

Пример развития сети участников кооператива.

Для начала введём несколько понятий.

1. Есть 2 вида участников кооператива.

- Участник Потребитель - зарегистрирован на сайте кооператива и регулярно покупает продукты для себя
- Активный участник Партнёр - и для себя покупает, и другим рассказывает об идее кооперации и совместных закупок, помогает включиться в кооператив новым участникам.

2. За счёт активных участников кооператив развивается,

увеличивает обороты производства и

снижает цены для всех потребителей (и для активных, и для обычных).

Это позволяет более полно реализовать потенциал Производителя и Потребителя.

Общий принцип такой:

Больше оборот --> ниже себестоимость производства --> дешевле для потребителя.

Плодами организационных усилий активных участников пользуются все другие участники кооператива (ведь цены снижаются для всех потребителей, независимо от их активности), поэтому

Кооператив дополнительно поощряет Активных участников, выплачивая им ПРЕМИИ за развитие сети.

Размер премии зависит от оборота группы и “ширины” группы. Более подробно об этом ниже.

В такой схеме выигрывают все. И производители, и потребители, и организаторы. ВМЕСТЕ ВЫГОДНО!

3. Как же рассчитывается премия за развитие кооператива для активных участников?

Премия рассчитывается в зависимости от результатов деятельности по увеличению группы потребителей и их общего оборота. Размер премии подсчитывается ежемесячно.

Введём понятия “Личный Объём” (ЛО), “Групповой Объём” (ГО) и “Общий Объём” (ОО) = ЛО + ГО.

ЛО – это объём потребленных участником продуктов, в клубных ценах. ГО - это сумма объёмов потребления всех других участников его сети (кому он помог подключиться к кооперативу), а также их последователей (кому они помогли) на всю глубину цепочки. Группа может быть сколь угодно большой. Кооперативная система учёта отслеживает для каждого участника цепочку его рекомендаций и автоматически подсчитывает объём потребления всей группы, ежемесячно для каждого участника.

4. Пример.

Допустим, участник кооператива Николай пользуется возможностями кооператива сам, приобретая продукты для своей семьи по обычной кооперативной схеме (через пай).

Николай решил поделиться со своими друзьями и партнёрами по бизнесу хорошей идеей. Он рассказал им, что получает продукты питания отменного качества у проверенных поставщиков, в обмен на паевой взнос. Продукты действительно более вкусные и без химических добавок, ассортимент регулярно пополняется и эта схема реально выгодная (и ценой и качеством). Сделано удобно, заказ можно оформить через интернет, и получить его на Новой Почте или на Пункте Выдачи (ПВ). В общем Николаю всё нравится.

Друзья и партнёры Николая посмотрели сайт, ассортимент продуктов, и тоже захотели поучаствовать в кооперативе. Николай дал им ссылку для регистрации и промо-код (чтобы друзья получили скидку 10%), затем показал как зарегистрироваться на сайте (это занимает 1 минуту) и помог сделать первый заказ.

Друзья Николая сделали заказы каждый на сумму 500 грн или более, оплатили и получили продукты здорового питания для своей семьи. Они довольны. При этом каждый из них получил скидку 10% (по дисконтной программе). Как правильно это сделать – Николай рассказал, это написано на сайте.

При этом у Николая групповой объём составил более 2000 грн (он сам 500 грн и трое друзей по 500), а по условиям Дисконтной Программы такой групповой объём дает Николаю скидку уже не 10%, а 20% от

обычной (розничной) цены. Это выгодно! Таким образом Кооператив выразил БЛАГОДАРНОСТЬ Николаю за его участие в развитии кооператива (созданию группы потребителей).

Несколько знакомых и друзей Николая, узнав о такой возможности, тоже захотели воспользоваться ей.

Николаю очень понравился подход поощрений, и он решил узнать, какие ещё возможности Дисконтной Программы есть в кооперативе.

Оказалось, что в кооперативе помимо Дисконтной Программы (ДП), существует полноценная Партнёрская Программа (ПП). Она предназначена для активных участников кооператива и организаторов, которые могут помочь кооперативу “набрать обороты”, увеличив объём потребления своей группы. Воспользоваться партнёрской программой может каждый участник кооператива.

Николай ознакомился с документом, описывающий Партнёрскую Программу кооператива, он оказался простым и наглядным, всего 2 страницы с картинками.

Сделав предварительные расчёты, Николай пришел к следующим выводам.

Программа простая и понятная.

Позволяет получать неограниченные премии за развитие кооператива.

Позволяет подключать к кооперативу участников как в своем городе, так и дистанционно.

Вся система работает через интернет, есть автоматизация, удобный сайт и кабинет.

Решив начать с чего-то простого и конкретного, Николай придумал для себя такую схему.

