

komfi



Věříme v daty řízené stravování a funkční potraviny jako součást každodenního jídelníčku. S více než 7 000 jídly v pilotním provozu a unikátním obchodním modelem je Komfi prvním poskytovatelem svého druhu na trhu, což přináší obrovskou transformační příležitost.

Do našeho affiliate programu hledáme Partnery prostřednictvím Tipařů a Obchodních zástupců (OZ), kteří oslovují všechny nad 65 i jejich rodinné příslušníky a nabízejí naše služby. Odměňujeme Tipaře, OZ a Partnery za získání nových klientů a udržení dlouhodobé spolupráce. Nabízíme různé typy odměn, které podporují získávání a spokojenost klientů.

[zákaznický web Komfi](#)

Affiliate program v kostce

Kanály a cíle

Cílem programu je skrze **Obchodní zástupce** najít **Partnery**, kteří se setkávají se seniory a jejich rodinnými příslušníky. Typicky se jedná o pečovatelské (sociální) služby pro seniory v jejich domácím prostředí.

Partneři pak službu prezentují potenciálním klientům, kdy využívají svůj blízký vztah k cílové skupině a znalost jejich problémů.

Odměny

Oba typy účastníků programu za úspěšně získané klienty dostávají provizi, a to až po 12 měsících následujících po jejich získání.

Jinými slovy, pakliže se nám podaří získat dlouhodobé klienty, odměňujeme za ně všechny strany dlouhodobě.

System odměn je nastaven tak, aby motivoval k co nejrychlejší penetraci trhu - čím dříve se nám podaří naplnit cíle, tím vyšší odměny pro jednotlivé strany budou.

Kdo je kdo

Komfi

Služba poskytující personalizované stravování pro všechny nad 65 let.

Za získání nových klientů vyplácí OZ a Partnerům odměny.

Obchodní zástupce (OZ)

Osoba, která akvíruje Partnery (popřípadě další OZ) do programu, a dostává odměny za jejich aktivitu.

OZ může získávat i Klienty napřímo, avšak typicky získává zejména Partnery.

Partner

Organizace nebo osoba, která má přímý přístup k potenciálním klientům a prezentuje jim službu Komfi.

Partner může spolupracovat buď oficiálně (kdy má nárok na odměny plynoucí z programu) nebo neoficiálně.

Klient

Jednotlivce 65+ let, který řeší problematiku dlouhodobého stravování, ať už ovlivněného zdravotními problémy nebo ne.

Zejména starší Klienti jsou pak běžně lépe dosažitelní přes jejich rodinného příslušníka, který bude službu spravovat a objednávat.

System odměn (OZ)

Akvizice nového Partnera

Odměna: **500 Kč**

Příklad odměny za akvizici:

Získali jste ke spolupráci organizaci “Domácí péče Kobylka” poskytující domácí zdravotní péči a pečovatelskou službu, a podepsali jste s ní partnerskou smlouvu.

Úvodní provize z prodaného jídla (1. měsíc)

Odměna: **3 %**

Příklad úvodní provize:

Kobylka službu představí klientce Marii. Ta se registruje do služby s využitím jejího promo kódu.

Paní Marie v prvním měsíci využívání služby zaplatí za jídlo celkem 2000 Kč.

Vám náleží odměna 3 % z této částky, tedy **60 Kč**.

Dlouhodobá provize z prodaného jídla (2.-12. měsíc)

Odměna: **1 %**

Příklad dlouhodobé provize:

Paní Marie je se službou spokojená a využívá ji dlouhodobě.

Pokud bude pokračovat ve stejném odběru jídel jako první měsíc, **každý měsíc získáte dalších 20 Kč**.

Doporučení obchodního zástupce

Odměna: **10 %** (z odměn doporučeného OZ)

Příklad provize z doporučení:

Jakožto účastník našeho affiliate programu doporučíte participaci v něm dalšímu obchodnímu zástupci, alternativně nám předáte kontakt a zprostředkujete představení.

Pokud toto vyústí v úspěšné uzavření smlouvy s daným OZ, máte nárok na odměnu ve výši 10 % jeho měsíční odměny.



Kariérní žebříček (OZ)

Motivace

Kariérní žebříček je nastaven tak, aby motivoval k **co nejrychlejší penetraci trhu** - čím dříve se nám podaří naplnit cíle, tím vyšší odměny pro jednotlivé strany budou.

Úroveň	Celková kariérní odměna pro dosažení úrovně	Získaný multiplikátor or odměn
I	0 Kč	1,0
II	30 000 Kč	1,1
III	60 000 Kč	1,2
IV	120 000 Kč	1,3
V	240 000 Kč	1,4

Příklad

- Celkové odměna, kterou OZ získal v průběhu své kariéry, činí 75 000 Kč.
- Tzn. že dosáhl **úrovně III.**
- Při příštím měsíčním vyúčtování tedy bude na jeho odměny za daný měsíc použit multiplikátor 1,2.
- OZ tak efektivně získá o 20 % vyšší odměny, než na počátku své kariéry.

Postupem na nejvyšší úroveň kariérního žebříčku lze odměny zvýšit až o 40 %.

Systém odměn (Partner)

Partner je osoba nebo organizace, která se setkávají s klienty a/nebo jejich rodinnými příslušníky, a má jejich důvěru a příležitost jim službu doporučit.

