



Ты не один

Как находить партнеров

| Альбина Иванова |

25 ноября 2019

Зачем находить партеров?

- Ресурсы (помещения, сувенирная продукция, финансовая помощь)
- Опыт (методики, знания, ведение документации)
- Связи и их подтверждение



Риски



— Ты разочаровательна.
— А ты никакой как все.



- Репутационные риски (посыл от целевой аудитории)
- Вы не хороши
- Финансово- рыночные риски (посыл от других партнеров)
- Вы не нужны
- Управленческие риски (посыл от команды)
- Ты плохой

Как находить?

- Мероприятия Мероприятия Мероприятия

(Волка ноги кормят, а эколога мероприятия)

- Друзья друзей друзей друзей

(Все еще помним, что ты не один)

- Google



He didn't help me

Как терять?

- Сказать большое спасибо
- Объяснить что не устраивает
- Рассказать о дальнейших планах
- Попробовать закрыть нишу



- Коммерческое партнерство (презентация-предложение)

1. Почему мне должно быть интересно вложиться в ваш продукт?
2. Почему мне должно быть интересно вложиться именно в ваш продукт?
3. Почему мне должно быть интересно вложиться в ваш ПРОДУКТ ? Что за продукт то?

Прежде чем вступать в отношения:

Нужны ли они тебе ?

Что ты от них получишь ?

Что ты сможешь дать ?



А если это любовь ныряй не задумываясь 

Спасибо за внимание!

Делайте домашнее задание!

Лавки <3



<https://www.youtube.com/watch?v=PaC0Dh3DRis&feature=youtu.be>