**ДОБРОТЕХ – Юрлица (и не только)**

*Внутренний документ. Не рассылать.*

1. **УСЛОВИЯ участие в Добротехе**. При регистрации ЮЛ и/или ИП (далее ЮЛ) в Добротех – им так же, как Физическим лицам (ФЛ) открывается «Спонсорский кошелёк» (далее СК) на который отчисляется 10% от оплаченного трафика. Важно понимать, что это не 10% с сумы счёта, например с международного роуминга и контент услуг отчислений не будет.

2. **ПЕРВИЧНАЯ информация**. Корпоративным клиентом может быть ЮЛ (ИП) от 3-х номеров и более. Тарифные планы – все публичные тарифы. При подключении ЮЛ узнаём, является ли оно корпоративным клиентом и какого сотового оператора? Если ЮЛ уже является корпоративным клиентом Билайна, то это снижает вероятность того, что мы сможем взять его в Добротех с отчислением 10% на «СК», но включаем в лист потенциальных клиентов, т.к. у нас есть возможность подключить его к другому сотовому оператору, но на сегодняшний день там хуже условия, чем в Билайне. Над этой проблемой мы работаем и скоро будет альтернативное решение (сегодня 10.06.15).

2.1. Есть «запасной» вариант в случае, если корп. договор уже заключён с Билайн, но он обсуждается индивидуально.

3. **СХЕМА работы.**

3.1. Название и ИНН ЮЛ – информацию прислать на почту: 7464234@mail.ru, для проверки данных у оператора. Процедура занимает 2-3 рабочих дня.

3.2. После проверки получаем ответ: Есть или Нет в базе данных оператора. Если договор уже есть, то см п.2, если нет, то переходим к следующему шагу.

3.3. Подготовка договора: пересылается список документов необходимых для заключения корпоративного договора с оператором связи. Для ЮЛ это прямые затраты, которые уменьшают налогооблагаемую базу.

3.4. Параллельно с п.3.3. ЮЛ выбирает тарифные планы. Они, как правило, есть на сайте оператора или мы можем предоставить по запросу.

3.5. После предоставления пакета документов, указанных в п.3.3 стороны подписывают договора.

3.6. Заказываются новые номера и/или переводятся существующие номера на договор, даже от других операторов.

3.7. Пополняется баланс, в зависимости от выбираемой схемы оплаты (авансовая или кредитная).

3.8. Ежемесячно, после оплаты счетов ЮЛ оператору за услуги связи, Добротеху предоставляется выгрузка по каждому ЮЛ с суммой вознаграждения и перечисляют вознаграждение на расчётный счет.

3.9. Добротех начисляет на СК ЮЛ сумму.

3.10. ЮЛ выбирает проекты, которые хочет профинансировать.

3.11. Выбор проектов осуществляется так же как и ФЛ – Лайками.

3.12. При нажатии на Лайк должно выпадать окно, в котором можно указать сумму(? Этот пункт требует отдельного обсуждения)

3.13. Сформированная сумма по выбранным проектам суммируется и перечисляется по договору.

3.14. Информация – отчёты формируются у каждого участника в Личном кабинете.

3.15. Дополнительно, ежемесячно, формируется страница «Статистика» на сайте Добротех.

4. **РАСПРЕДЕЛЕНИЕ доходов**

4.1. В Добротех отчисляется 15%. 10% идёт на СК, 5% - доход Добротеха.

4.2. Для мотивации работы и привлечения ЮЛ предлагается 1% выплачивать на СК тому, кто нашёл ЮЛ и провёл с ним работу в соответствии с п.1-3.

4.3. Оставшиеся 4% распределяются среди участников Команды, которая осуществляет разработку и поддерживает работу проекта Добротех (? Требует обсуждения, предложение: Все равны, короны сносим, применяем схему личных распределений, что это такое см ниже)

4.4. Вывести деньги Участники Команды с СК можно «Лайками в проекты» или деньгами, за минусом налогов.

4.5. Участники Команды имеют право быть полноценными участниками Добротех и формировать собственные проекты.

5. **СХЕМА личных распределений. Эксперимент. Требует отдельного обсуждения и принятия**

5.1. Сумма, которая ежемесячно формируется из 4% принимается за 100%

5.2. Сумма в равных долях (виртуально) распределяется среди всех Участников Команды.

5.3. Каждый участник Команды должен «заплатить» всем Участникам Команды, кроме себя.

5.4. В результате «заплаченные суммы» зачисляются на СК.

5.5. Чтобы не было обид, информацию о распределении сумм получаю только я (Глеб). Я в процессе распределения и получении долей Команды не участвую (если только 1% за привлечение клиентов).

*(!) Этот эксперимент уже проводился на другом проекте и его результатом было повышение эффективности труда на 25%!*

Пример: Команда 10 человек. Сумма к распределению 10 тысяч рублей. Каждому виртуально даётся по 1 тысяче рублей и он должен заплатить 9-ым столько, сколько считает нужным.

По мнению автора, при таком распределении «честно заработанных», достигается справедливое вознаграждение, т.к. участники Команды всегда видят кто и как работает.

В этой схеме, на мой взгляд, есть риск для того, кто ничего не делает. Так как ему попросту могут ничего не заплатить. Это может породить обиду и уход из Команды.

6. Предложение, если не понравится п.5: утопическая модель стремящаяся к идеалу– это схема когда все равны, все очень хорошо работают и всем всё поровну (пример – 11 друзей Оушена).

7. Задачи проекта

Идеология

Стратегия развития

Дизайн

ПР/популяризация

Сайт

Программное обеспечение

Продажи/Привлечение клиентов

Работа с оператором (ами)

Бухгалтерия

Статистика и Отчётность по заданным параметрам

Интеграция с крауд платформами

Горячая линия

Обслуживание абонентов Добротех

Поиск компаний предоставляющих cash back

Свои проекты

Крауд инвестинг

Что ещё?