

בכדי למנוע שחיתויות גם בינינו וגם סביבנו, אנחנו פועלים גם כספקים וגם כלקוחות לטובתנו ולטובת העסקים הקטנים המסונפים בפרויקטים באיגודים הנזילים שלנו.

דוגמה לפרויקט באיגוד נזיל (פרויקט מוגדר על פי תקציבו, אוכלוסייתו ומטרתו) - פרויקט תפוחי אדמה:

המעוניינים פונים לקבוצות שונות (ימינים, שמאלנים, אוכלי בשר, טבעוניים וכו) לקנות ביחד תפוחי אדמה המפוזרים אצל סניפים - כמו ירקנים (עסקים קטנים) או ברשתות שיווק (תוך אילוצם להיטיב איתנו יותר), כאשר תנועת הקונים בין הסניפים מזיזה בהתאמה את תפוחי האדמה המוזלים.

תפוחי האדמה מוזלים מכיוון שנקנו בכמויות גדולות.

איך זה עובד? פשוט, הקונים על פי החלטתם משלמים תשלום חברות מראש דרך הסניף, עד אשר עברו לסניף אחר ברשת.

לתקנון פלטפורמת חברות

הבעלות השוויונית

l#scomcomsplatform

לתקנון איגוד הקונים

וספקים הנזיל

#liquidunion

לפה הדביקו את סמל קבוצתכם

לקבוצת הפתיחה עבור

יצירת או מציאת

קבוצתך

https://chat.whatsapp.com/HfAeGgFDrtbDXkAkLthdin

אנחנו ההון ולנו השלטון

ברשת התקווה חוזרת

מורידים מחירים ומעלים עסקים קטנים

https://hopeisback.com/index-heb.html

אנחנו מתארגנים ב**שני** שלבים: ההתקבצות ואז המימוש -

**שלב התקבצות** נעשה בקבוצות עצמאיות עד קישורן עם אנשי מקצוע.

בשלב זה א.נשים פונים/ות ל***קבוצת הפתיחה,*** אך לא נשארים/ות בה, אלא ממנה בוחרים/ות או יוצרים/ות את קבוצתם/ן, כאשר מנהלי/ות הקבוצות הנוצרות חברים/ות בקבוצה נוספת – קבוצת המידע.

וכך, מקבוצת המידע, נוכל למקד, למשל על פי זמן, מיקום וכוח קנייה ביחס למוצר ושרות, את דרישות החברים/ות מכל קבוצותינו, כך שיהווה המידע מצע לזימון אנשי המקצוע המתאימים לקבוצות.

בנוסף, בשלב ההתקבצות זה - **נייצר אביזרים לכילכול התהוותנו**, כמו מסכות, כובעים, צעיפים, צלחות ועוד, כאשר באביזרים יופיעו סמלי הרשת עם הקבוצה (ואולי בתוספת בר קודים הרצויים) וכאשר מחירם ליחידים יהיו למשל עלות הפקתם +30% עבור תגמול 5% למפיקים ו 25% לקבוצה, כך שנתוגמל בפעילויות התהוותנו וכך שגיוונו ישמר, כאשר קבוצותינו עצמאיות.

**שלב המימוש** – בשלב זה הקבוצות עם אנשי המקצוע מתקשרים ומייצרים את הפעילויות והישויות הדרושות למימוש צורכיהם עד התהוות וכבר בתוך

האיגודים הנזילים או פלטפורמות חברות הבעלות השוויונית.