



КЛУБ
СТРОИТЕЛЕЙ

БИЗНЕС СООБЩЕСТВО

ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ 2.0

ЛОЯЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ БЕЗ РАСХОДОВ НА МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ



АЗАТ ГАЛИМЗЯНОВ

Основатель Клуба Строителей
Основатель крупнейшей в
стране компании по ремонту и
дизайну
Спикер ТВ и радио
Инвестор
Наставник предпринимателей из
строительной сферы
Совладелец 5 компаний



⌵ ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ 01

⌵ АГЕНТСКАЯ СЕТЬ 02

⌵ КРОССМАРКЕТИНГ 03

⌵ РЕФЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА 04



ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО ВАШЕЙ КОМПАНИИ

- Привлечение клиентов не через прямую рекламу
- Оптимизация расходов на рекламу
- Оплата только по факту получения денег
- Экономия на отделе продаж, тк обычно по такому каналу приходят более теплые клиенты
- Увеличение среднего чека.

Большинство клиентов с высокими чеками приходит именно по рекомендации



КЛУБ
СТРОИТЕЛЕЙ

ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ 2.0

КЛУБ СТРОИТЕЛЕЙ

- Отсутствие конкуренции. Обычно клиенты по рекомендациям не сравнивают с десятью предложениями других компаний
- Возможность получения заказов в периоды спада рынка
- Если перестает работать какой-то из рекламных каналов, что часто бывает по разным причинам, например, его могли отключить, партнерка продолжает работать
- Один раз привлекли партнера и получили клиента на всю жизнь



ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО ВАШЕЙ КОМПАНИИ

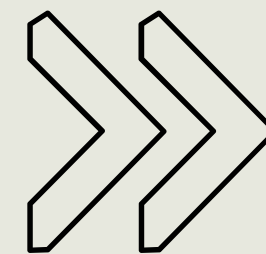
ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ 2.0

ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО ПАРТНЕРАМ

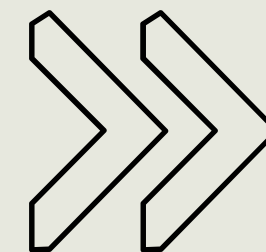


КЛУБ
СТРОИТЕЛЕЙ

Они закрывают потребность в смежных услугах своих клиентов и знакомых, таким образом оказывая комплексный сервис своим заказчикам



Возможность дополнительного заработка на непрофильных услугах



Выстраивать отношения с проверенным компаниями и сохранить репутацию не передавая своих клиентов незнакомым подрядчикам



Получить опыт в других нишах, направлениях

СХЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПАРТНЕРАМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ



Этап 0

УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА

0. При появлении нового потенциального агента переадресовываем сразу на ответственного сотрудника за партнерку своего и агента

Далее периодически сверять поддерживают ли они контакт и актуализирует ли ваш сотрудник информацию о новостях вашей услуги и напоминает ли о вашей компании

КЛУБ СТРОИТЕЛЕЙ

ЭТАП 1

СХЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С
ПАРТНЕРАМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ



01 1. Передача заявки. Делаем чат, подключаем ответственных сотрудников со своей стороны и со стороны партнера.

01 Здесь важно чтобы партнер ПЕРЕДАВАЛ именно контакт заказчика, а не заказчику давал ваш контакт. Тк клиенты сами редко перезванивают и это не работает

01 Визитки и буклеты не работают

ЭТАП 2, 3, 4

Обратная связь

02

Отчитаться сразу и дать обратную связь по общению с лидером. Далее вся отчетность ведется в таблице



Отчетность

03

Фиксация в таблицу.
Ведение актуальных статусов.



Встречи

04

Встречи партнера в офисе, с презентациями своего продукта для ответственных сотрудников. Делать то можно раз в 2-3 месяца



ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ 2.0

Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Расширения Справка									
100% 123 Arial 11 B I A									
fx									
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
ID	Статус	Адрес	Телефон, имя	Тип помещения	Дата принятия	След связь или дата замера	Сумма	Агентские	Комментарии ина отказа
1	Отказ	Голубое	792656195	Магазин		17.10.2023			
2	Замер	Пролетарская, 4	792615750	Дом		18.10.2023			
3	Мелкий заказ отказ	Одинцово, Гусарская Баллада	796702225 Павел	Офис		19.10.2023			
4	Отказ	ЖК Север	792656847	ремонт однушки		20.10.2023			
5	Замер	ул. Верхняя Первомайская, д. 46/33, кв. 9	790915735 Светлана	3 комнатная квартира		21.10.2023			
6	Замер	Дегунино, Керамический проезд, 45, к. 2	791041459 Даниил	2 комнатная квартира		22.10.2023			
7	Мы отказались	ЖК Сердце Столицы	797718414	1 комнатная квартира		23.10.2023			
8	Замер	Красногорск	79295999298 Александр	Комната		24.10.2023			
9	Посредники	Чехов	79857979270	3+ комнатная квартира		25.10.2023			
10	Мелкий заказ отказ	Реутов, ул. Советская	79653909237 Наталья	3+ комнатная квартира		26.10.2023			

ЭТАП 5

ДЕЛЕГИРОВАНИЕ



**СХЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
С ПАРТНЕРАМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ**

Если есть ответственный за партнерку сотрудник у агента и в своей компании, необходимо их познакомить напрямую и периодически сверять поддерживают ли они контакт и актуализирует ли ваш сотрудник информацию о новостях вашей услуги и напоминает ли о вашей компании

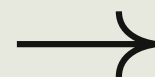
КЛУБ
СТРОИТЕЛЕЙ

ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ 2.0

ЭТАП 6

ОБРАБОТКА ВОЗРАЖЕНИЙ

Выявление типовых возражений.
Совместная проработка возражений



ПАРТНЕРСКАЯ
СЕТЬ 2.0

КЛУБ СТРОИТЕЛЕЙ



1. Если кто то передал заявку и вы подписали договор и получили оплату обязательно по УМОЛЧАНИЮ переведите агентское вознаграждение.

