



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ FAQ  
ДАТА ВСТУПЛЕНИЯ В СИЛУ: 01.09.2023

1. Кто такой региональный представитель и чем он отличается от партнера?

1.1. Региональный представитель - это физическое или юридическое лицо, уполномоченное представлять нашу компанию Forex Brokerage в определенном регионе, фокусируясь на расширении клиентской базы и поддержании отношений с местными клиентами, в отличие от Партнера, который зарабатывает в основном за счет рефералов.

2. Каковы обязанности представителя?

2.1. В обязанности входит региональный маркетинг, построение IV-сетей, привлечение партнеров, поиск рекламных агентств, организация мероприятий по привлечению и обучению клиентов.

3. Какие инструменты компания предоставляет представителю для выполнения заданий?

3.1. Компания предоставляет такие инструменты, как ПАММ, системы копирования, конкурсы, бонусы, возможность создания индивидуальных настроек для основных партнеров и управление капиталом для привлечения управляющих ПАММ и копирования.

4. Могу ли я работать с несколькими брокерами в качестве представителя?

4.1. Компания ищет надежного делового партнера и предлагает эксклюзивное сотрудничество с широким набором инструментов для выполнения задач, хорошее вознаграждение и бюджет на региональное развитие.

5. В чем преимущество работы в качестве регионального представителя по сравнению с работой в партнерской программе?

5.1. Полное участие в развитии сервиса в вашей стране, возможность прямого общения с топ-менеджментом компании, а также все необходимые услуги для работы представительства.

6. Какова ответственность представителя?

6.1. Ответственность за своих сотрудников и команду, соблюдение этических норм и правил делового поведения, а также ответственность за качество услуг, предоставляемых местной командой клиентам. Финансовая ответственность за средства клиентов лежит на компании.

7. Как складывается доход представителя?

7.1. Доход формируется из процента от депозитов в регионе, бонусов за достижение KPI, а также возможностей, связанных с созданием уникальных условий для крупных партнеров.

8. Какова роль представителя в компании?

8.1. Представитель - это полноценный бизнес-партнер, способный устанавливать стандарты качества обслуживания и участвовать в создании стратегий регионального развития.

9. Почему я должен стремиться стать региональным представителем?

9.1. Возможность стать значимым участником развития компании, работать в качестве полноценного бизнес-партнера и оказывать непосредственное влияние на стратегии развития региона.