

## В броя четете

Нов мениджърски екип ръководи румънския ни филиал

4 стр.

„Плати една вноска по-малко“ – новата промоция на Easy Credit

5 стр.

Дирекция „Човешки ресурси“ вече е с нов ръководител

6 стр.

Easy Hits 2013 зарадва с подаръци хиляди клиенти

7 стр.

## ТЕМА НА БРОЯ

# Шестата национална търговска конференция

Голям спектакъл с интригуващ сценарий, атрактивен сюжет и красиви декори – така изглеждаше шестата национална търговска конференция на Изи Кредит. Събитието се състоя от 18 до 20 юли в хотел „РИУ Правец“ и беше под надслов „Аз обичам EasyCredit“. Участие в него взеха над 400 колеги от търговската структура и Централен офис. „От година на година търговската ни конференция е все по-забавна и атрактивна. Удоволствие е да си част от нея. Усещането е като да си на хубав кинофилм. Вли-



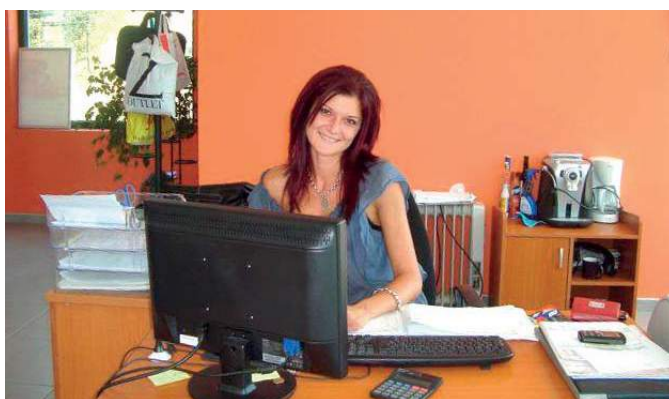
заш със затаен от вълнение дъх, гледаш с широко отворени очи и попиваш всеки един епизод и всяка една сцена... Накрая ти трябват няколко

дни, за да осмислиш случилото се...”, описа преживяното един от колегите, участвали в най-голямото наше събитие през годината. *стр. 2-3*

## УСПЕШНИТЕ КРЕДИТНИ КОНСУЛТАНТИ

# Ирина Недялкова, ТОП кредитен консултант от офис Смолян

Всеизвестен факт е, че мнозинството от кредитните консултанти на Изи Кредит са жени и то все красиви и умни. Дамите се справят отлично в тази роля. Повечето от тях са заредени с търпение, предприемчивост и целеустременост, внушават доверие и уважение, разбират в дълбочина потребностите на клиента и са добри презентатори и комуникатори. Изи Кредит се гордее с много интелигентни и красиви дами - топ кредитни консултанти. Ирина Недялкова от офис Смолян е една от тях. Тя е на 31 години, семейна, с една прекрасна дъщеря и икономист по образование. Ирина е в компанията от самото начало на откриването на офис Смолян, но се чувства все така въодушевена, все едно е започнала от вчера и има амбиция да бъде с нас още дълго. Родена



е в Добрич, но от 17 години е в плен на красотата на Родопите и живее в Смолян. „Добрич и Смолян са двете места, в които премина моят житейски път досега и в тях се изградих като личност“, обяснява тя. Голяма ѝ страст са разходките сред природата в планината. „Енергия-

та, която черпя от природата ме прави по-целеустремена и позитивно мислеща“, обяснява тя. Морското в нея също не я е напуснало. При всеки удобен момент през почивните дни се зарежда със слънчеви лъчи в съседна Гърция.

*стр. 2*

# Изи Кредит отново бележи стабилен ръст

Изи Кредит отбелязва стабилен ръст на кредитирането и финансовите си резултати за първото полугодие. Това показват данните от отчета на компанията ни.

Само в България през първите шест месеца сме отпуснали 103 107 бързи заема – с 22% повече от същия период на миналата година, а кредитният портфейл е нараснал с 11% до близо 29.5 млн. лв. Значително е и увеличението на приходите – с 36% до 33 млн. лв., което надхвърля предварителните очаквания (виж таблицата на стр. 3).

