

Партнёрская программа. Примеры.

Премии за развитие кооператива. 19 июня 2020 г.

Есть 3 вида цен.

Розничная цена, Дисконтная цена, Клубная Цена.

Например, **РЦ 125 ДЦ 112.50 КЦ 100.**

В дальнейшем, уровень скидки (РАНГ), зависит от оборота структуры за период.

До 500 - Розничная цена РЦ

> 500 - Дисконтная Цена, ДЦ (обычно -10% от РЦ, как для покупателей в магазине).

> 1200 - КЦ, Клубная Цена (обычно -20% от РЦ).

> 6000 - КЦ -10%.

> 12000 - КЦ -15%. При ГТО 12 000 грн за период.

> 24000 - КЦ -21%. При ГТО 24 000.

> 48000 - КЦ -27%. При ГТО 48 000.

Условия и ограничения для ГТО

1. Для получения доступа к Клубным Ценам на постоянной основе достаточно сделать закупку на 1200 грн ЛТО (Личного ТО), одновременно или накопительно в течение одного периода.

После этого участник получает доступ к КЦ.

2. "Активный ЛТО".

Для получения дохода от оборотов структуры (от разницы уровней скидок 10-15-21-27%) в течение следующего периода (месяца и более), необходимо выполнить условие Личного ТовароОборота (объема личного потребления, "активный ЛТО") на сумму 500 грн в месяц.

Такое условие введено для того, чтобы участник, получающий премии от кооператива, сам продолжал быть потребителем и ориентировался в ассортименте.

При покупке на сумму более 500 грн, статус "активный ЛТО" пролонгируется пропорционально сумме. Например, оплатив заказ на 1600 грн, участник получает статус "активный ЛТО" на последующие 3 месяца (точнее 3 мес и 6 дней).

Напомним, что при покупке на сумму 1600 грн - доставка за счет производителя. Можно объединять заказы нескольких участников. Это выгодно.

Цель этого шага - показать людям преимущества объединения и кооперации "в малом", способствовать налаживанию социальных связей.

Акции. Летом 2020 г, в период старта программы, действует облегченное условие, -- достаточно 300 грн в месяц для статуса "активный ЛТО".

3. Текущий уровень скидки (РАНГ) вычисляется по результатам предыдущего периода (от 2 до 3 мес). На момент май 2020 г длительность периода 3 месяца. То есть учитываются объемы ТО за предыдущие 3 мес. Более ранние объемы не учитываются в ГТО при подсчете текущего Ранга и текущей скидки. Позже, с увеличением ассортимента, длительность периода сделаем 2 мес.

4. Можно ли получать доход "от одной ноги" ("равный с равного").

Да, предусмотрены Лидерские выплаты от оборотов структуры и выплаты от общего оборота клуба на определенном этапе. Подробнее об этом в отдельном описании.

Кроме того при наличии в Вашей структуре ветки, дающей Вам основной оборот и максимальный % скидки (и РАНГ), Вы сможете получать доход от других Ваших веток (разницу % Вашей и их скидок). То есть от БТО (Бокового ТовароОборота).

5. Условие БТО для 27%.

Для получения Ранга 27% есть дополнительное условие.

Ваш БТО+ЛТО (БТО - Боковой Оборот, суммарный объем других веток, кроме основной) должен составлять 10 000 грн и более за период.

Это сделано для того, чтобы перераспределять доходы от малоактивных участников-посредников (у кого одна работающая ветка) к более активным участникам-труженикам (у кого две и более работающих веток).

Пример дохода от оборота сети

Для упрощения расчетов рассмотрим схему

"1-10-50",

Это означает: Вы 1,
в первой линии 10 партнеров,
и во второй линии 50.

ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ _____

Шаг 1. Купил сам на сумму 1200.

Или $500 + 700 = 1200$.

Результат: Получен доступ к Клубным Ценам.
Постоянная привилегия!

Шаг 2. Рассказал знакомым и партнерам.

10 человек купили по 500. $10 * 500 = 5000$.
ГТО = $1200 + 5000 = 6200$. Это уже новый уровень.

Результат: Достигнут уровень 6000 грн. КЦ-10%.

Доход: $12.5\% * 5000 = 625$ грн.

Шаг 3. Знакомым захотелось иметь доступ к клубным ценам.

Они купили еще на 700 (в сумме $500 + 700 = 1200$).
И достигли уровень КЦ.
ГТО Вашей группы = $1200 + 12\ 000 = 13\ 200$.

Результат: Вами Достигнут уровень 12 000. КЦ-15%.
Доход за шаг: $(12.5\% + 10\%) * 7000 = 1575$ грн.
Общий Доход: $625 + 875 + 700 = 2200$ грн.

ВТОРОЙ МЕСЯЦ _____

Шаг 4. Знакомые рассказали своим друзьям и партнерам. Каждый по 5.

Во второй линии появилось 50 человек ($10 * 5 = 50$).
Эти 50 человек купили по 500. $50 * 500 = 25\ 000$ грн.

ГТО за месяц = $500 + 5000 + 25\ 000 = 30\ 500$. Это новый уровень (более 24 000).

Результат: Достигнут уровень 24 000 грн. КЦ-21%.
Доход за шаг: $5\% * 25\ 000 = 1250$ грн.
Общий Доход: $2200 + 1250 = 3450$ грн.

Шаг 5. 50-ти человекам захотелось иметь доступ к клубным ценам.

Они купили еще на 700.

И достигли уровень КЦ.

При этом партнеры Вашей первой линии достигли уровня КЦ-10% (у каждого ГТО = 6500).

ГТО увеличился на 35 000 и составил

$30\ 500 + 35\ 000$. Это новый уровень-Ранг (в сумме за месяц более 48 000).

Результат: Достигнут уровень 48 000 грн. КЦ-27%.

Доход за шаг: $21\% * 25\ 000 = 5250$ грн.

Общий Доход: $3450 + 5250 = 8700$ грн.

ТРЕТИЙ МЕСЯЦ _____

Шаг 6. После достижения уровня 27%

Включается вторая часть маркетинга - Лидерские выплаты.

3 пула (пока так). Сумма каждого пула делится между участниками, достигшими соответствующего этому пулу ранга.

См. Отдельное описание.

См Пример Николая – для дополнительных примеров расчета доходов.