Наши услуги и кто наши клиенты

Наши услуги интересны юридическим компаниям, адвокатам и просто юристам-предпринимателям, которые ставят задачу расширить клиентскую базу и увеличить оборот своего бизнеса. Мы можем предоставить в вашу компанию в любом выбранном вами регионе до 60 клиентов ежедневно, а в городах-миллионниках до 100 и больше клиентов. Это позволяет любой компании пройти “конфетно-букетный” период менее, чем за неделю, и сразу стартовать с хорошего оборота, а чем быстрее и мощнее старт, тем больше вторичных допродаж на следующие месяцы.



Наша особенность заключается в том, что просто пополнив баланс в нашей системе, вы можете уже на следующий день получать приходы клиентов в ваш офис. Вам не надо тратить деньги на рекламу в

интернете с непонятным выхлопом, звонить по заявкам, давать консультацию по телефону, вам нужно лишь просто купить готовые приходы клиента в ваш офис и сделать то, что вы хорошо умеете – продать вашу услугу. Данный вид услуги мы называем “Покупка приходов”.

Приход – это пришедший по записи клиент в назначенное ему время на бесплатную или платную консультацию в вашем офисе.

Методика работы с приходами заключается в том, что приходя на консультацию клиент получает необходимую информацию, а также получает предложение о платных услугах компании, и если консультация была оказана качественно, то каждый третий клиент заключает договор на юр. услуги.



В зависимости от города, где вы собираетесь работать, вы можете купить как приход на бесплатную консультацию, так и приход на платную консультацию.

Также все наши юридические компании-партнеры получают бесплатный доступ к работе через нашу CRM-систему, что позволяет отслеживать весь клиентский поток и работу сотрудников, начиная от исполнения заказов до расчета зарплат.

Помимо этого все наши клиенты получают бесплатно работу над репутацией в медиа-пространстве, так как от репутации клиентов, зависит наш общий успех.

Франшиза

Имея в арсенале 7 колл-центров, мы предоставляем нашим партнерам более 800 клиентов в день. На сегодняшний день мы помогли уже более 30 компаниям построить свой бизнес и решили



приумножить этот успех путем создания франшизы. В партнерстве с юридическими компаниями, которые непосредственно являются нашими клиентами, мы разработали данную программу франшизы, которая включает в себя полный цикл: реклама, продажа, исполнение.

Франшиза **“Закон-Партнер”** это стабильный высокодоходный бизнес с минимальными вложениями и небольшим сроком окупаемости.

Преимущество работы в сфере юриспруденции:

1. Неиссякаемый и стабильный спрос на услуги (В любое время года и при любых условиях экономики, правовая поддержка и юридическая помощь- востребованная услуга для граждан.)
2. Ценовая политика компании и средний чек определяется Вами. (Юридическая помощь, в первую очередь- интеллектуальный труд, а в какую сумму вы оцениваете свой профессионализм- ваше дело, главное- уметь аргументировать и обосновать ту или иную сумму за услугу (см. далее)).
3. Низкая конкурентная активность на рынке (На сегодняшний день в регионах РФ уровень развития юридического бизнеса- низкий, в связи с

неимением устойчивой концепции бизнеса и банального непрофессионализма) .

Почему это работает?

На сегодняшний день услуги юриста – востребованный продукт. Основной движущей силой нашего бизнеса является тот фактор, что граждане ежедневно сталкиваются с нарушениям своих прав вне зависимости от сферы деятельности. Отстоять свои права и защитить себя в рамках закона может далеко не каждый гражданин, чьи права были нарушены (в силу своей юридической неинформированности и отсутствия практики). В связи с этим, появляется спрос на квалифицированную юридическую помощь. Мы же со своей стороны являемся гарантом предложения. При условии грамотного построения системы работы и подбора профессионального персонала- успех вам обеспечен!

Низкая конкурентная активность. Не смотря на то, что "юридических компаний" на сегодняшний день довольно много в крупных городах России, действительно выгодных и полезных как клиенту, так и руководителю компаний практически нет.



Со своей стороны мы предлагаем систему, проект, который в течении 6 лет практики успел себя зарекомендовать как идеальная концепция юридического бизнеса.

Исходя из вышеизложенного, вывод: конкурентоспособных компаний в России в сфере предоставления юридических услуг крайне мало и, чтобы выступить на этом рынке прогрессирующей и продуктивной компанией, следует построить устойчивую схему работы и стабильный поток клиентов.



Спрос на услуги. Спрос на юридические услуги давно сформирован и имеет высокий потребительский интерес. Покупку нового гаджета, одежды или авто всегда

можно отложить, а юридическая проблема (например, возврат того же автомобиля в автосалон в связи с мошенничеством со стороны автосалона) - дело, требующее незамедлительного решения.