*стр. 3*

ТЕМА НА БРОЯ

# Шестата национална търговска конференция

**Хакуна матата – да погледнем отвъд това, което виждаме**

Конференцията откри търговският директор Дафинка Стилиянова. „Когато ви видя събрани заедно в името на една обща кауза, думите идват сами. Никой и нищо не е по-важно от кредитните консултанти и от вас, тук, в залата. Вие сте тези упорити и всеотдайни хора, които вдъхват живот на компанията и отстояват лидерската ѝ позиция всеки ден“, заяви тя, след което описа как изглежда успешният мениджър – креативен, компетентен, упражняващ контрол и безкомпромисен със себе си и околните, умеещ да поема рискове и отговорност, и със силен характер. Голям колорит на конференцията внесе основателят на компанията и председател на съвета на директорите - Станимир Василев. За презентацията си той излезе на сцената с тояга в ръка – същата като тази на мъдрецата от детското филмче „Цар



Лъв”. „Колеги, получих прозрение. Нашата хакуна матата (б. р. безгрижие) се състои в две прости думи – растеж и дългосрочност. Знаем къде отиваме, защото видях отвъд това, което виждаме“, философски изтъкна Станимир. От него и останалите мениджъри от Централен офис, присъстващите в залата научиха за постигнатите резул-

тати и успехите, състоянието, перспективите и предизвикателствата пред бизнеса (виж карето на стр. 3).

**„Аз обичам Easy Credit“**

Изненадата на конференцията тази година бяха известните телевизионни водещи Иван и Андрей. Двамата забавляваха участниците с популярната тв

игра „Аз обичам България“, но във вариант „Аз обичам Easy Credit“. Колеги от търговската структура, разделени на два отбора, отговаряха на въпроси, свързани с Изи Кредит и България, под бурните аплодисменти на останалите в залата. На сцената присъстваше дори колелото на късмета от играта „Аз обичам България“, а регионалният мениджър от офиса в Плевен - Ивайло Станчев, имаше късмета да уцели 50 – най-високото число на колелото. Беше организирано и състезание с „избухващия подарък“, който гръмна именно в ръцете на колоритния мениджър от ерия Север-Запад - Йордан Манчев, спечелил и наградата „Най-голям фен“ на втората Изи Спартакиада преди година. В рамките на шегата беше отличен и участникът с най-много неправилни отговори в играта – регионалният мениджър на офиса в София Център Тони Попов. Наградата му обаче беше

УСПЕШНИТЕ КРЕДИТНИ КОНСУЛТАНТИ

» от стр. 1

## Ирина Недялкова, ТОП кредитен консултант от офис Смолян

**Разкажи ни за развитието си в Изи Кредит.**

Работя в офис Смолян от самото му откриване – вече седем години. Преди това бях



в майчинство, а още по-рано - търговски представител в компания за бутилирани води. Кандидатствах в Изи Кредит, след като попаднах на обява в местен вестник. В началото бях скептично настроена. Това беше съвсем ново и непознато за мен бизнес. Компанията също беше нова. Не след дълго обаче ми се обадиха и ме поканиха на интервю. Приех работата като предизвикателство. Признавам, че в началото беше много трудно. В продължение на 2-3 месеца работех за суми от порядъка на 16 лв. Сега гледам с усмивка на това трудно начало. С много воля и с помощта и на колегите в офиса обаче успяхме.

**С колко клиента работиш? Как ги намиращ и задържаш?**

В момента работя със 131 активни клиенти. Комуникирам постоянно с хората, а те след това споменават за мен и пред свои близки и познати. За привличането на клиенти разчи-

там и на рекламни брошури.

**Колко време ти отнема работата с толкова много клиенти?**

Намирам достатъчно време за всеки един от тях. Всеки ден общувам с 20-25 клиента. Започвам работа сутрин в 8.30 ч. и свършвам в 18.30 ч., понякога дори в 19-20 ч. Петък ми е ден за реклама и тогава раздавам брошури.

**За Смолян се говори като за града с най-добри и коректни платци? Помага ли ти това да се предпазваш от лоши кредити?**

Това до голяма степен е един мит. Навсякъде има както коректни, така и неразумни клиенти. Последното е неизбежно. Към всеки един клиент със затруднения търся различен подход и до този момент се справям. Независимо от икономическата ситуация, в която живеем, всеки един от нас трябва да полага усилия, да прави компромиси и да умее да се поставя на мястото на другия.

**Какви качества и умения трябва да притежава един успешен кредитен консултант?**

Когато правим нещата с много любов, отдаденост и хъс, нещата се получават, а и човек остава удовлетворен от себе си. Независимо къде работим, за да се получава едно нещо добре, трябва да вложим цялото си сърце в него. За успеха са нужни воля, усилия и дисциплина. Добрата комуникация с клиентите е от решаващо значение да изградим доверие, което да надмине техните очаквания. Това е начинът да ги спечелим за дълго време. За да си успешен е нужно също да познаваш добре продуктите на компанията и да умееш да ги предлагаш по подходящ начин. Диалогът с клиента е ключов.

**Как оценяваш развитието на компанията?**

Виждам усилията на всеки един от колегите през годините. Смятам, че успяваме, благодарение на желанието и усърдието.

