

Как найти партнёров?

1 группа (выручка >200 000р.)	2 группа (выручка 100 000-200 000р.)	3 группа (выручка 30 000-100 000р.)	4 группа (выручка 0 - 30 000р.)
<u>город</u>	<u>город</u>	<u>город</u>	<u>город</u>
	Астана	Архангельск	Актау
Алматы	Владивосток	Иваново	Вологда
Екатеринбург	Воронеж	Минск	Глазов
Ижевск	Мирный	Нижнекамск	Кишинев
Иркутск	Новосибирск	Омск	Киров
Казань	Ростов-на-Дону	Самара	Кострома
Краснодар	Санкт-Петербург	Ставрополь	Красноярск
Нефтекамск	Симферополь	Тюмень	Курск
Пермь	Уфа		Наб.Челны
Сочи	Челябинск		Нижний Новгород
Тольятти			Новокузнецк
Улан-Удэ			Октябрьский
			Петрозаводск
			Стерлитамак
			Сыктывкар
			Ульяновск
			Харьков
			Чебоксары
			Шымкент
			Якутск

Комментарии.

Развивать все города с одной концепцией нет смысла, поэтому *я разделила их на 4 группы по уровню доходов* от Лайка.

Города, выделенные **красным**, на мой взгляд, могут давать в разы больше (они города-миллионеры, хорошие показатели ВРП и вообще много активного населения работающего, т.е.

потенциальных покупателей). Выделены **зеленым**: города с хорошо развитой нефтегазовой отраслью и с населением, почти все – миллионеры). Выделенные **синим**: не такие индустриально развитые как зеленые, но также с миллионным населением и с перспективами роста.

Как найти партнеров? (1 и 2 гр.)

- Выделить города (из 1 и 2 групп), в которых явно слабо развивается Лайк.

По-моему, это **Санкт-Петербург, Пермь, Нефтекамск, Казань, Сочи.**

- *Привлечь партнеров из других, активно развивающихся городов для экспертной оценки и дальнейших советов (Мск, Екатеринбург)*
- Увеличить рекламу именно в данных территориях:
- ✓ Разместить информацию в **студенческих интернет сообществах!** Присутствовать на встречах молодёжи в роли гостя, спикера.
- ✓ Устраивать в этих городах выездные или же онлайн встречи, включающие **мотивацию** для ведения бизнеса, конкретные примеры, **аналитику и перспективы** по конкретному городу!) (что-то вроде SWOT-анализа по городу)
- ✓ **Снизить паушальный взнос для данных городов!!!**

Как найти партнеров? (3 и 4 гр.)

- **3 группа** – города с однотипным пром комплексом: *Нижекамск и Тюмень – много нефти/газа., Омск, Самара – машины и металлы, Иваново - текстиль*
- Т.о., можно **искать партнеров именно в сообществах по секторам деятельности данных городов**, т.к. большинство населения работает там.
- Различные бонусы для работников таких организаций (скидки, спец. предложения).
- Не забывать о студенческих и молодёжных организациях, где можно быть спикером, гостем, спонсором!

P.S. Приведу пример из «предвыборной борьбы» партии ЛДПР. Перед выборами данная «партия» разъезжает по городам России и раздаёт всякую продукцию со своей эмблемой (футболки, кепки, кружки). Население в России, к сожалению, небогатое, поэтому с удовольствием разбирают и даже дерутся за всё это. В крупных городах такая визуальная реклама может остаться незамеченной, а вот в средних, думаю, самое то. Итог деятельности партии – число избирателей данной партии не уменьшается, а растёт, значит реклама работает. И можно внедрять)

Как найти партнеров? (3 и 4 гр.)

4 группа, по-моему самая интересная для вариантов развития.

Среди самых эффективных, на мой взгляд, выделю следующие:

- ✓ Для городов, в которых уже есть партнеры, активнее обучать, пристроить за каждым **«городом-неудачником» партнера «города-счастливчика»** (желательно с похожей спецификой и населением, а лучше из одного экономического района), который также будет искать новых партнеров.
- ✓ В городах, где нет партнеров самым быстрым путем я вижу следующие действия:

Сарафанное радио и активная реклама с коротким описанием в соц. Сетях(именно в этих городах!)
· **Сотрудничать с блоггерами**, которые популярны в данных городах

Бесплатная вводная конференция (со всеми деталями)

ПРИВИЛЕГИИ
(снизить паушальный взнос для этих городов, ввести паушальный взнос 0 руб. на определенный период 1-3 мес., проводить конкурсы)

Игры и конкурсы!
Ввести бизнес-игру онлайн для новых партнеров, предлагать им задачи и торжественно поздравлять победителей!