При условии соблюдения всех рекомендаций выход на окупаемость уже со первого (!) месяца работы.

Данное предложение будет интересно Вам, если:

1. Вы топ менеджер и решили начать свое дело
2. Вы предприниматель и хотели бы расширить свой бизнес.
3. Вы владелец юр.бизнеса и хотели бы поднять его эффективность.
4. Молодой начинающий предприниматель с минимальным стартовым капиталом и серьезными амбициями и желанием работать.

В каждом из случаев, наша франшиза спроектирована для вас!



Наша цель – не только предоставить вам свой бренд, имя и технологию работы, но и сделать Ваш бизнес успешным и выгодным, способствуя его развитию и укреплению на рынке.

Как это происходит:

Наш бизнес строится на продаже услуг по подготовке документов, правовых заключений, представления интересов в суде.

К нам приходит клиент, регистрируется у стойки рецепции, после чего следует в переговорную комнату для беседы с юристом.



Юрист первичного приема выслушивает ситуацию, происшедшую с клиентом и предлагает все возможные пути решения проблем любой области права. Подчеркиваем, что прием клиента в центрах правовой поддержки «Закон-Партнер» всегда

бесплатный.

Далее при обоюдном согласии сторон с клиентом подписывается договор об оказании платных услуг. Оплата данного договора может быть либо единовременная, либо с частичным погашением с внесением графика



платежей в договор. Стоимость услуг определяется самим юристом первичного приема в зависимости от сложности проблемы клиента. После полной оплаты юридических услуг, документы по делу передаются в

экспертно-правовой отдел документации, где обрабатывается вся информация, составляются соответствующие всем пунктам договора заявления, претензии, заключения, сотрудниками этого же отдела осуществляются запросы в соответствующие органы. Также услуга может быть оказана в виде представительства в суде. После выполнения всех пунктов договора клиент повторно является в офис для подписания акта об оказании услуг.

Откуда берутся наши клиенты?



В распоряжении нашей компании находится 7 call-центров в 5 городах РФ, в которых работает около 200 высококвалифицированных сотрудников (юристы, помощники юристов, бывшие сотрудники гос. органов и т.д.). Именно они обеспечивают стабильный и качественный клиентский поток.

Все начинается с того, что потенциальный клиент оставляет заявку на одном из наших интернет-порталов, в которой указывает суть проблемы и свои контактные данные. Далее с ним связывается сотрудник call-центра, записывает его на бесплатную консультацию к юристу в любой из наших офисов на выбор.

Формат работы

Предлагаемые концепции построения бизнеса подразделяются на 4 категории:

- A. А. Москва
- B. В. Санкт-Петербург
- C. С. Екатеринбург, Краснодар, Новосибирск, Нижний Новгород.
- D. D. Прочие города.



Также существует несколько вариаций формата работы (масштаб):

1. **"Базовый"** (кабинет/3-4 стола/ юрист первичного приема/ сотрудник ЭПОД он же юрист-представитель/ секретарь-референт)
2. **"Стандарт"** (рецепция/ 2-3 переговорные комнаты/ 3 юриста первичного приема/ 2 сотрудника ЭПОД/ 1 юрист-представитель/ секретарь-референт)
3. **"Премиум"** (рецепция/ 5 и более переговорных/ 5 и более юристов первичного приема/ 3 сотрудника ЭПОД/ от 3-х юристов-представителей и более/ 2 секретаря-референта)



БОНУС: в случае запуска в формате "Премиум", нами предоставляются ежемесячные выездные тренинги ведущих специалистов (1-2 дня в месяц)

Далее приведена таблица расчета затрат в зависимости от масштаба предполагаемого офиса и региона запуска.

Регионы А и В:

Статьи затрат / Формат офиса	Базовый (руб.)	Стандарт (руб.)	Премиум (руб.)
Аренда	150 000 единоразово, 50 000 в месяц	450 000 единоразово, 150 000 в месяц	800 000 единоразово, 300 000 в месяц
Мебель	50 000	150 000	250 000
Техника	70 000	200 000	300 000
Ремонт/Перепланировка	70 000	120 000	200 000
Проч. расходы	35 000 единоразово, 25 000 в месяц	45 000 единоразово, 35 000 в месяц	55 000 единоразово, 45 000 в месяц
ИТОГО	375 000	935 000	1 605 000

Регионы С и D:

Статьи затрат / Формат офиса	Базовый (руб.)	Стандарт (руб.)	Премиум (руб.)
Аренда	90 000 единоразово, 30 000 в месяц	210 000 единоразово, 70 000 в месяц	450 000 единоразово, 150 000 в месяц
Мебель	20 000	70 000	120 000
Техника	70 000	200 000	300 000
Ремонт/Перепланировка	20 000	60 000	100 000
Проч. расходы	20 000 единоразово, 7 000 в месяц	30 000 единоразово, 12 000 в месяц	45 000, единоразово, 20 000 в месяц
ИТОГО	220 000	570 000	1 015 000

