



Positoos. Alle leden sparen samen voor de vereniging en zichzelf.

Het verenigingsleven in Nederland speelt een belangrijke sociaal maatschappelijke rol. Veel mensen dragen hun vereniging een warm hart toe. De inkomsten voor een vereniging bestaan hoofdzakelijk uit subsidie, contributie en sponsorgelden. In de praktijk is de opbrengst nooit voldoende om de begroting sluitend te krijgen. Met andere woorden een vereniging kan altijd extra inkomsten gebruiken. Positoos kan zorgen voor deze extra inkomsten via een uniek en eenvoudig spaarsysteem.



Wat is Positoos?

Positoos is een uniek elektronische spaarsysteem voor lokale ondernemers waarmee ieder lid spaart voor zichzelf en voor de vereniging.

Positoos heeft tot doel de financiële situatie van een vereniging te verbeteren. Om dat te realiseren is er een uniek spaarsysteem ontwikkeld. Dit spaarsysteem voorziet in voordeel voor de vereniging, de leden en de lokale ondernemers.

De leden ontvangen een persoonsgebonden pas met chip waarmee voordeelpunten gespaard kunnen worden bij de aangesloten lokale ondernemers. De lokale ondernemers zijn te vinden op de site van Positoos.nl en zijn te herkennen aan de Positoossticker op de deur. Om gebruik te kunnen maken van het spaarprogramma dienen de leden de pas te activeren via de site van Positoos.nl. Van iedere aankoop die een lid doet gaat 20% van zijn voordeel naar de vereniging van keuze.

Rekenvoorbeeld

Uit onderzoeken blijkt dat de gemiddelde lokale besteding van een gezin gemiddeld 250 euro per week is. Denk aan: bakker, slager, kleding, schoenen, drogist, restaurants, sportkleding et cetera.

Wij nemen als uitgangspunt geen 250 euro per week maar 200 euro per week.

$52 \text{ weken} \times 200 \text{ euro} = 10.400 \text{ euro per jaar}$

Gemiddeld 5% voordeel op 10.400 euro is 520 euro voordeel per jaar voor een lid.

De vereniging ontvangt 104,00 euro (20% van het voordeel)



Meer dan 20.000 euro extra inkomsten voor de vereniging van 200 leden is mogelijk

(Zie voorbeeld) Voordeel per jaar voor een lid is 520 euro.

20% van dit voordeel gaat naar de vereniging is 104,00 euro per lid.

200 leden maal 104,00 euro is 20.800 euro inkomsten voor de vereniging.

Voordelen voor de leden

- Eén waardevolle pas voor alle aangesloten lokale Positoosondernemers
- Chippas vertegenwoordigt een eurowaarde
- Recht op kortingen of aanbiedingen
- Persoonlijke binding met favoriete winkel of restaurant
- Ze sparen lokaal en sparen gaat snel
- Transparant spaarsysteem
- Klantvriendelijk
- Saldo opvragen of aanbiedingen inzien via de site

Voordelen voor de vereniging

- Nieuwe inkomstenbron
- Inzage spaarsaldo vereniging via site
- Win-Win concept (leden en vereniging)

Hoe werkt het?

- Leden ontvangen pas met uitleg
- Het lid activeert de Positoospas op Positoos.nl
- Bij de aangesloten lokale ondernemers krijgt het lid korting op al haar of zijn aankopen
- Ondernemer stopt pas in terminal
- Ondernemer geeft de Positoos uit (1 Posito = 1 eurocent)
- Het lid kan zijn aankopen ook direct betalen met haar of zijn gespaarde Positoos.
- Van iedere 10 punten die gespaard worden gaan er 2 punten naar het goede doel of de vereniging naar keuze.

De potentie van de klantenkaart

De potentie van klantenkaarten wordt in de detailhandel nauwelijks benut, zo valt te concluderen uit onderzoek van de Universiteit van Tilburg. Volgens onderzoekers drs. Leenheer en prof. dr. Bijmolt zijn de mogelijkheden legio, maar wordt een klantenkaart vaak geïntroduceerd omdat de concurrent er ook een heeft. Simpele prijskortingen blijken nauwelijks effect te genereren, maar spaarsystemen spelen een cruciale rol. Spaarprogramma's blijken tot sterke verbeteringen in klantloyaliteit en -kennis te leiden.

Klantgedrag in kaart

De onderzoekers uit Tilburg zijn teleurgesteld in de creativiteit van de detailisten als het om het toepassen van klantkaarten gaat. Spaarsystemen zijn het populairst (78 procent) van de onderzochte klantkaarten daarna volgen kortingen en het sturen van direct mail aan kaarthouders (beiden 61 procent). Speciale avonden of productdemonstraties lijken bij uitstek geschikt om klanten meer te betrekken en loyaler te maken, maar worden nauwelijks benut. En hoewel per klant het koopgedrag en reacties op marketingacties van klanten te volgen is, doet veertig procent niet of nauwelijks iets met deze gegevens. Volgens de onderzoekers bepaalt de combinatie van data-analyse, spaarsystemen, direct mail, centralisatie van de organisatie en de koopfrequentie in de markt, het succes van een klantenkaart.

Lage kosten

Positoos houdt 19% aan kosten in op het over te maken sponsorbedrag

Zonder verplichtingen

Bijdrage van de leden

Jaarlijks 4,95 euro voor het gebruik van de pas. Daarmee ondersteunt het lid niet alleen zichzelf met enkele honderden euro's per jaar maar ook de vereniging of het goede doel.

Motiveren leden

Door binnen de vereniging actief bezig te zijn met Positoos zal er een groot bedrag jaarlijks in de verenigingskas terecht komen. Als voorbeeld zou de vereniging het principe kunnen hanteren van member get member. Hierdoor kan de vereniging zomaar de inkomsten verdubbelen.



