



Book Be Beauty

Partnership Business Model: Introducing Bonus Model per Introducer, Clienti ed Esercenti

Rev. 1.3

31.08.2019

Ideated by Gerardo Iovane

Doc Revision		
20.07.2019	Creation ver 1.0	G.Iovane and I.Fominska
29.08.2019	Revision ver 1.1	G.Iovane
30.08.2019	Revision ver 1.2	G.Iovane
31.08.2019	Revision ver 1.3	G.Iovane

Sommario

1. Introducing Bonus Model per Introducer, Clienti ed Esercenti.....	3
1.1 Introduzione altri clienti e bonus	3
2. Modello di Autoconsumo	3
3. Introduzione esercizi commerciali.....	4
4. Analisi dei Token richiesti alla prima emissione per il lancio, la promozione e la vendita dei token	4
5. Programma fidelizzazione Esercenti.....	4
6. Programma per il Token Reward System	5

1. Introducing Bonus Model per Introducer, Clienti ed Esercenti

Il Presente documento intende disciplinare il rapporto tra la piattaforma e i clienti, gli esercenti e gli introducer che si rendono proattivi rispetto all'uso della piattaforma.

1.1 Introduzione altri clienti e bonus

1. Introduci un amico: 1 BBBC a chi introduce ed a chi viene introdotto appena c'è un acquisto da parte di chi è stato introdotto;
2. Registrati ed hai un Bonus: 1 BBBC a chi si registra appena fai un acquisto;
3. Bonus sul consumo: vedi dettaglio nel seguito riportato relativo agli autoconsumi;
4. Bonus per ripresa da inattività (45 gg): 5% sulle prime tre nuove prenotazioni;
5. Bonus Compleanno: bonus del 10% sui consumi da tre giorni prima a tre giorni dopo il compleanno;
6. Bonus Festività: guadagna il 10% su tutto ciò che consumi nei giorni e periodi di festività;
7. Premi mensili: solo per gli utenti attivi vengono destinati token e servizi/prodotti secondo le campagne promozionali;
8. Bonus per Post: 1 BBBC per ogni post dopo aver usufruito di un servizio con tag di BBB service platform e dell'esercente;
9. Bonus per recensione: 1BBBC per ogni recensione sull'esercente dopo aver usufruito di un servizio/prodotto.

2. Modello di Autoconsumo

- 2% di token omaggio se acquisti (e dopo aver speso) 50 token, se non hai usufruito di altri bonus;
- 3% di token omaggio se acquisti (e dopo aver speso) 100 token, se non hai usufruito di altri bonus;
- 4% di token omaggio se acquisti (e dopo aver speso) 200 token, se non hai usufruito di altri bonus;
- 5% di token omaggio se acquisti (e dopo aver speso) 300 token, se non hai usufruito di altri bonus;
- 6% di token omaggio se acquisti (e dopo aver speso) 400 token, se non hai usufruito di altri bonus;
- 7% di token omaggio se acquisti (e dopo aver speso) 500 token, se non hai usufruito di altri bonus;
- 8% di token omaggio se acquisti (e dopo aver speso) 600 token, se non hai usufruito di altri bonus;
- 9% di token omaggio se acquisti (e dopo aver speso) 750 token, se non hai usufruito di altri bonus;
- 10% di token omaggio se acquisti (e dopo aver speso) 1000 token, se non hai usufruito di altri bonus.

3. Introduzione esercizi commerciali

Al fine di fare in modo che i token siano coperti da attività fin dalla prima emissione si prevede di riconoscere agli introducer 1BBBC per ogni registrazione di una struttura esercente, più dei bonus in relazione al fatturato di BBB relativo alla struttura esercente introdotta, secondo il Partnership Business Program. Tale bonus è riconosciuto anche per autoregistrazione delle strutture esercenti, ovvero per quelle strutture che si registrano indipendentemente da un introducer.

4. Analisi dei Token richiesti alla prima emissione per il lancio, la promozione e la vendita dei token

In relazione al lavoro svolto per lo sviluppo della piattaforma BBB si stima di emettere sul mercato per la prima emissione 20.000.000 di BBBC.

Considerato che la quota di advising è del 9%, ciò equivale ad 1.800.000 BBBC per le attività di promozione e vendita dei token.

Qui di seguito si riporta come vengono suddivisi i token.

- Considerando 20 Paesi di lancio di BBB e considerando 30.000 esercenti per ogni Paese, il numero di token richiesti per la registrazione degli esercenti è di 30.000 BBBC per ogni Paese ed un totale di 600.000 per i 20 Paesi;
- Il 5% di provvigioni viene riconosciuto agli introducer sui token venduti e consumati; nello specifico il 4% sui token venduti se hai introdotto l'acquirente e l'1% sui token spesi (in un anno) se hai introdotto l'esercente; pertanto il numero di token della prima emissione allocato per questa voce è di 1.000.000 di BBBC;
- I rimanenti 200.000 token della prima emissione saranno riservati ai primi clienti che introducono nuovi clienti sulla piattaforma, con il meccanismo di cui al punto 1 e 2, ovvero introduci un amico o registrati.