**Какви са амбициите ти с Изи Кредит?**

Да продължавам напред и да постигам все по-добри резултати.



» от стр. 1

истинска – бутилки хубаво вино. Нека да му е лошо, както се казва.

#### Подаръци за всички с добри резултати

По време на конференцията най-добрите кредитни консултанти, мениджъри развитие и регионални мениджъри на компанията бяха наградени с таблети, гифт карти, телефони и ваучери за пътешествия от изпълнителния директор на Изи Кредит Неделчо Спасов и маркетинг директора Виолета Будева. Наградите не свършиха дотук. По-късно вечерта търговският директор на компанията Дафинка Стилиянова връчи ключове от чисто нови автомобили „Тойота Ярис“ на най-добрите регионални мениджъри.

Специален гост на гала вечерята беше една от най-обичаните български певици - Ивана. Тя изпълни най-големите си хитове и зарадва публиката с дълга шоу програма с участието на виртуозната бузукарка Стояна, двама млади таланти певци

и атрактивни танцьорки. Успешен дует с Ивана направи Пепо Петков, регионален мениджър на офис Плевен - Сторгозия. Търговският аналитик Галин Тодоров пък обра оваците на публиката, затова, че се справи блестящо в танца „кан-кан“, след като балерините на Ивана буквално го отвлякоха на сцената.

Купонът продължи до късно през нощта, а с активното си участие в игрите и програмата колегите за пореден път доказаха, че служителите на Изи Кредит освен най-добрите в своя бизнес, са и номер едно в забавленията (още снимки от вечерта виж на стр. 8).



## Изи Кредит - глобален лидер в домашните бързи кредити

Изи Кредит изпреварва големите си конкуренти в България и Европа по основни търговски и финансови показатели, компанията ни вече е един от най-добрите работодатели и една от най-разпознаваемите финансови институции в България. Това стана ясно от мениджърските презентации на конференцията. „Фактът, че сме по-добри от конкурентите означава, че можем. Нека обаче истинската конкуренция да е между нашите офиси. Вашите способности са това, което дава предимство на Изи Кредит. Компанията струва толкова, колкото струва вашият потенциал. Вие сте тези, които предопределяте успехите и отстоявате лидерската позиция на компанията“, каза търговският директор Дафинка Стилиянова. Основно предизвикателство пред търговската структура ще е овладяването на просрочените вземания и повишаването на събираемостта. „Да си върнем това наше силно конкурентно предимство“, призова тя.

Председателят на съвета на директорите Станимир Василев обяви големите цели пред компанията – още повече и по-удовлетворени клиенти в България и навлизане на нови международни пазари. Това според мениджърите ни ще гарантира растежа на бизнеса в дългосрочен период. За постигането на тези цели ще се разчита на успешни и добре обучени мениджъри, които да развият „собствен бизнес на собствена територия“ на нови пазари. Стремелът на мениджмънта на компанията е да бъдат подготвени колкото се може повече колеги с предприемачески и езикови умения, които във всеки един момент да могат да подпомогнат развитието на бизнеса на нови пазари. „Имаме потенциал да се превърнем в глобален лидер в домашните бързи кредити. Сега му е времето. Природата ни показва верния път. Ще работим на принципа на пчелния кошер. Най-добрите във фирмата ще бъдат обучавани и изпращани в чужбина, за да основават нови офиси, които в началото ще бъдат малко на брой. В момента, в който тези офиси станат печеливши, ще се разраства бързо. Няма да е лесно, но 100% ще можем да го направим“, убеден е Станимир. Поддържането на стабилна IT система, осигуряваща бързина и прецизност в обслужването на клиентите, също ще е от стратегическо значение.

Директорът „Международно развитие“ Валентин Гетов поясни, че компанията ни ще разшири бизнеса си в две нови страни в близката една година. Сред проучваните пазари са Централна Европа и Африка. В момента компанията ни развива бизнес в три страни - България, Румъния и Украйна и има готовност да започне дейност в Югоизточна Азия, където се чака лиценз за Камбоджа.

„Изи Кредит вече е сред най-предпочитаните големи работодатели“, съобщи директорът „Човешки ресурси“ Горан Арсов. Оказа се, че с разрастването на компанията в чужбина, в нея вече работят повече от 6500 служители, мнозинството от които кредитни консултанти. За осемте години на пазара Изи Кредит е обработила над 1 млн. заявки за кредити и е отпуснала заеми за близо половин милиард лева.

