

Paano ka kikita sa bawat WiFi code

Sayang ang internet na hindi nagagamit — bayad ka na, walang dagdag gastos

1 hour P5.00 50:50 split	1 week P100.00 50:50 split	1 month P300.00 50:50 split
---	---	--

Bawat code na binibili ng customer ay hinahati sa dalawa: kalahati ay napupunta sa **WiFiCo** na bahala sa lahat ng gastos sa likod — tax, server, programming, at iba pang fees. Ang kabilang kalahati ay sa **negosyante**, mula sa pagbenta ng code hanggang sa internet na aktwal na ginamit ng customer. Walang dagdag gastos sa negosyante dahil internet nila rin naman ang ginagamit, na sayang kung walang gumagamit.

Sagot na namin ang tax

Kalahati ng bawat code, sa'yo na

Ang kalahating bahagi na napupunta sa negosyante ay binubuo ng tatlong bahagi: ang **Seller profit** na outright na makukuha sa sandaling mabenta ang code, ang **AP service fee** na kinikita habang ginagamit ng customer ang access point niya, at ang **Network fee** na pinakamalaki dahil galing ito sa internet subscription mismo. May **Referral reward** pa na bonus, paulit-ulit, kung siya ang nag-refer sa customer.

1 hour P5.00 WiFiCo P2.50 Ikaw P2.50 Seller profit P0.50 AP service fee P0.50 Network fee P1.00 Referral P0.50, paulit-ulit Buo: P2.00, plus P0.50 referral	1 week P100.00 WiFiCo P50.00 Ikaw P50.00 Seller profit P10.00 AP service fee P10.00 Network fee P20.00 Referral P10.00, paulit-ulit Buo: P40.00, plus P10 referral	1 month P300.00 WiFiCo P150.00 Ikaw P150.00 Seller profit P30.00 AP service fee P30.00 Network fee P60.00 Referral P30.00, paulit-ulit Buo: P120.00, plus P30 referral
--	---	---

Tokenized roaming: pwede magamit kahit saan

Ang oras, hindi ang lokasyon, ang binibili ng customer — kasama niya ito kahit saan may WiFiCo

Sa ibang WiFi system, kapag bumili ka ng code, doon ka lang pwede gumamit — naka-lock ka sa isang lokasyon. Sa WiFiCo, hindi lokasyon ang binibili ng customer kundi **oras mismo**. Dahil tokenized ang accounting bawat segundo, ang oras na binili ay portable — sumasama sa customer kahit saan may WiFiCo network.

Si Juan bumili sa Resto A
1 hour code, P5.00

↓ Ang oras, hindi ang lokasyon, ang binili niya

Roaming: kasama si Juan ang token niya kahit saan

Resto A Binilhan ng code Gumamit ng 20 min Kumikita: Seller profit, AP, network fee	Resto B Hindi rito binili Gumamit ng 25 min Kumikita pa rin: AP at network fee	Resto C Hindi rito binili Gumamit ng 15 min Kumikita pa rin: AP at network fee
--	---	---

Naubos ang 1 oras sa tatlong magkaibang lugar

20 min + 25 min + 15 min = 60 min — bawat lugar, kumita base sa minutong ginamit doon

Bakit ito mahalaga sa negosyante

Kahit hindi sa kanya binili ang code, basta sa kanyang access point kumonekta ang customer, kumikita pa rin siya. Hindi sila naka-depends sa pagbenta lang — bawat traffic na dumadaan sa lugar nila, may kita.

Hindi mawawala ang oras mo kahit lumipat ka ng lugar

May kita ka pa rin, kahit hindi sa’yo binili

Paano gumagana ang Dealer at Seller

Dalawang magkaibang papel sa network, pero pwedeng iisang tao lang

Ang **Dealer** ang nag-aalaga ng internet mismo — siya ang may ISP subscription at router, at maaaring may ilalim na maraming Seller na gumagamit ng kanyang network. Kumikita siya ng **Network access fee** mula sa kahit kaninong Seller na konektado sa kanyang internet, kahit hindi sa kanya binili ang code.

Dealer May ISP subscription at router. Maaaring mag-alaga ng maraming Seller sa ilalim niya — Resto B, Resto C, sari-sari store, atbp. Kumikita: Network access fee, kahit kaninong Seller sa ilalim	Seller May access point o router, nagbebenta ng codes. Maaaring mag-isa lang o nasa ilalim ng isang Dealer. Kumikita: Seller profit at AP service fee
--	---

Ang **Seller** naman ang nag-aalaga ng access point — doon kumokonekta ang customer. Kumikita siya ng **Seller profit** sa sandaling mabenta ang code, at **AP service fee** habang ginagamit ng customer ang kanyang access point.

Kapag **iisang tao** ang Dealer at Seller — tulad ng karaniwang resto owner na may sariling internet at sariling router — kinukuha niya lahat ng tatlong income stream: Seller profit, AP service fee, at Network access fee. Ito ang pinaka-kumikitang posisyon sa WiFiCo.

Kung iisang tao ang Dealer at Seller
Kinukuha niya lahat: Seller profit + AP service fee + Network access fee

Pero hindi kailangang iisa lang sila. Maaaring ang Dealer ay isang tao na nagbibigay ng internet sa buong barangay, habang ang mga Seller ay magkakaibang negosyo — resto, sari-sari store, barbershop — na bawat isa may sariling access point pero gumagamit ng parehong internet ng Dealer. Lahat sila kumikita, depende sa kanya-kanyang papel.