

Корисна модель належить до способу нарахування бонусів (призових балів) в області розваг і відпочинку, а саме в області туризму. Відомо, що люди (учасники - клієнти), які побували в яких або подорожах діляться своїми враженнями з іншими людьми (учасники - клієнти). Відомо так само, що багато людей (учасники - клієнти) приходять в туристичні фірми по рекомендаціях знайомих (учасники - клієнти). Для формування системи заохочень в даній області автор пропонує систему, що складається із способу і пристрою (системи), яка включає розрахункову формулу з прийнятими базовими параметрами.

Відомі достатньо багато бонусних програм або програм заохочення учасників в різних областях діяльності людини. Дуже часто подібні системи заохочень зустрічаються для заманювання додаткових учасників. Таким чином, ми можемо розглянути і використати різні області діяльності людини, де зустрічаються системи бонусних або інших заохочень або ж області діяльності людини, де можуть бути використані способи або алгоритми створення математичних (логічних) систем, що дуже часто зустрічається в різних іграх або поясненнях, які робляться для ігрових процесів.

Наприклад, відома «Гра "7 Ступенів", [заявка РФ №2003130707], яка уявляє собою систему сходів із ступенів з випадковим алгоритмом заповнення ступенів ігровими елементами, реалізована у вигляді ігрового автомата, що містить монітор, ігровий процес і органи подачі команд, що відображає, для вибору ігрової комбінації, відмінна тим, що загальна кількість ігрових елементів обмежена 3-ма чорними і 4-ма білими, кількість ходів в турі гри обмежена 4-ма, наявністю ігрових персонажів, що візуалізують ігровий процес, і органом управління, що дозволяє міняти випадкову ігрову комбінацію

Так само, відомий, СПОСІБ КАРТКОВОЇ ГРИ І ПРИСТРІЙ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ СПОСОБУ, [патент РФ №2137521 від 1999.09.20], згідно якої корисній моделі відноситься до карткової гри, яка може бути використана в гральних будинках як гра на ставки, а також служити основою для комп'ютерних програм відеоігор. Заявлені спосіб і пристрій забезпечують різноманітність ставок і можливість отримання вигравів, що перевищують середньостатистичні для відомих карткових ігор. На ігровому полі формують безліч боксів для здійснення ставок, у тому числі основні бокси, допоміжні бокси і додатковий бокс. Кожному боксу ігрового поля привласнюють значення. При цьому кожному основному боксу привласнюють пару цифр - парну і непарну, допоміжним боксам привласнюють відповідне значення кольору, співвіднесене з двома парними і двома непарними цифрами з пар цифр основних боксів. Додатковий бокс призначається для фіксованої ставки на бонус, здійснюваної за наявності ставок на основних та/або допоміжних боксах. Результат гри визначають на основі порівняння суми значень отриманих гравцем карт із значеннями, привласненими боксам ігрового поля, на які зроблені ставки, і при збігу вказаних значень встановлюють факт виграву.

Згідно запропонованої корисної моделі спосіб карткової гри, при якому розміщують на ігровому столі ігрові поля, поміщають в пристрій для роздачі карт заздалегідь певну кількість колод карт, пропонують гравцям зробити ставки на своїх ігрових полях, здають карти гравцям, визначають суму значень карт, зданих кожному гравцю, визначають результат гри, результати з отриманої суми значень відповідно до встановленого правила, відмінний тим, що на кожному ігровому полі формують безліч боксів для здійснення ставок, кожному боксу ігрового поля привласнюють значення, результат гри визначають на основі порівняння суми значень карт із значеннями, привласненими боксам ігрового поля, на які зроблені ставки, і при збігу вказаних значень встановлюють факт виграву.

В запропонованому технічному рішенні, за допомогою встановлення закономірності, автор робить спробу розрахувати розмір винагороди (виграву) або ж робить спробу цю закономірність «алгоритмізувати» (створити алгоритм). Ми вважаємо, що вірогідність досягнення позитивного результату (отримання виграву), в запропонованому способі не передбачена. Автор запропонованого рішення бере основу створення алгоритму дуже багато невизначених величин. В нашому випадку вірогідність отримання виграву (бонусу), зафіксована у вигляді формули і в цілому процес (спосіб) їх нарахування складається з простих і зрозумілих дій.

Найближчим до технічного рішення, що заявляється, є спосіб розповсюдження рекламно-інформаційних повідомлень [патент РФ №2192049 від 2002.10.27], який полягає в реєстрації постачальників рекламно-інформаційних повідомлень, яку проводить центральна станція, при цьому використовують базу даних цієї центральної станції, рахунок для кожного постачальника рекламно-інформаційних повідомлень формують в платіжній системі центральної станції, на центральній станції задають умови розсилки користувачам, що приймаються від постачальників рекламно-інформаційних повідомлень, призначають ціну постачальникам за доставку кожного окремого рекламно-інформаційного повідомлення до користувача і призначають бонус користувачу. Даний спосіб дозволяє підвищити ефективність рекламно-інформаційних повідомлень.

