

# LinkedIn Monthly Posts — Month 1

## LinkedIn Ежемесячные посты — Месяц 1

4 поста на первый месяц активности. Публикация еженедельно, вторник/среда 9–11 утра.

### Пост 1 / Неделя 1: Проблема банкинга

**Хук:** Большинство клиентов на регистрацию компании в ОАЭ терпят неудачу не на этапе регистрации. Они терпят неудачу на этапе банкинга. **Основной текст:**

Вот паттерн, который я наблюдаю постоянно:

1. Клиент платит за регистрацию компании
2. Компания зарегистрирована за 2 недели
3. Клиент подаёт заявку на банковский счёт
4. Банк отказывает
5. Клиент остаётся с компанией, которая не может работать

В чём проблема? Никто не проверил возможность открытия счёта заранее.

В WTP мы меняем последовательность:

*Шаг 1: Предварительная проверка (KYC, SOF, классификация рисков)*

*Шаг 2: Банковский сценарий (какой банк, какие требования, что реалистично)*

*Шаг 3: И только потом — регистрация компании*

Если клиент не может открыть банковский счёт, мы сообщаем об этом партнёру до того, как потрачены деньги. А не после.

Простое изменение. Колossalная разница в результатах.

#UAE #CorporateBanking #CompanyFormation

### Пост 2 / Неделя 2: Что значит «осознанный подход к рискам» на практике

**Хук:** «Осознанный подход к рискам» звучит как модное слово. Вот как это выглядит на практике. **Основной текст:**

В прошлом месяце мы отклонили 3 из 10 входящих клиентских профилей.

Не потому, что у них не было денег. Деньги были.

Не потому, что кейсы были мелкие. Не были.

Мы отклонили, потому что:

*У одного были неустранимые пробелы в документации Source of Funds*

*У другого — банковские отказы в 3 странах без возможности исправления*

*Третий прямо попросил «пропустить комплаенс-часть»*

Каждый из этих кейсов мог бы принести доход. В сумме — вероятно, \$40K+ сервисных комиссий.

Но дело вот в чём: принятие этих кейсов поставило бы под угрозу наши отношения с банками, создало бы репутационные риски для направляющего партнёра и потенциально привлекло бы внимание регулятора.

Осознанный подход к рискам — это не про консерватизм. Это про защиту всей цепочки — клиента, партнёра и наших собственных операций.

Если ваш операционный партнёр принимает всех, задайте себе вопрос: кто несёт риск?

#Compliance #RiskManagement #UAE

---

## Пост 3 / Неделя 3: Партнёрская модель

**Хук:** Операционные партнёры существуют, потому что консультанты не должны превращаться в операторов. **Основной текст:**

Если вы wealth-менеджер, иммиграционный консультант или семейный офис — ваша ценность в консалтинге. Стратегии. Отношениях.

Вам не нужно:

- Знать, какая свободная зона ОАЭ подходит под какой вид деятельности
- Разбираться с комплаенс-отделами банков
- Отслеживать сроки визовых заявок
- Вести государственные встречи и записи

Это операционная работа. Она требует присутствия на месте, знания местной специфики и выстроенных процессов.

Партнёрская модель проста:

Вы консультируете. Мы исполняем. Клиент получает бесшовный опыт.

Что мы берём на себя:

- Регистрация компании
- Корпоративный и личный банкинг
- Визы и резидентство
- Налоговая стратегия
- Текущее сопровождение

Что остаётся у вас:

- Отношения с клиентом
- Консалтинговый мандат
- Комиссия с каждой реализации

Не нужно открывать офис в Dubai. Не нужно нанимать локально. Никаких операционных рисков.

Если вы консультируете клиентов по релокации в ОАЭ и хотите надёжного оператора — напишите мне в DM.

## Пост 4 / Неделя 4: Что клиентам действительно нужно

**Хук:** «Хочу открыть компанию в Dubai.» Это редко то, что им на самом деле нужно. **Основной текст:**

Когда клиент говорит «хочу компанию в Dubai», обычно он имеет в виду одно из этого:

1. «Мне нужен банковский счёт, работающий на международном уровне» → Сначала банковский сценарий
2. «Хочу снизить налоговую нагрузку» → Сначала стратегия налогового резидентства
3. «Перевожу семью» → Сначала визовый и резидентский маршрут
4. «Нужна корпоративная структура для бизнеса» → Сначала анализ юрисдикции

**Компания — это средство, а не цель.**

Задача хорошего операционного партнёра — перевести намерение в правильную последовательность действий:

*Что клиенту на самом деле нужно?*

*Осуществимо ли это с учётом его профиля?*

*Какой правильный порядок действий?*

*Какие есть риски?*

Мы начинаем каждый проект с предварительной проверки, которая отвечает на эти вопросы. До любых регистраций. До любых оплат.

Потому что самая дорогая ошибка в услугах по ОАЭ — это не переплата. Это выполнение не того действия и не в том порядке.

#UAE #CompanyFormation #Strategy

---

## Календарь публикаций

ПОСТ	НЕДЕЛЯ	ДАТА ПУБЛИКАЦИИ	ДЕНЬ
Проблема банкинга	Неделя 1	[Дата]	Вторник
Осознанный подход к рискам	Неделя 2	[Дата]	Среда
Партнёрская модель	Неделя 3	[Дата]	Вторник
Что клиентам действительно нужно	Неделя 4	[Дата]	Среда

---

## Правила взаимодействия

1. Отвечать на все комментарии в течение 4 часов
2. Не спорить — уточнять или подтверждать
3. Никакой критики конкурентов
4. Если комментарий — потенциальный лид, переводить в DM
5. Репостить/делиться контентом партнёров (развивает взаимность)