5. Programma fidelizzazione Esercenti

Per coprire il modello di autoconsumo di cui al paragrafo 2 ed i punti 4-9 di cui sopra, si propone un programma di fidelizzazione delle strutture esercenti.

Le strutture esercenti al momento del lancio possono ricevere pubblicità senza costi, mettendo a disposizione servizi e prodotti gratuiti per i clienti, secondo il seguente schema:

- Nuovo Esercente: nessun premio messo a disposizione; la sua visibilità e indicizzazione cresce con le recensioni dei clienti;
- Esercente Premium Silver: mette a disposizione gratuitamente 1 servizio/prodotto mensile per i primi 6 mesi;

- Esercente Premium Gold: mette a disposizione gratuitamente 2 servizi/prodotti mensili per i primi 12 mesi;
- Esercente Premium Platinum: mette a disposizione gratuitamente 3 servizi/prodotti mensili per i primi 18 mesi.

Le strutture esercenti delle tre classi Premium si impegnano ad esporre la classificazione ed i costi dei servizi nella valuta locale e nell'utility token BBBC per gli associati a BBB.

Perché ad un esercente conviene introdurre i suoi clienti a BookBeBeauty e diventare un esercente Premium?

Ad oggi un esercente guadagna solo in base ai consumi dei suoi clienti e con l'iscrizione a BookBeBeauty guadagnerà anche dai clienti che tramite BookBeBeauty prenoteranno per servizi e prodotti presso il suo esercizio commerciale. Se diventa un esercente Premium, ovvero se fa iscrivere i suoi clienti a BookBeBeauty l'esercente diventerà anche un introducer di BookBeBeauty. Ciò significa che guadagnerà da tutti i consumi dei clienti introdotti anche quando tali consumi avvengono in altre strutture commerciali. A titolo di esempio si pensi che un esercente parrucchiere che introduce un suo cliente a BookBeBeauty in una delle occasioni in cui il cliente visiterà il suo salone. Se successivamente il cliente andrà in una palestra, una spa, un centro estetico, ecc associati a BookBeBeauty il parrucchiere guadagnerà da tutti questi consumi in base al Partnership Business Model di BookBeBeauty. Anche il cliente trarrà vantaggio dalla registrazione per il tramite del suo esercente di fiducia, poiché potrà entrare nel Partnership Business model di bookBeBeauty immediatamente al livello inferiore del suo esercente di fiducia, avendo sconti e rewards proporzionali al livello dell'esercente che lo ha introdotto.

6. Programma per il Token Reward System

Qui di seguito si riporta come si articola la ripartizione delle provvigioni in token rispetto ai token che vengono acquisiti da soggetti che un introducer ha introdotto.

Nello specifico trattandosi di una piattaforma tecnologica innovativa, i suddetti token verranno ripartiti direttamente in automatico dalla soluzione tecnologica realizzata per ogni singola acquisizione di token sulla piattaforma. Chiunque operi con la piattaforma avrà un suo codice identificativo che la piattaforma all'atto della acquisizione riconoscerà, caricando la provvigione a chi dovuto.

In generale un Country Manager avrà una sottostruttura promozionale, articolata ad esempio in regioni e città/province o gruppi e sottogruppi di contatti. Ciò costituisce la struttura portante manageriale della partnership. In ogni caso al fine di dare a chiunque la possibilità di cooperare con la piattaforma e diventare partner/introducer generando valore, sono stati previsti diversi livelli a scalare come riportato nella tabella seguente in base ai volumi generati.

Il seguente sistema di provvigioni in token non è cumulabile con quello delle provvigioni della piattaforma di servizi. Pertanto, tali provvigioni sono da considerarsi per l'acquisizione di token in stock, che non vengono immediatamente utilizzati; viceversa varranno le percentuali descritte nel documento di Partnership Business Model generale. Se un proprietario dei token cambierà idea e lui / lei deciderà di utilizzare i token o parte di essi immediatamente in qualsiasi momento prima della data fissata, lui / lei potrà farlo, ma in questo caso lui / lei pagherà una commissione pari al bonus che è stato ottenuto al

momento dell'acquisto. Questa è una bella opportunità, dal momento che una persona può avere ogni volta il suo denaro nel suo portafoglio investito nella piattaforma e allo stesso tempo i token da utilizzare per i prodotti e servizi nella piattaforma.

Token Reward System									
% di Reward da Acquisizione Diretta	% con 2 livelli	% con 3 livelli	% con 4 livelli	% con 5 livelli	% con 6 livelli	% con 7 livelli	% con 8 livelli	% con 9 livelli	% con 10 livelli
Livello 1: 9%	3,55	1,5	0,8	0,7	0,55	0,45	0,4	0,30	0,23
Livello 2: 5,45%	5,45	2,1	1,2	0,8	0,65	0,55	0,45	0,35	0,27
Livello 3: 5,40%		5,4	1,65	1	0,75	0,60	0,50	0,40	0,30
Livello 4: 5,35%			5,35	1,2	0,85	0,65	0,55	0,45	0,35
Livello 5: 5,30%				5,3	0,95	0,75	0,60	0,50	0,45
Livello 6: 5,25%					5,25	0,80	0,65	0,55	0,50
Livello 7: 5,20%						5,2	0,70	0,60	0,55
Livello 8: 5,15%							5,15	0,75	0,60
Livello 9: 5,10%								5,1	0,75
Livello 10: 5%									5

Raggiunti determinati volumi di acquisizione token, in similarità ai meccanismi di rottura a scalare coloro che raggiungeranno specifici obiettivi potranno ritagliarsi un ruolo più rilevante nella partnership con la Società (vedi tabella rottura a scalare seguente).