А оскільки пропонується спосіб використовувати певний перелік дій, наприклад таких як:

- реєстрацію постачальників рекламно-інформаційних повідомлень шляхом запису в базу даних привласнених цим постачальникам реєстраційних номерів;
- записи в неї найменувань згаданих постачальників;
- на центральній станції проводять реєстрацію користувачів рекламно-інформаційних повідомлень і реєстраційних номерів абонентних терміналів цих користувачів;
- на рахунок, сформований для кожного постачальника рекламно-інформаційних повідомлень, шляхом наявного та/або безготівкового переказу грошових коштів вносять грошові кошти, отримані від цього постачальника.

Оскільки в запропонованому способі використовуються деякі дії, такі ж як і в технічному рішенні, що заявляється, а саме:

- використовуються електронні засоби зв'язку (Інтернет);
- формується електронна база учасників (клієнтів);
- проводиться індивідуалізація кожного учасника (індивідуалізація кожного клієнта і відкриття індивідуального рахунку кожного клієнта)
- грошова винагорода (винагорода у вигляді бонусів - по суті одне і теж, тільки має локальний характер розповсюдження)

Пропонується спосіб нарахування бонусів для дисконтної програми в туристичному бізнесі, базується на

тому, що в певній послідовності або прогресії від Первинного учасника програми розходить інформація, про яку дізнаються інші учасники, що формують навкруги Первинного учасника групу. Будь-який учасник програми стає Первинним учасником для своєї групи, яка одержує від нього інформацію. Учасників цього процесу, які сформували групу навкруги Первинного учасника, може бути десятки, сотні і тисячі чоловік, але це зовсім не означає, що Первинний учасник особисто порекомендував всім скористатися пропонованим способом.

В основу корисної моделі поставлена задача удосконалення способу нарахування бонусів для дисконтної програми в туристичному бізнесі, який включає створення і підтримку Інтернет - сайту та інтерактивної інформаційної бази учасників - клієнтів, в якому кожному учаснику - клієнту, який купує один або більше турів, відкривається віртуальний рахунок, на який нараховуються бонуси, з подальшим поповненням цього рахунку за рахунок інших учасників - клієнтів програми, по алгоритму, який можна записати у вигляді формули:

$$B(j) = \text{до}(j) * S_j + \text{до}(j+1) * S(j+1) + k(j+2) * S(j+2) + \dots + \text{до}(i) * S(i)$$

де $B(j)$ - сума бонусів j -го учасника програми;

$\text{до}(j)$ - коефіцієнт, що визначає частку внеску j -го учасника програми в бонус, зараховуваний на віртуальний рахунок j -го учасника програми ($\text{до}(j) = 0-1$);

$S(j)$ - вартість туру, придбаного j -м учасником програми;

$\text{до}(i)$ - коефіцієнт, що визначає частку внеску i -го учасника програми в бонус, зараховуваний на віртуальний рахунок j -го учасника програми ($\text{до}(i) = 0-1$);

$S(i)$ - вартість туру, придбаного i -м учасником програми

Крім того, спосіб нарахування бонусів для дисконтної програми в туристичному бізнесі, який включає створення і підтримку Інтернет - сайту та інтерактивної інформаційної бази клієнтів відрізняється тим, що як бонус визначають одиницю вимірювання винагороди кожного учасника дисконтної програми, яка прирівнюється до грошового еквівалента при визначенні вартості турів, які беруть участь в дисконтній програмі, а бонуси, які нараховуються на особовий віртуальний рахунок учасника - клієнта, рівні частині вартості турів, які придбані рештою учасників програми.

Новизна пропонованого способу полягає в тому, що кожний його учасник може по запропонованій формулі прорахувати кількість своїх бонусів, а принцип розширення учасників дисконтної програми заснований на традиційних людських якостях - ділитися позитивними емоціями з іншими людьми.

Відомо, що емоції є суб'єктивні реакції людини на дію внутрішніх і зовнішніх подразників, що виявляються у вигляді задоволення або незадоволення, радості, страху і т.д. Супроводжуючи практично будь-які прояви життєдіяльності організму, емоції так само відображаються у формі безпосереднього переживання значущості (значення) явищ і ситуацій і служать одним з головних механізмів внутрішньої регуляції психічної діяльності і поведінки, направленої на задоволення актуальних (мотивації). А оскільки, як правило, подорожі приносять тільки позитивні емоції (прояв у вигляді задоволення), то розповсюдження або сприйняття такого роду інформації носить ненав'язливий характер. А оскільки сам процес сприйняття інформації є складною системою процесів прийому і перетворення інформації, яка забезпечує організму віддзеркалення об'єктивної реальності і орієнтування в навколишньому світі, то абсолютно очевидно, як вважає автор, що запропонований спосіб припускає досконаліший і, в той же час, дуже простий алгоритм розповсюдження і заохочення такого розповсюдження, саме позитивних вражень і при цьому, ці враження є особистими.

