



**لیزینگ رفاه فرهنگیان**

**معرفی طرح فروش مستمر لیزینگ و رفاه فرهنگیان**

**تسهیلات به انتخاب مشتری**

**طلایی - نقره‌ای - برنزی**

شرکت لیزینگ و رفاه فرهنگیان

آبان ماه ۱۴۰۰

## چکیده طرح

- امکان فروش مستمر در کلیه روزهای سال
- وجود چند طرح با زمان و سقف متفاوت برای انتخاب مشتری بنا بر شرایط
- متناسب سازی مبالغ پیش‌پرداخت کالا بنا بر اهمیت
- عدم مراجعه حضوری متقاضی به مراکز آموزش و پرورش برای دریافت
- بارگزاری مدارک توسط مشتری در پینل کاربری و عدم ارسال پرونده به صورت فیزیکی
- ایجاد صف درخواست‌های متقاضی و تخصیص بودجه
- بالارفتن کارایی سیستم لجستیک با فعالیت مستمر و کاهش زمان تحویل کالا و خطاها
- بهبود امکان پاسخگویی به متقاضیان با توزیع پیوسته در طول سال به صورت ماهانه.

### مهم‌ترین رویکردهای هدف‌گذاری شده در ترسیم این طرح:

- ✓ بهبود سطح دسترسی مشتریان به خدمات لیزینگ با محوریت افزایش خدمات
- ✓ اصلاح فرآیند خرید با تمرکز بر سهولت و افزایش رضایت ذینفعان با حذف فرآیندهای غیرضروری
- ✓ بهینه سازی پارامترهای مالی در راستای حفظ قدرت نقدینگی

## ❖ معرفی طرح

شعار این طرح " انتخاب با شما" ست که مهم‌ترین ویژگی این طرح را برای مشتری اعلام می‌نماید. همان‌طور که از این شعار و کلیدواژه طرح نمایان است، مهم‌ترین ویژگی این طرح امکان انتخاب بسته تسهیلاتی متقاضی (تمامی اعضای فعال صندوق ذخیره فرهنگیان در سراسر کشور) بر اساس نیاز و شرایط مشتری است. میزان تسهیلات، دوره بازپرداخت و حتی کارمزد تسهیلات در هر سه بسته پیشنهادی متفاوت تعیین شده است.

چهارچوب فعالیت در این طرح عرضه کالای دیجیتال، الکترونیکی و برقی هوشمند، تندرستی و ورزشی و لوازم خانگی با تمرکز بر نیازهای جامعه هدف به‌صورت مستمر(ماهانه) برای تمامی اعضای صندوق ذخیره فرهنگیان در سراسر کشور خواهد بود.

در این طرح با توجه به بازنگری در فرآیند خرید اعم از نحوه توزیع سهمیه، مراجعه متقاضی به اداره محل خدمت و تجربه خرید مشتری(فرآیند اصلی خرید در سایت) و بهبود روند ارسال سفارشات و امور مشتریان لیزینگ از طریق کاهش حجم سفارشات در زمان‌های محدود سال و توزیع آن در طول سال، افزایش رضایت مشتریان را تامین خواهد نمود.

### جدول بسته های طرح

موضوع	بسته طلایی	بسته نقره‌ای	بسته برنزی
میزان تسهیلات	۲۵۰ میلیون ریال	۱۵۰ میلیون ریال	۷۰ میلیون ریال
کارمزد(سالانه)	٪۱۵	٪۱۵	٪۳
دوره بازپرداخت	۲۴ ماهه	۱۲ ماهه	۴ ماهه
تعداد اقساط	۲۳ قسط برابر	۱۱ قسط برابر	۳ قسط برابر
تنفس	یک ماه	یک ماه	یک ماه
مبلغ هر قسط(ریال)	۱۲,۷۳۱,۳۴۱	۱۴,۸۶۳,۷۶۲	۲۳,۵۰۸,۷۲۲

- ✓ هر مشتری فقط امکان استفاده از یکی از بسته‌ها را خواهد داشت و پس از تسویه تسهیلات انتخابی، میتواند مجدد هرکدام از بسته‌ها را (با توجه به سهمیه هر استان) انتخاب نماید.
- ✓ در مورد استفاده مجدد می‌توان محدودیت‌هایی مانند سالی یک‌بار استفاده یا استفاده یک‌بار از هرکدام از بسته‌های طرح را برای مشتری در نظر گرفت.
- ✓ اگر مبلغ ریالی سبد مشتری بیش از سقف باشد مابقی مبلغ توسط مشتری نقدا به‌همراه پیش‌پرداخت پرداخت خواهد شد.

## اهداف

- افزایش رضایت مشتریان
- کاهش حجم کاری ادارات آموزش و پرورش
- افزایش سرعت و کاهش زمان اجرای فرآیند

## ❖ ویژگی‌های طرح

- فروش مستمر ماهانه به‌جای فروش مرحله‌ای دوبار در سال
- رفع مشکلات لجستیک در ارسال و تحویل سفارشات مشتریان (با توجه به حجم بالا و زمان محدود در طرح‌های گذشته لیزینگ)
- تسریع و سهولت در تجربه خرید مشتری
- بهینه‌سازی سهمیه استان‌ها
- بازنگری فرآیند خرید مشتری
- عدم تحویل پرونده (فیزیکی) به لیزینگ
- کاهش حجم کاری مسئولین استانی

## ➤ زمان اجرای طرح:

✓ فاز اول: آبان ۱۴۰۰

✓ فاز دوم: آذر ۱۴۰۰ و مراحل بعدی به صورت مستمر (ماهانه)

#### ➤ **جامعه هدف:**

✓ فاز اول (آزمایشی): به صورت پایلوت در چهار استان آذربایجان شرقی، قزوین، قم و

شهرستان‌های استان تهران.