» от стр. 1

## Изи Кредит отново бележи стабилен ръст

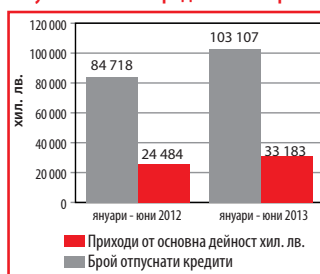
Възходящо е развитието и на бизнеса ни на външните пазари. Филиалите ни в Украйна и Румъния са отпуснали общо 32 083 кредита за първите шест месеца на годината, което е повече от 70% от реализираните заеми за цялата 2012 г. Портфолиото на двете дружества към края на юни надхвърля 14.6 млн. лв. при 9.6 млн. лв. в края на 2012 г.

Плановите на мениджмънта на задграничните ни филиали за втората половина на годината са още по-амбициозни и за цялата 2013 г. броят на отпуснатите кредити се очаква да прехвърли 110 хил. при 43 635 за миналата година.

С отчетените резултати Изи

Кредит изпреварва не само преките си конкуренти на пазарите, на които работи, но и големите играчи в бизнеса в Европа изобщо. Възвръщаемостта на активите на компанията ни например, чрез която се измерва доколко една компания е печеливши, е два пъти по-висока от тази на британските IPF и Provident Financial. Изи Кредит е и в пъти по-финансово независима, защото разполага със значителен собствен капитал и работи с много по-малко заеми, отколкото конкурентите си. Това превръща Изи Кредит в изключително атрактивна за финансиране в очите на банките и инвестиционните фондове и

#### Резултати на Изи Кредит в България



ще й позволи да набере от тях средства за разширяването на бизнеса на външните пазари. „Добрите резултати и ръстовете се дължат на упоритите и всеотдайни усилия кредитните ни консултанти, които полагат

неимоверни усилия в условията на нелека икономическа обстановка, наситен пазар и огромна конкуренция“, коментира Дафинка Стилиянова, директор „Продажи“ на Изи Кредит.

Голямото предизвикателство и на българския и на останалите пазари остава овладяването на забавите, които също бележат ръст. „Фактът, че се справяме по-добре от най-големите ни конкуренти означава, че можем. Ще трябва обаче да подобрим и събираемостта. Тя е наше основно конкурентно предимство“, припомни търговският ни директор Дафинка Стилиянова на шестата национална търговска конференция.

## ИЗИ КРЕДИТ ПО СВЕТА

## Нов мениджърски екип ръководи румънския ни филиал

Филиалът на Изи Кредит в Румъния – iCredit, вече развива бизнеса си с ново ръководство. От началото на септември изпълнителен директор на румънския ни филиал вече е Горан Арсов, а търговски директор - Стефан Колев. За Румъния заминаха и още трима колеги от българската структура – регионалният мениджър на офис Люлин - Димитър Апостолов, регионалният мениджър на офис Павлово - Албен Михалев и регионал-

ният мениджър на офис Пловдив - Антон Кехайов. Те ще отговарят за три от ериите в страната. Новите мениджъри ще работят в iCredit Румъния най-малко една година. Досегашният изпълнителен директор на iCredit Румъния - Емил Бобев оглави дирекция „Човешки ресурси“ в България. През последната една година Горан и Стефан работеха за развитието на дирекция „Човешки ресурси“ и Изи Академия. Горан беше директор на

### Горан Арсов, изпълнителен директор на iCredit Румъния:

Предстои ни много работа в iCredit Румъния. Амбициите ми са до края на годината да увеличим три пъти реализираните през първото полугодие продажби. Очаквам до средата на следващата година да отворим още 30 офиса, а през 2014 г. да отпуснем 50 000 кредита. Ще мобилизираме функциониращите към момента офиси и в посока увеличаване на събираемостта. Ще направим преглед и на кадровия потенциал и ако е необходимо ще подсилим екипа допълнително. Ще открием три нови ери, за които ще



разчитам и на колеги от българските офиси.

### Стефан Колев, търговски директор на iCredit Румъния:

Новата позиция е голямо предизвикателство за мен и благодаря на акционерите за гласуваното доверие. Отговорността е голяма. Това е шанс да докажа уменията и способностите си. Ако имах и 1% съмнение, че няма да се справя, щях да откажа. Чувствам се достатъчно подготвен. Имам значителен опит в търговската структура в България, а като ръководител на Изи Академия работих в тясно взаимодействие с мениджърите в нея. Аз лично създадох и румънската Изи Академия. Румънският пазар е огромен. Ще съобразим бизнес модела ни с неговите особености. Целта ни е да създадем 60 работещи офиси и през следващата година да излез-



ем на печалба. Важно при замиване на работа в друга страна е подкрепата на семейството. Аз съм облагодетелстван от тази гледна точка. Семейството ми ме подкрепя безрезервно, още повече, че въкъщи сме свикнали с преместванията. Работих 8 години във Великобритания. Ако човек иска развитие, трябва да е мобилен.