Systém odměn pro Partnera je obdobný. Rozdíl je však v tom, že Partner nemá na rozdíl od OZ žádnou akviziční odměnu.

Úvodní provize z prodaného jídla (1. měsíc)

Odměna: **6 %**

Příklad úvodní provize:

Slunečnice službu představí klientce Marii. Ta se registruje do služby s využitím jejího promo kódu.

Paní Marie v prvním měsíci využívání služby zaplatí za jídlo celkem 2000 Kč.

Partnerovi náleží odměna 6 % z této částky, tedy **120 Kč**.

Dlouhodobá provize z prodaného jídla (2.-12. měsíc)

Odměna: **3 %**

Příklad dlouhodobé provize:

Paní Marie je se službou spokojená a využívá ji dlouhodobě.

Pokud bude pokračovat ve stejném odběru jídel jako první měsíc, každý měsíc jako Partner získá dalších **60 Kč**.



Projekce odměn pro OZ

Konzervativní scénář

- Počítá se středně aktivním zapojením z počátku a konzervativním odhadem počtu získaných klientů per jeden partner.
- Během **4 měsíců** každý měsíc akvírujete **8 partnerů** (poté je vaše participace pasivní).
- Přes každého partnera postupně během půlroku přijde v průměru **20 klientů**.

Projektovaná odměna za 12 měsíců:

111 387 Kč

dosažená úroveň kariéry: III

Akční scénář

- Počítá s vaším intenzivním zapojením z počátku a delším obdobím akvizice klientů.
- Během **6 měsíců** každý měsíc akvírujete **12 partnerů** (poté je vaše participace pasivní).
- Přes každého partnera postupně během půlroku přijde v průměru **20 klientů**.

Projektovaná odměna za 12 měsíců:

255 680 Kč

dosažená úroveň kariéry: IV

Akční optimistický scénář

- Počítá s vaším intenzivním zapojením z počátku a delším obdobím akvizice klientů. Zároveň počítá s vyšší aktivitou partnerů.
- Během **6 měsíců** každý měsíc akvírujete **12 partnerů** (poté je vaše participace pasivní).
- Přes každého partnera postupně během půlroku přijde v průměru **30 klientů**.

Projektovaná odměna za 12 měsíců:

377 820 Kč

dosažená úroveň kariéry: V (max, v 10. měsíci)

Poznámky:

- všechny scénáře počítají s dlouhodobou retencí klientů 50 %
- a s průměrnou hodnotou objednávky 500 Kč

Promo akce pro klienty

Součástí programu jsou rovněž promo akce pro Klienty, jejichž cílem je získat pozornost potenciálních klientů a usnadnit Partnerům jejich akvizici.

Zaváděcí promo

Sleva 240 Kč na jídlo

(4x60 Kč na první čtyři donášky pro klienta)

**parametry promo akcí se v průběhu času mohou měnit*

Projekce odměn pro Partnera

Konzervativní scénář

- *Odhad pro méně aktivního poskytovatele pečovatelských služeb, jehož způsob propagace služby je spíše pasivní.*
- Během **4 měsíců** každý měsíc přivede **8 klientů**.

Projektovaná odměna za 12 měsíců:

9 234 Kč

Optimistický scénář

- *Odhad pro aktivnějšího poskytovatele pečovatelských služeb, jež se službu snaží propagovat aktivně, případně má v klientské bázi nadprůměrné zastoupení seniorů.*
- Během **4 měsíců** každý měsíc přivede **16 klientů**.

Projektovaná odměna za 12 měsíců:

18 468 Kč

Scénář větší organizace

- *Příklad sociální organizace, která se seniory pracují dlouhodobě, a má narůstající klientskou bázi.*
- Během **4 měsíců** každý měsíc získá **24 klientů**.

Projektovaná odměna za 12 měsíců:

36 936 Kč

Poznámky:

- *všechny scénáře počítají s konverzí 50 % ze zkušební verze služby do plné*
- *a s průměrnou hodnotou objednávky 500 Kč*

Vybavíme vás

Manuál pro oslovování partnerů

Zatím jste se nepohybovali v podobném oboru?

Nevadí. Vybavíme vás manuálem, jak komunikovat s potenciálními partnery, a jak úspěšně navázat spolupráci.

Tým na drátě

Jsme startup. Ke klíčovým lidem našeho týmu se dostanete přímo přes jeden telefonát.

Stejně tak velmi oceníme jakoukoliv zpětnou vazbu, co můžeme dělat lépe.

Úzká spolupráce je pro nás klíčová.

Propagační materiály

Dostanete letáky, které můžete nechat u Partnerů a kteří je mohou dál šířit mezi potenciální klienty.

Přístup do databáze a tablet

Abyste věděli, za kterými potenciálními partnery můžete vyrazit, zpřístupníme vám naši databázi.

A abyste se vyhnuli papírování, vybavíme vás tabletem pro elektronické podepisování smluv.

Máte zájem? Ozvěte se!



Luboš Buračinský

Zakladatel a CEO Komfi

Informace o společnosti a produktech, smlouvy..

- lubos@komfi.health
- +420 736 722 212



Roman Bořánek

Produktový manažer

Systém ohodnocení, výpočty...

- roman@komfi.health
- +420 736 713 506

Komfi Health s.r.o.
IČ 09208241, Korunní 2569/108
Praha, 101 00