اهداف اجرای آزمایشی (پایلوت) طرح:

۱. آزمایش سیستم فروش جدید و فروشگاه سایت.

۲. دریافت و بررسی بازخورد از استان‌ها (اعضای صندوق-رابطین استانی-ادارات کل آموزش و

پرورش).

۳. سنجش میزان استقبال از طرح

✓ فاز دوم و مراحل بعدی: پس از ارزیابی عملکرد و تحلیل مرحله آزمایشی و رفع نقاط ضعف

احتمالی و اقدامات لازم در راستای نقاط بهبود، به صورت سراسری در کشور (استمرار طرح

به صورت ماهانه).

#### ➤ **سبد قابل عرضه**

✓ کالاهای دیجیتال با تمرکز بر پرچمدارهای تلفن‌های همراه میان‌رده به همراه لوازم جانبی

و لپ‌تاپ

✓ کالاهای و الکترونیکی و برقی هوشمند

✓ لوازم ورزشی و تندرستی

✓ لوازم خانگی

✓ سایر موارد که به مرور به سبد لیزینگ اضافه خواهد شد.

## ❖ سهمیه استان‌ها

در گذشته بر اساس بودجه طرح و فراوانی اعضای صندوق در هر استان، تعداد تسهیلات و بودجه آن به هر استان تخصیص می‌یافت. این سهمیه توسط ادارات توزیع و از طریق مناطق در اختیار متقاضی قرار می‌گرفت. لیزینگ هیچ‌گونه دخالتی در نحوه توزیع سهمیه‌های استانی نداشت و صرفاً بر اساس عملکرد درحین طرح استان‌ها، درخواست‌های افزایش سهمیه اولیه را بررسی و در صورت امکان سهمیه ثانوی به استان‌های پرفروش تخصیص میداد.

این روند با اشکالات و اعتراضاتی همراه بود. از قبیل مدل توزیع سلیقه‌ای و نحوه تخصیص به متقاضیان در استان‌ها، که با اعتراض زیادی از اعضای صندوق همراه بود. دیگر اشکال طولانی بودن این فرآیند بود که عملاً در بعضی استان‌ها سهمیه‌ها تبدیل به خرید شده بود ولی برخی استان‌ها همچنان درگیر قرعه‌کشی و توزیع سهمیه‌ها بودند. ناموجود شدن کالاهای خوش‌فروش و پردرخواست به‌واسطه خرید متقاضیان در استان‌هایی که سرعت عمل بالاتری در فرآیند تخصیص و توزیع سهمیه‌های خود داشتند، باعث نارضایتی مابقی دریافت‌کنندگان سهمیه که با تاخیر زمانی زیادی به‌واسطه کندی فرآیند در استان‌ها صاحب سهمیه شده بودند می‌گردید.

حال در طرح پیشرو سهمیه به معنای سابق حذف شده است. یعنی هر متقاضی می‌تواند درخواست خط اعتباری خود را از طریق اداره محل خدمت خود بدهد و با تایید اداره (تایید کسر اقساط) مجوز خرید صادر می‌شود. در این طرح بودجه ریالی ماهانه مطابق با فراوانی اعضای صندوق در هر استان تعریف و به استان ابلاغ می‌شود و فروشگاه لیزینگ به‌صورت هوشمند هر زمان که بودجه هر استان به سقف برسد اجازه خرید برای سایر متقاضیان از آن استان را نمی‌دهد. متقاضی می‌تواند در سایت درخواست خود را ثبت و به در دوره بعد (ماه آینده) به محض شارژ مجدد سهمیه تسهیلات استان‌ها به ثبت‌نام کنندگان از طریق پیامک اطلاع داده خواهد شد.

در این روش سهمیه استانی لحاظ می‌شود و شانس هر متقاضی در هر منطقه زیرمجموعه استان برابر خواهد بود. البته فیلترهای حداکثری از بودجه کل استان روی مراکز استان و مناطق قابل اعمال خواهد بود.

## ❖ پرونده و سفارشات مشتری

متقاضی (و ضامن) با مراجعه به سایت لیزینگ و بارگذاری مدارک لازم و همچنین تکمیل اطلاعات مورد نظر در پنل کاربری خود و در صورت تایید کسر اقساط استان در پنل کاربری توسط اداره محل خدمت متقاضی/مشتری، اقدام به انتخاب کالاهای مدنظر و ثبت سفارش خود به همراه انتخاب بسته تسهیلاتی مورد نظر خود نموده (بسته تسهیلات در زمان ثبت درخواست به منطقه باید انتخاب شود) و با پرداخت پیش پرداخت خود از طریق درگاه اینترنتی فروشگاه لیزینگ خرید خود را نهایی می نماید. با پرینت نسخه قرارداد خود و پس از امضاء توسط خریدار و ضامن به تایید اداره منطقه خواهد رسید (مهر و امضاء) و سپس تصویر آن را در حساب کاربری خود بارگزاری می نماید. شرکت لیزینگ پس از بررسی و تایید مدارک بارگزاری شده نسبت به ارسال سفارشات اقدام می کند.