- Сначала он сделает так, чтобы продукты питания обходились ему бесплатно (возможности Партнёрской Программы это позволяют).
- Затем он организует несколько активных партнёров в группу, и поможет им сделать то же самое, что сделал для себя.
- Оборот группы увеличится и Николай станет получать регулярные премии за развитие кооператива. Тем самым он создаст уже постоянный доход для своей семьи.
- Те из партнёров, кто захочет, смогут повторить Николая, организовав такой же процесс для себя.

Таким образом, кооперативу хорошо, ведь объёмы производства растут.

Участникам потребителям тоже хорошо, ведь им продукты обходятся дешевле. А организаторы довольны, их роль учтена, и они получают заслуженную благодарность в виде премий за развитие кооператива.

Из нескольких сотен своих знакомых, коллег и партнёров-предпринимателей - рассуждал Николай, - скорее всего найдутся несколько человек, кому будет интересно приобретать вкусную здоровую еду для себя и своей семьи через кооператив. Выгоды и преимущества этого дела очевидны, задача только в том, чтобы донести им идею кооператива, помочь зайти на сайт и прочитать про эти возможности, разобраться. Более того, многих заинтересует возможность поучаствовать в развитии хорошего дела и иметь дополнительный доход.

Каким может быть размер этого дохода? Давайте посчитаем.

Николай собрал своих коллег и знакомых и рассказал им про кооператив. Было несколько таких встреч, и в результате 12 человек зарегистрировались и сделали покупку на 500 грн или более. Некоторые из них объединили заказы и получили доставку за счёт компании, другим было удобнее получить на Новой Почте. Из этих 12 человек пятеро решили поучаствовать в продвижении идеи кооператива, и рассказали об этом своим партнёрам и знакомым. Они организовали встречу с Николаем, он пригласил своих наставников, и все вместе быстро разобрались, как лучше действовать для быстрого развития и получения доходов.

Для начала решили работать по схеме 5-25-125. Это означает, что

5 активных партнёров в первой линии,

25 во второй линии (каждый из 5 находит по 5 своих активных = 25)

125 в третьей... и так далее...

Обычно из практики, для того чтобы образовалось 5 активных партнёров в первой линии, необходимо подключить 12...15 партнёров, из которых часть (4...6) будет активна, а остальные будут вначале просто потребителями. Но это обычно, у Вас может быть и по-другому, как в большую, так и в меньшую сторону.

При такой схеме, в группе будет приблизительно:

- 155 активных партнёров (5+25+125),
- более 1000 обычных потребителей ($7 + 25*7 + 125*7 = 1057$),

При этом группа будет продолжать расти (разные ветви в разной степени, это нормально).

Посчитаем оборот группы на этот момент времени.

Вариант “Минимум”

Каждый активный партнёр набирает ежемесячно продуктов на сумму 500 грн (на свою семью). Остальные продукты он покупает в других местах. Обороты от Обычных потребителей пока не учитываем.

$155 * 500 = 77\,500$ грн. Это оборот в месяц.

По условиям ПП, организатор группы получает при этом около (6% + 3%) от оборота, в зависимости от равномерности структуры группы (ширины).

*Это около **7000 грн. / мес** дохода (премия за развитие кооператива).*

Вариант “Средний”

Если учесть, что часть обычных потребителей тоже дадут определённый объём ежемесячно, то получим больше. Например, предположим, ещё половина всех потребителей сделала заказ на 300 грн. Тогда

$1057/2 * 300$ грн. = 158 550 грн.

Общий объём более 236 000 грн. в месяц. ($77\,500 + 158\,550$)

По условиям ПП, организатор группы получает при этом около (2% + 3%) от оборота, в зависимости от равномерности структуры группы.

*Это около **12 200 грн. / мес.** дохода (премия за развитие кооператива).*

Далее сеть потребления растёт, и доход организаторов становится значительно больше.

Вариант “Максимум” (На самом деле ограничений нет)

Например, при структуре сети 5-25-125-625 (добавился четвертый уровень), получаем уже 780 активных участников в сети.

И соответственно более 5400 обычных участников.

Даже если они сделали заказ в текущем месяце, на сумму каждый всего 200 грн или более, то это оборот более 1 000 000 грн.

*Доход соответственно **30 000...60 000 грн в месяц.***

И заметьте, это обычная хорошая еда на каждый день, без удорожания, и даже с регулярным удешевлением продуктов за счет увеличивающихся оборотов кооператива!

Вот таков примерный расчёт и план работ на первом этапе Создания сети потребителей.

В дальнейшем включается второй этап развития кооператива - создание собственных производств и инвестиционные проекты. Но это уже тема следующего отдельного разговора.

Вместе выгодно! 2020.