Паушальный взнос



Паушальный взнос состоит из фиксированной части (оклад тренера) и варьирующейся стоимости рекламы (клиентского потока) из расчета 15 клиентов в день. Размер паушального взноса также определяется регионом, в котором Вы планируете запускаться. Далее приведена схема расчета паушального взноса:

15(клиентов в день) x 30(рабочих дней) + 150 000 руб. (работа тренера)

Стоит ли работать в выходные дни? Решать Вам, но тем самым Вы обеспечиваете себе несомненное конкурентное преимущество. Также не стоит забывать, что многие потенциальные клиенты имеют возможность пойти на консультацию только в нерабочее время. Следовательно, это делается для максимальной эффективности, ведь каждый потраченный Вами рубль на рекламу должен быть оправдан.

Далее стоимость одного клиента в зависимости от региона:

- A. **A.** 2600 руб.
- B. **B.** 1500 руб.
- C. **C.** 1150 руб.
- D. **D.** 800 руб.

Такой вот нехитрой калькуляцией мы получаем следующую таблицу, в которой приведена сумма паушального взноса в зависимости от региона, выбранного Вами:

- A. **A.** 1 320 000
- B. **B.** 825 000
- C. **C.** 667 500
- D. **D.** 510 000

Окончательный расчет затрат:

	A(руб.)	B(руб.)	C(руб.)	D(руб.)
Базовый	1 320 000 + 375 000 = 1 695 000	825 000 + 375 000 = 1 200 000	667 500 + 220 000 = 887 500	510 000 + 220 000 = 730 000
Стандарт	1 320 000 + 935 000 = 2 255 000	825 000 + 935 000 = 1 760 000	667 500 + 570 000 = 1 237 500	510 000 + 570 000 = 1 080 000
Премиум	1 320 000 + 1 605 000 = 2 925 000	825 000 + 1 605 000 = 2 430 000	667 500 + 1 015 000 = 1 682 500	510 000 + 1 015 000 = 1 525 000

Примечательно, что почти вся сумма паушального взноса идет на Вашу же рекламу, что является беспрецедентным предложением в сфере франчайзинга.

Роялти

Роялти в размере 5% процентов выручки выплачивается Вами спустя 3 месяца после запуска, что существенно поддерживает стартапера на первом этапе работы.

План запуска работы:



После того, как производится вступительный взнос, запуск проекта происходит по уже отработанному и проверенному плану:

1. Мы подписываем с Вами договор.
2. Вами подготавливается офис в соответствии с нормами и телефонными указаниями тренера (вы находитесь на связи с тренером на протяжении всего взаимного сотрудничества).
3. Приезд тренера.
4. Проходит подбор кандидатов на вышеупомянутые должности (обширной базой кандидатов обеспечиваем Вас мы).
5. Интенсивные тренинги с сотрудниками, обучение их всем правилам и азам бизнеса.
6. Запуск клиентского потока, оплаченного на месяц вперед!

За считанные недели происходит запуск проекта, который начинает окупать себя с первых дней.



Партнерам и агентам



Наша компания максимально заинтересована в расширении своей деятельности как в России так и в СНГ, поэтому мы приглашаем к сотрудничеству рекламные компании и интернет-агентства, чьи клиенты юридические компании ищут новые и более эффективные способы роста и удержания на рынке юридических услуг. Наши услуги уникальны по своей компоновке, никто ранее до нас еще не связывал технологии получения и учета клиентов из интернета с методикой прямых продаж, что даст любой компании просто взрывной рост своего оборота!

Свяжитесь с нами и получите предложение, которое взаимно будет интересно!

Контактная информация и реквизиты



У нашей компании, есть офисы в Москве и Санкт-Петербурге, где вы можете пообщаться с нашими сотрудниками и получить все ответы на ваши вопросы.

Офис в Москве

115093, Москва, Партийный пер., д.1, корп.57, стр.3 , оф.112

Телефон: 7 (499) 110-14-71

natalia.k@zakonpartner.com

Офис в Санкт-Петербурге

Санкт-Петербург, Пискаревский пр., дом 2, корпус 2, литер Щ офис 801

Телефон: 7 (812) 426-14-71

lilit.a@zakonpartner.com

Реквизиты ООО “Закон Партнер”

ООО «Закон Партнёр»

ИНН / КПП: 7722846571 / 772201001

ОГРН: 1147746682885

Юридический адрес: 111116, г Москва, ул.Авиамоторная 50/2

Фактический адрес:115093, Москва, Партийный пер., д.1, корп.57, стр.3 , оф.112

Р/с: 40702810000000024966

в ПАО "ПРОМСВЯЗЬБАНК"

БИК 044525555

К/с 30101810400000000555