дирекцията, а Стефан – ръководител на бизнес тренинговете в академията. Двамата имат и солиден опит в търговската структура, като Горан дори беше сред най-успешните ерия мениджъри в организацията преди да стане директор „Човешки ресурси“. „Нито за миг не сме губили търговска форма“, увери Горан. Пред новия ръководен екип на румънския ни филиал стои предизвикателството да ускори развитието на бизнеса, като значително увеличи продажбите през следващите месеци. Планът за 2013 г. предвижда 27 хил. кредита при реализирани малко под 9 хил.

за първото полугодие. Промяната на управлението на iCredit Румъния е в синхрон със стратегията за подбор на кадри за външнотърговския бизнес на компанията. „Нашият бизнес е като леката атлетика и по-конкретно като марафон с щафета. За да се гарантира стабилност и дългосрочност, всеки от мениджърите в нашите филиали допринася за разрастването на компанията и след това предава щафетата на следващия“, обясни директорът „Международно развитие“ Валентин Гетов. Идеята е успешно справилите се да помагат и за развитието на други проекти и пазари.

## ИЗИ СПОРТ

## „Изи Спартакиада“ и „Спортувай с Изи Кредит в твоя град“ събраха 320 спортисти в курорта „Албена“

Две големи и незабравими спортни събития в един и същи ден, и на едно и също място, организира компанията ни в средата на юни. В слънчевия съботен 15 юни в морския курорт „Албена“ се проведе „Изи Спартакиада“ – спортният празник на служителите на Изи Кредит и финалът на националния спортен турнир „Спортувай с Изи Кредит в твоя град“.

„Изи Спартакиада“ беше организирана за трета поред година и участие в нея взеха 160 колеги от цялата страна. Под мотото „ЗАЕДНО в работата, ЗАЕДНО в спорта“ и разпределени в девет отбора, колкото са ериите в компанията, те се състезаваха и забавляваха в четири спорта – футбол, лека атлетика-щафета, тенис на маса и за първа година - пла-

жен волейбол.

По същото време по алеите в летния курорт най-добрите 160 спортисти от седемте издания на „Спортувай с Изи Кредит в твоя град“ премериха сили в дисциплините лека атлетика-крос и колоездене. Гостите на курорта наблюдаваха оспорвани и наситени с много положителни емоции състезания. Вечерта на стилна церемония





## МАРКЕТИНГ

# ПЛАТИ ЕДНА ВНОСКА ПО-МАЛКО НОВАТА ПРОМОЦИЯ НА Easy Credit

Интересните промоции на компанията ни не свършват. Още преди да е свършила лятната кампания Easy Hits 2013, и на хоризонта вече е новата - „Плати една вноска по-малко“. Всеки нов клиент на компанията, ползващ продукта Easy Credit в периода 17 август – 30 септември, няма да плаща последната вноска по своя заем. От промоцията може да се възползва всеки, който не е ползвал наш заем след 30 юни 2012 г. Другите лесни за изпълнение условия за учас-

тие са: изтегленият кредит да е със срок над 12 седмици, да не се допускат повече от 15 дни забави по кредита и клиентът да не се е възползвал от правото си на предсрочно погасяване.

„С отстъпката, която правим, помагаме на клиентите в период, когато те имат нужда от това. През септември семейните бюджети са натоварени с разходи - първият учебен ден, подготовката и пригответените за предстоящите студени дни. Надяваме се хората да го

оценят“, обясни замисълът Виолета Будева, директор „Маркетинг“.

Като всички останали промоции и „Плати една вноска по-малко“ подкрепя пряко кредитните консултанти в усилията за увеличаване на продажбите и привличане на нови клиенти или позабравени стари такива.

Промоцията „Плати една вноска по-малко“ се популяризира с атрактивен тв клип по найгледаните национални телевизии в България. Клипът се



излъчва от самото начало на промоцията и продължава и през септември.

## Първият учебен ден идва с подаръци от Иззи Кредит



Първият учебен ден приближава, а с него и изненадите от Иззи Кредит за най-малките. Отново както миналата година компанията ни ще зарадва хиляди ученици с красиви и забавни училищни тетрадки и програми с правилата за безопасност на движението. С тях децата освен да си учат уроците, ще се учат на безопасно пресичане на улиците, ще отгатват гатанки и ще оцветяват картинки. Нашите кредитни консултанти ще подаряват тетрадки и програми на първолаците в цялата страна на 15 септември. Възможност да спечелят комплект от подаръците ще имат и фейс-

бук феновете на компанията, за които ще бъде организирана забавна игра с гатанки. За втора поредна година радио N-JOY и Easy Credit ще зарадват първолаците и в играта „Училище, здравей!“. В нея всеки може да заснеме първолака си и да сподели снимката на сайта на радиото, след което ще участва в гласуване за много награди. Трите най-добри снимки, определени от специално жури, ще спечелят мобилен телефон, а целият клас на първолака ще получи тетрадки и програми с правилата за безопасност на движението.