На Фіг.1 зображена схемна форма здійснення алгоритму, записаного у вигляді формули:

$$B(j) = \text{до}(j) * S(j) + \text{до}(j+1) * S(j+1) + k(j+2) * S(j+2) + \dots + \text{до}(i) * S(i)$$

На Фіг.2 зображена схемна форма здійснення алгоритму, записаного у вигляді формули:

$$B(j) = \text{до}(j) * S(j) + \text{до}(j+1) * S(j+1) + k(j+2) * S(j+2) + \dots + \text{до}(i) * S(i)$$

Приклад конкретного виконання

Ви (далі Первинний учасник) розкажете своїм знайомим про те, як Ви чудово відпочили, і про те, що наступного разу Ви збираєтеся відпочити, затративши на відпочинок істотно менше грошей. За кожного знайомого, який при бронюванні туру назве Ваше прізвище, Ви одержуєте разовий дохід у розмірі 0,9% від вартості їх турів Знайомі, яким Ви порекомендували нашу програму відпочинку, у свою чергу, розказують про це своїм знайомим і одержують за їх поїздки також по 0,9%, але, і Ви одержуєте за кожну людину, що з'явилася на Вашому третьому рівні, по 0,8% від вартості їх турів. За учасників 4-го рівня Ви одержуєте по 0,7%, 5-го по 0,6%, 6-го по 0,5% і т.д. до 10-го рівня За учасників 10-го рівня Ви отримаєте по 0,1% від вартості їх турів (таблиця 1).

Таблиця 1

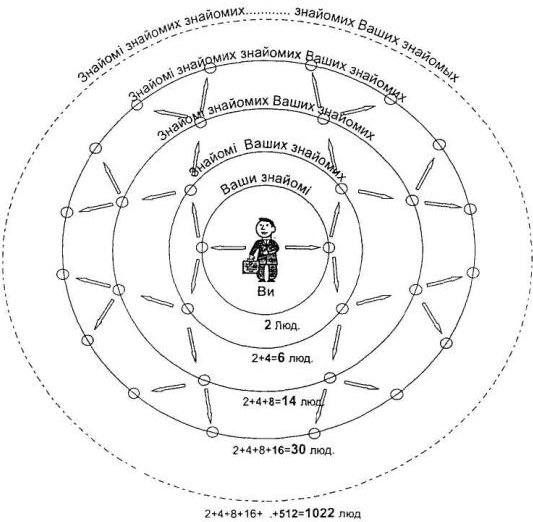
Рівень	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Вартість турів	1,0	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	0,2	0,1
Сума Вашого бонусу	10	18	32	56	96	160	256	384	512	512

Якщо по Вашій рекомендації до програми підключаються тільки 2 людей, при середній вартості туру \$1000 ці перші двоє людей складуть Ваш 2-й рівень (1-й рівень Ви самі), і за це Ви отримаєте: 2 чіл. x \$100. x 0,9% = \$18. Ці двоє людей, природно, теж захочуть, відпочиваючи, заробляти, і теж, у свою чергу, знайдуть мінімум по дві людини.

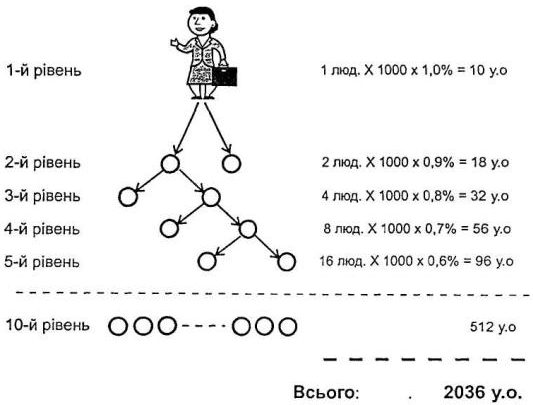
Разом, на третьому рівні у Вас буде мінімум 4 людини, за яких Ви отримаєте: 4 x \$1000 x 0,8% = \$32. Якщо така ж робота продовжиться і на четвертому рівні, Ви отримаєте: 8 x \$1000 x 0,7% = \$56 і т.д. На 10-у рівні у Вас будуть 512 чоловік, за яких Ви отримаєте 512 x \$1000 x 0,1% = \$512. А всього за учасників всіх 10-ти рівнів на Ваш віртуальний рахунок буде зарахований \$2006. Якщо Ви порекомендуєте трьох знайомих, і всі

учасники також знайдуть по три людини, тоді за 10 рівнів Ви отримаєте \$43 873 і так далі відповідно до запропонованої формули.

Технічне рішення, що заявляється, вперше було використано в туристичній фірмі "Пілігрим".



Фіг. 1



Фіг. 2