



In partnership con:



Tutti sappiamo che molti di noi utilizzano i coupon per fare acquisti di ogni genere. Molti non sanno che le origini del coupon si devono al genio del marketing Griggs Candler che tra il 1894 ed i primi anni del 900 fece recapitare a ben 8.500.000 famiglie americane altrettanti coupon sconto per l'assaggio di una bevanda di una piccola azienda di Atlanta, la Coca-Cola.

Fino ad oggi comunque e giustamente il coupon viene associato alla parola spesa; da oggi il nostro ed il vostro obiettivo sarà quello di associare condivisione, viralità e guadagno.

Vi diamo il benvenuto nel sistema Join Coupon, il social coupon che attraverso la condivisione virale delle proposte in esso contenute, consente a tutti di avere un ritorno economico.

I 3 soggetti che partecipano a questo business sono:

- 1) Le attività commerciali che emettono i coupon.
- 2) Gli utenti consumatori di coupon.
- 3) Noi (Join Coupon) che supportiamo le attività commerciali nella gestione dei propri coupon e gli utenti nella miglior fruizione degli stessi.

Join Coupon è un'esclusiva di 10 P.M.

Fase 1: **CONVENZIONAMENTO E CODIFICAZIONE**

Un esercente già iscritto a Join Coupon convenziona un'altra attività commerciale che per comodità diremo essere un ristorante. Al ristorante viene associato il codice di affiliazione dell'esercente che lo ha fatto iscrivere e successivamente gli verrà fornito un proprio codice affiliazione che servirà al ristorante per fare iscrivere altre attività ed utenti.

L'attività che si scrive autonomamente su Join Coupon, riceve solo il proprio codice di affiliazione.

Fase 2: **CREAZIONE DEL COUPON**

Il ristorante per il primo mese decide di emettere 100 coupon del valore di 40€ l'uno (validi come cena per 2 da lunedì a venerdì – due primi, due secondi, due calici di vino, acqua e caffè).

Fase 3: **PROMOZIONE DEL COUPON**

Il ristoratore promuove i propri coupon dal suo sito internet e dalla pagina di Facebook e se lo ritiene opportuno all'interno del ristorante con degli strumenti off line; allo stesso tempo lo staff di join coupon promuoverà attraverso il proprio sito e Facebook i 100 coupon emessi dal ristorante.

Fase 4: **ACQUISTO DEL COUPON**

Gli utenti acquistano i coupon tramite paypal o carta di credito pagando in anticipo solo il 25% del coupon (quindi 10€), la restante somma di 30€ verrà pagata la sera stessa che si andrà a cenare al ristorante direttamente all'esercizio commerciale.

Cosa guadagna l'attività commerciale

- Per prima cosa incassa direttamente il 75% del valore del coupon che ha deciso di emettere senza che gli venga imposto un prezzo stracciato e senza aspettare di ricevere gli incassi dei coupon in un tempo successivo mai certamente definito.
- Investe il 25% dei coupon in comunicazione, pubblicità e marketing con un immediato e certo riscontro economico dato dall'acquisto dei coupon e dal fatto che nel caso di Join Coupon l'obiettivo non è fidelizzare l'utente ai coupon ma fidelizzare gli utenti alle attività.



In partnership con:



- Oltre all'incasso derivante dalla vendita dei coupon, l'attività avrà un guadagno percentuale mensile come da tabella sotto riportata:

Acquisti/vendite ATTIVITA'	N. COUPON / MESE	FEE
Per ogni Coupon acquistato nel circuito Join dai propri Utenti affiliati	Da 1 a 20	4%
Per ogni Coupon acquistato nel circuito Join dai propri Utenti affiliati	Oltre 20	8%
Per ogni Coupon venduto nel circuito Join dalle Attività affiliate	TUTTI	2%

Ora entra in scena il meccanismo social di Join Coupon

- Il ristorante, come abbiamo appena visto, invita i propri clienti affiliati ad acquistare i 100 coupon emessi nel mese.

Supponiamo che i clienti affiliati ne acquistino la metà (50 coupon) succede che :

- 50 coupon mensili X 40€ ciascuno, corrispondono a 2.000€ (valore complessivo dei coupon).
- Su questi 2000€ il ristorante guadagnerà l' 8% quindi **160€ mensili**.

- Il meccanismo social partirà solo ora.

Supponiamo che gli stessi clienti affiliati dal ristorante acquistino complessivamente, nello stesso mese, altrettanti 50 coupon sul circuito, succede che Il guadagno del ristorante sarà di altrettante **160€ mensili** (vedi calcolo del punto precedente).

- Quindi l'esercente guadagnerà complessivamente **320€ mensili**.
- Inoltre il ristorante può affiliare altre attività commerciali guadagnando il 2% su ogni coupon venduto dalle medesime ogni mese.

Pertanto, se una delle attività affiliate vende 50 coupon nel mese del valore di 40€ ciascuno, succede che:

- 50 coupon mensili X 40€ ciascuno, corrispondono a 2.000€ (valore complessivo dei coupon).
- Su questi 2000€ il ristorante guadagnerà l' 2% quindi **40€ mensili**.

- Quindi il ristorante nel mese guadagna complessivamente 160€ + 160€ + 40€ per un totale di **360€ mensili**.

Join Coupon è un'esclusiva di 10 P.M.



In partnership con:



A regime dopo un anno che **RISULTATO** si ottiene ?

- Il ristorante continua a vendere i propri coupon nel circuito oltre che ad affiliare altri clienti ed altre attività con il proprio codice.
- Infatti maggiore sarà il numero dei clienti affiliati e delle attività affiliate, maggiore sarà il guadagno che l'attività potrà ottenere oltre a quello percepito dalla vendita dei coupon stessi fino a crescere in maniera esponenziale.

Join Coupon è un'esclusiva di 10 P.M.