шампионите в двата турнира бяха наградени с купи и медали от основателите на компанията ни - Станимир Василев и Неделчо Спасов. „Горди сме, че тази година организирахме не един, а два прекрасни спортни празника и то наведнъж. Това ще са събития, за които ще се говори дълго. Нека следващата година да се радваме на още повече и по-хубави спортни емоции и победи“, коментира Станимир. Събитието прерасна в голямо празненство с участието на състезателите и от двата турнира.



## ЗА СЛУЖИТЕЛИТЕ

# Дирекция „Човешки ресурси“ вече е с нов ръководител

Досегашният изпълнителен директор на iCredit Румъния - Емил Бобев оглави дирекция „Човешки ресурси“ в България. Той от своя страна ще бъде заменен в румънския ни филиал от сегашния HR директор Горан Арсов (виж „Изи Кредит по света“). Ротацията е факт от 1 септември.

Новият директор „Човешки ресурси“ има предизвикателство да подкрепя развитието и мотивацията на повече от 6500 служители на „Изи Асет Мениджмънт“ АД, които тепърва ще се увеличават. „Трябва да подкрепим новите външни филиали на компанията със способни и подготвени професионалисти и да отстояваме имиджа на дружеството като един от най-добрите работодатели в България“, посочи голямата си задача в глобален мащаб Емил Бобев. Дирекцията скоро ще избере и нов ръководител на отдел „Бизнес треньори“, след като досегашният такъв Стефан Колев стана търговски директор на iCredit Румъния. През последната една година дирекция „Човешки ресурси“ разработи няколко големи и

атрактивни програми за приличане, развитие и мотивация на служителите. Сред тях като най-интригуващи се открояха „Таланти“ и „Менторство“, които дадоха тласък на много колеги за кариера в желана от тях посока. Плановите на новия мениджър са тези програми да бъдат разширени и доразвити. Бяха увеличени значително и социалните придобивки за служителите. Компанията ни разшири и каналите за подбор на консултанти и служители, като към момента има поне шест такива – агенции за подбор, кариерни центрове, бюрата по труда и други. Имаше и много нови обучения, а към дирекцията бяха обособени три звена – „Кариерно развитие и мотивация“, „Подбор и администрация“ и „Изи Академия“.

## Емил Бобев: Ще разширя и доразвия започнатите проекти в дирекцията

Новата позиция несъмнено е голямо предизвикателство за мен. Запознах се с голяма част от колегите в дирекцията, а друга част познавам от преди и знам, че в момента в нея работят професионалисти със завидни качества. Вярвам, че ще изградим екип, с който да споделяме една и съща визия и който да преследва желаните резултати целеустремено. Три са основните ми приоритети – да увеличим броя на ефективните кредитни консултанти, да изградим още по-силно ядро от старши и топ консултанти и да подобрим каналите за подбор на кредитни консултанти, за да имат регионалните офиси повече на брой таланти консултанти. Нови програми за развитие ще има в унисон



с посоката на развитие и дългосрочните планове на компанията.

# Предприемаческата академия стартира с два курса през лятото



ПРЕДПРИЕМАЧЕСКА  
АКАДЕМИЯ

EasyCredit

Предприемаческата академия, която създадохме заедно с Нов български университет (НБУ), вече организира първите си два курса. В началото на юни стартира обучението по „Предприемачество“, а месец по-късно и това по „Планиране и анализ“. В курсовете се записаха както млади хора в началото на своя кариерен път, така и професионалисти с желание да развият своите предприемачески и мениджърски умения. Занятията се водеха в малки групи от по 8-10 души, за да бъде обърнато персонално внимание на всеки. През месец август участниците в курс „Предприемачество“ разработиха свои бизнес проекти със съдействието на Станимир Василев и Неделчо Спасов. За първите обучения в академията се записаха и наши колеги

от компанията - кредитните консултанти Ваня Начева от офис Нови Искър и Таня Първанова от офис Света Троица. Ваня работи в Изи Кредит от една година и отговаря за 40-50 клиента. Таня е в компанията от месец, но вече има десетки клиенти. И двете са доволни от работата и позицията си в Изи Кредит, но имат амбицията да се развият и да постигнат още много в своята кариера. В академията те виждат отлична възможност да натрупат познания и умения, които да им бъдат от полза за бъдещата кариера. „Искам да стигна по-нависоко“, директна е 28-годишната Ваня. „Време е за кариера“, лаконична е и Таня, която е на 30 години. За всеки успешно завършен курс, курсистите в Предприемаческата академия получават от НБУ сертификат, а за общо пет завър-