Nello specifico chi supera il 70% del valore realizzato dal suo superiore sale di un livello e si sgancia dal suo introducer. Ciò stimola chi è a capo di un gruppo di introducer ad avere risultati omogenei sulla sua downline, stimolando chi è meno produttivo, al fine di non perdere proprio l'elemento migliore.

D'altro canto, se le performance di un gruppo di introducer è superiore al 70% della media dei gruppi che hanno un vertice sul livello superiore, tutto il gruppo avanza di un livello.

Per i suddetti motivi il modello descritto è sia competitivo che cooperativo, fortemente premiale ed orientato alla promozione diretta di token, non trascurando però l'importanza dell'elemento relazionale. Infatti, chi è a capo di una struttura ovviamente ha tutte le potenzialità di ricevere molti più token della sua downline se è attento alla produzione della sua rete, ovvero lavorando sulla uniformità ed omogeneità della downline.

Al fine di costruire un vantaggio comunque per l'introducer superiore da cui scala e si stacca un livello inferiore verrà riconosciuta all'introducer superiore una premialità per tutta la durata che l'introducer che ha scalato resta sul suo proprio nuovo livello (ovvero corrispondente al livello che prima era del suo superiore) prima di risalire nuovamente qualora salisse ancora di livello. In questo caso la percentuale riconosciuta al livello superiore quale bonus verrà decurtata da quella del livello che ha scalato per la stessa durata. Nel caso in cui chi scala è un secondo livello allora questo bonus per il livello superiore sarà a vita, ovvero fin quando chi ha scalato rimarrà operativo.

Chi ha scalato pertanto avrà la percentuale come descritta nella tabella seguente alla seconda colonna, mentre l'introducer che perde il ramo sottostante avrà la percentuale presente nella prima colonna indicata con % Reward.

Come si vede, inoltre, dalla seguente tabella l'avanzamento porterà vantaggio a tutto il ramo permettendo l'ingresso di un nuovo livello alla base e di percentuali migliori per tutti.

% Reward	% con 1 livello derivato	% con 2 livelli derivati	% con 3 livelli derivati	% con 4 livelli derivati	% con 5 livelli derivati	% con 6 livelli derivati	% con 7 livelli derivati	% con 8 livelli derivati	% con 9 livelli derivati	% con 10 livelli derivati
Al livello 1: 1%	8%	3,1	1,55	0,80	0,65	0,55	0,45	0,35	0,25	0,23
Al livello 2: 0,9%		5	1,7	0,95	0,8	0,60	0,50	0,40	0,30	0,27
Al livello 3: 0,8%			4,95	1,65	0,9	0,75	0,55	0,45	0,35	0,30
Al livello 4: 0,7%				4,90	1,2	0,85	0,65	0,50	0,40	0,35
Al livello 5: 0,6%					4,85	0,95	0,80	0,60	0,45	0,40
Al livello 6: 0,5%						4,80	0,90	0,75	0,60	0,45
Al livello 7: 0,4%							4,75	0,85	0,75	0,60
Al livello 8: 0,3%								4,70	0,85	0,75
Al livello 9: 0,2%									4,65	0,85
										4,60

La prima colonna evidenzia la percentuale di reward; essa rappresenta la percentuale che verrà garantita ad un dato introduttore quando un suo sotto-livello scala al suo stesso livello, sganciandosi dall'albero del dato introduttore. Ad esempio se un livello 2 scala ad un livello 1, allora il livello 1 avrà il 1% di reward su tutti i guadagni relativi ai consumi del ramo che si è staccato per tutta la vita delle attività, ovvero fin quando il livello scalante sarà in attività. Se invece è un livello 3 a scalare al livello livello 2, allora il livello 2 che perde il ramo avrà il 0,9% sui guadagni di tutto il ramo che si stacca per l'intera durata delle attività ovvero fino a quando il sottostante livello 3, che è diventato pari livello 2 diventerà un livello 1 o sarà in attività. In modo analogo accade per i successivi livelli con le relative percentuali esposte nella prima colonna.

Come si nota da una attenta analisi a partire dai riquadri in rosso fino a quelli in giallo, ovvero per i livelli più alti troviamo sempre una normalizzazione al 9%. Detto in altre parole, la somma dei reward (prima colonna) al livello sovrastante a chi scala addizionata alla distribuzione delle commissioni per la downline (ovvero la somma di singola colonna) è sempre il 9%. Fanno eccezione i riquadri in verde dove tale somma è inferiore. Il 9% è dettato dal modello di distribuzione generale dei token del white paper. Questa quota non distribuita verrà utilizzata per attività di formazione e premi.