шени курса – удостоверение за професионална квалификация, плюс възможност за последващо развитие в компанията. Успешно положили изпит или защитили дипломна работа като добавка към петте завършени курса, получават и възможността да развият кариера в Изи Кредит, както и свидетелство за професионална квалификация. Очаква се есента да стартират и останалите планирани обучения в академията. Предлаганите курсове са общо девет – „Предприемачество“, „Планиране и анализ“, „Управление на човешките ресурси“, „Финанси“, „Финансова математика и статистика“, „Съвременни маркетингови теории“, „Управление на проекти“, „Приложение на Excel в управлението“ и „Мениджърски компетенции“. За повече информация за Предприемаческата академия на тел. 0700 20 240 (без допълнително таксуване) или на e-mail: academy@easycrredit.bg.

E-check



## Знаете ли, че:

- Разработихме онлайн игра за фейсбук феновете ни, посветена на лятната промоция Easy Hits 2013
- Завършихме и стартирахме системата за изчисляване на ефективността по офиси в E-Check
- Въведохме телефонен указател в Румъния
- Разработихме модул „наказателни дела“ за филиала в Румъния
- Въведохме промени в погасителните планове за филиала в Украйна
- Помогнахме да се стартира промоцията „отстъпка последна вноска“
- Разработихме приложението за томболите за промоцията Easy Hits 2013



## ПОЛЕЗНО ЗА КРЕДИТНИЯ КОНСУЛТАНТ

# Таблети пестят от времето за обслужване на клиентите

Удобствата за кредитните консултанти се увеличават с всеки изминал месец. Най-новото от тях са служебните таблети. В момента 130 от най-добрите консултанти използват таблети и благодарение на тях обслужват своите клиенти много по-бързо. С устройството кредитният консултант няма нужда да се разкарва до офиса, а предложе-



нията му за заем се одобряват много по-бързо. Освен това чрез таблета консултантът е информиран и за всички про-

моции, и във всеки един момент знае как изпълнява целите си на дневна база.

„Ползвам го от първия ден. Страхотно удобство е за мен. Съкращава от работата ми и пести от времето на клиентите“, обясни Иво Белдов, топ кредитен консултант от офис София Младост. Иво работи с 75-80 клиента и е сред консултантите,

които ползват своя таблет най-активно. По негови изчисления устройството му спестява по 1 час на отпуснат кредит. Според Иво самите клиенти също се чувстват по-удовлетворени, когато ги обслужва консултант с таблет. „Таблетите повишават имиджа на компанията и доверие в нея“, смята топ консултантът ни.

## НАШИТЕ КЛИЕНТИ

## Easy Hits 2013 зарадва с подаръци хиляди клиенти

Лятната ни промоция Easy Hits 2013 се превърна в хит на пазара и донесе добро настроение на хиляди наши клиенти от цялата страна. През юни, юли и август за всеки изтеглен кре-

дит, подарявахме диск с най-горещите поп-фолк хитове на звездите на „Пайнер“ или диск с най-големите български поп хитове, издаден от „Вирджиния рекърдс“. Допълнително ор-

ганизирахме и три томболи, с които зарадвахме четиридесет и двама от клиентите с три чисто нови LED телевизора, девет аудио системи и тридесет MP3 плеъри. Спечелилите останаха

много доволни от подаръците и споделиха, че ще използват продуктите на компанията и за бъдеще. (Виж карето с мнения.) Easy Hits 2013 донесе много добро настроение и на фейсбук феновете на Easy Credit (<https://www.facebook.com/EasyCreditBG>), вече над 6500 на брой. За тях беше организирана забавна игра с награди. Шест седмиците те подреждаха пъзел от снимка на любим изпълнител, включен в двата музикални диска и разпознаваха изпълнителя. Чрез томбола шестдесет фена бяха наградени с музикална компилация по техен избор. Това беше второто поред издание на Easy Hits. Тази година наред с най-горещите хитове на звездите на „Пайнер“ - Преслава, Ивана, Галена и други, предложихме също хитовете на Ангел, Мойсей и Криско, Орлин Павлов и Бобо, Лора Караджова, Рафи, Deep Zone Project и други. Очакванията са за още по-богат репертоар за следващото издание на Easy Hits.

**Елия Джамбазова**, на 43 години от Самоков, спечелила LED телевизор:

Много съм доволна от наградата. Телевизорът е голям и пасна чудесно на една от стаите в къщата. Клиент съм на компанията от 2 години и вече ползвам кредит от нея за трети път. С парите финансирах довършителни работи в двора на къщата. И за бъдеще бих се обвърнала към Изи Кредит, ако са ми нужни пари назаем.

**Янка Славова**, на 64 години от Стара Загора, спечелила MP3 плеър:

Впечатлена съм! С Изи Кредит ми върви. За първи път тегля кредит от компанията и за първи път печеля от късмета си. Мои близки обаче също са ползвали услугите на компанията и всички сме много доволни. Наградата подарих на внука ми. Малко съм голяма вече, за да се разкарвам с такова устройство. Парите от заема използвах за ремонт вкъщи.

**Динко Добрев**, на 20 години от кв. „Дружба“ в София, спечелил аудио система:



Работя като барман в заведение до късно и когато ми се обадиха, за да ме информират, че съм спечелил, ме събудиха. Струваше си обаче. Това ми е първата награда в живота. Аудио системата е много мощна. Комишите в блока няма да са много доволни (смее се). В момента изплащам третия си заем към Изи Кредит. Ползвам продукта със седмични вноски Easy Credit. С парите обикновено плащам сметки. Купувам съм и техника с тях.

**Веселинка Ангелова**, на 62 години от кв. „Хаджи Димитър“ в София, спечелила MP3 плеър:

Усмивхам се, защото печеля на късмет за първи път в живота. Благодарна съм, че ме зарадвахте с тази чудесна новина! Изтеглих своя втори кредит от компанията. С него ремонтирам дома ми. Планирам да изтегля още един по-късно през годината, за да закупя дърва за зимата.

**Мария Карапанова**, на 63 г. от Пловдив, спечелила MP3 плеър:

Много съм доволна от наградата. Ще я подаря на внучката ми, която също се казва Мария, точно на именния ѝ ден. Клиент съм на Изи Кредит от миналата година и съм ползвала два заема досега. Компанията ми се притече на помощ в момент, когато спешно имах нужда от пари, за да купим нова дограма вкъщи. Продуктът, който ползваме, е Изи Месец.

**Рени Стефанова**, на 24 г. от кв. „Орландовци“ в София, спечелила LED телевизор:



Не очаквах, че ще спечеля, защото никога досега не ми се е случвало. Ще си ползваме телевизора вкъщи. Клиент съм на Изи Кредит от няколко месеца. Научих за услугите на компанията от моя приятелка, която е кредитна консултантка. Използвах продукта със седмични вноски Easy Credit, а парите от него – за плащане на сметки. Желята на всички клиенти на компанията късмет!

**Станимира Димитрова**, на 44 години от Раднево, спечелила аудио уредба



„Доволна съм. За първи път в живота си печеля от томбола. Ползвала съм услугите на Изи Кредит два пъти за ремонт!“

## Нови предложения в каталога Easy Bonus за лоялни клиенти

Easy Bonus



От месец септември всеки, който притежава карта Изи Бонус може да ползва 10% отстъпка в книжарници Orange, както и на сайта <http://orangecenter.bg/>

Orange center

— ЛЮБОПИТНО И ЗАБАВНО —

# Как се забавлявахме на Шестата национална търговска конференция



Дългите и сложни хора не бяха никакъв проблем за колегите



Търговският аналитик Галин Тодоров от Централен офис се справи блестящо с танца „кан-кан“ заедно с балерините на Ивана



Регионалният мениджър на офис Плевен – Сторгозия, Пепо Петков направи успешен дует с Ивана



Ерия мениджърите от българската ни структура и мениджърите от чуждестранните ни филиали използват гала вечерята, за да обменят опит и информация



Най-добрите регионални мениджъри бяха наградени с чисто нови автомобили Тойота Ярис

**Колегите от Ерия София Периферия пресъздадоха в рими своите рекламни акции:**

Реклама, реклама, реклама,  
Ох, как юрка ни Биляна,  
И градове и села облепихме,  
И пак не и сгодихме.

Облепихме вси дървета,  
С еколози влезнахме в мелета,  
Облепихме стълбове, витрини,  
Остана да облепим и полярните  
пингвини.

За тази реклама  
Пак ще юрка ни Биляна,  
Но аз нещата контролирам,  
И консултантите организирам, те  
летят,

като пчелички,  
Рекламирам по комплекси,  
пътища и вилчици.

Пак летиме по събори,  
Стари къщи и обори,  
Тичаме в планината,  
В долината, в равнината,  
Тичаме и по седенки, вкарваме се  
и в сценки.

Кой до дете се добира изи-кредит  
рекламира.

**0700 18 100**

София 1324; жк. Люлин, бул. Джавахарлал Неру 28,  
Силвър център, офис 51; тел: 02/ 92 77 351, 0700 18 100; e-mail: office@easycredit.bg

**EasyCredit**

www.easycredit.bg