Даже и особенно если об этом он сам вас не просил. Ведь человек потратил энергию и даже немного рискнул репутацией, чтобы передать вам этот заказ.

И в будущем это будет мотивировать его также рекомендовать вашу компанию.

Если же агент передал заказ и ничего не получил, в этом случае заканчивается партнерство. И оно, соответственно не взаимовыгодное. А отношения прекращаются, когда заканчивается обмен

РЕКОМЕНДАЦИИ



РЕКОМЕНДАЦИИ

2. Не рекомендуется заключать договора на услуги партнера на себя и работать по модели “субподряда”

3. Выплаты могут составлять от 10 до 20 процентов в зависимости от ниши.

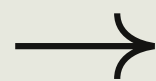
4. Выплаты необходимо делать сразу после получения оплаты от клиентов.
В перспективе перейти на согласованный расчетный период

5. Предлагать также свои заявки, если они релевантны

ПАРТНЕРСКАЯ
СЕТЬ 2.0

КЛУБ СТРОИТЕЛЕЙ

ИНСТРУМЕНТЫ ПАРТНЕРСКОЙ СЕТИ 2.0



1. Важно понимать, что у ваших партнеров наверняка есть еще много дружественных компаний, с которыми вы могли бы так же выстраивать агентскую сеть. Для этого нужно поинтересоваться о тех, кому это может быть актуально и попросить контакт, при необходимости напомнить

Здесь так же необходимо, чтобы именно вам передали контакты и вы сами связывались, а не потенциальный партнер с вами. Тк они редко когда сами будут звонить

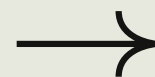
Важно так же замотивировать, партнера чтобы он делился своими b2b контактами

2. Создание реферальной программы с промокодами и ссылками, а так с бонусными баллами, акциями и дедлайнами

РЕКОМЕНДАЦИИ

03

Первый заказ сделать в
«НОЛЬ»



04

Настройка рекламных компаний,
обзвон ЦА



05

Покупка компаний или доли
в компаниях
Сделки по слиянию и поглощению





**СХЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
С ПАРТНЕРАМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ**

КЛУБ СТРОИТЕЛЕЙ

ГДЕ МОЖНО НАХОДИТЬ ПАРТНЕРОВ

1. Знакомые, друзья, родственники
2. Тематические чаты
3. Реклама
4. Прозвон баз
5. Выставки и бизнес мероприятия
6. Застройщики и генподрядчики
7. Управляющие компании
8. Поставщики оптовые и розничные
9. Бизнес Клубы

БИЗНЕС КЛУБ КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ ПОИСКА ПАРТНЕРОВ



Бизнес Клубы - одна из самых лучших площадок для создания и расширения партнерской сети. В частности если говорить о строительной сфере - Клуб Строителей

Почему:

1. Все друг для друга клиенты и партнеры уже изначально. Тк это заложено в смысле комьюнити и постоянно транслируется
2. Примеры: тем, кто занимается ремонтами и отделкой и строит дома нужны: оконщики, кондиционерщики, потолочки, поставщики материалов многие другие. Дизайнерам и архитекторам нужны подрядчики на все виды работы и поставщики всех видов материалов. И др примеры



БИЗНЕС КЛУБ КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ ПОИСКА ПАРТНЕРОВ

3. Даже если вы из одной ниши, есть непрофильные работы, которые не подходят по объему или по локации, или по сложности. Их можно передать другим участникам и вместе заработать

4. Не нужно специально договариваться о встрече в офисе или в кафе. Встречи в Клубе проходят по несколько каждую неделю и можно совместить посещение мероприятия и общения с партнерами

5. На одну и ту же виду услуг есть несколько подрядчиков и всегда можно начать взаимодействие, если другая компания по каким-то причинам не подошла

- Так как все друг друга знают, а больше половины не первый год - участники дорожат своей репутацией. И всегда можно узнать отзыв о работе подрядчика у другого участника. Конечно, все могут ошибаться - это нормально, главное исправлять свои ошибки и в идеале еще не повторять:)

КЛУБ
СТРОИТЕЛЕЙ

ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ 2.0



ПАРТНЕРСКАЯ
СЕТЬ 2.0



7. В сообществе есть много инструментов для продвижения и пиара:

- Самопрезентация в чатах и каналах
- Презентация своего продукта перед живой аудиторией одноклубников
- Личные встречи на мероприятиях
- Отзывы о вашей работе тех, кто уже обращался за вашими услугами
- Видеоинтервью, которое выкладывается во все социальные сети И многие другие

БИЗНЕС КЛУБ
КАК ПЛОЩАДКА ДЛЯ
ПОИСКА ПАРТНЕРОВ

КЛУБ СТРОИТЕЛЕЙ

КЛУБ СТРОИТЕЛЕЙ

- Дополнительная монетизация своей клиентской базы
- Все то же самое, только когда вы выступаете в другой роли
- Всегда можно и нужно выстраивать и входящую и исходящую сеть



ИСХОДЯЩАЯ ПАРТНЕРКА

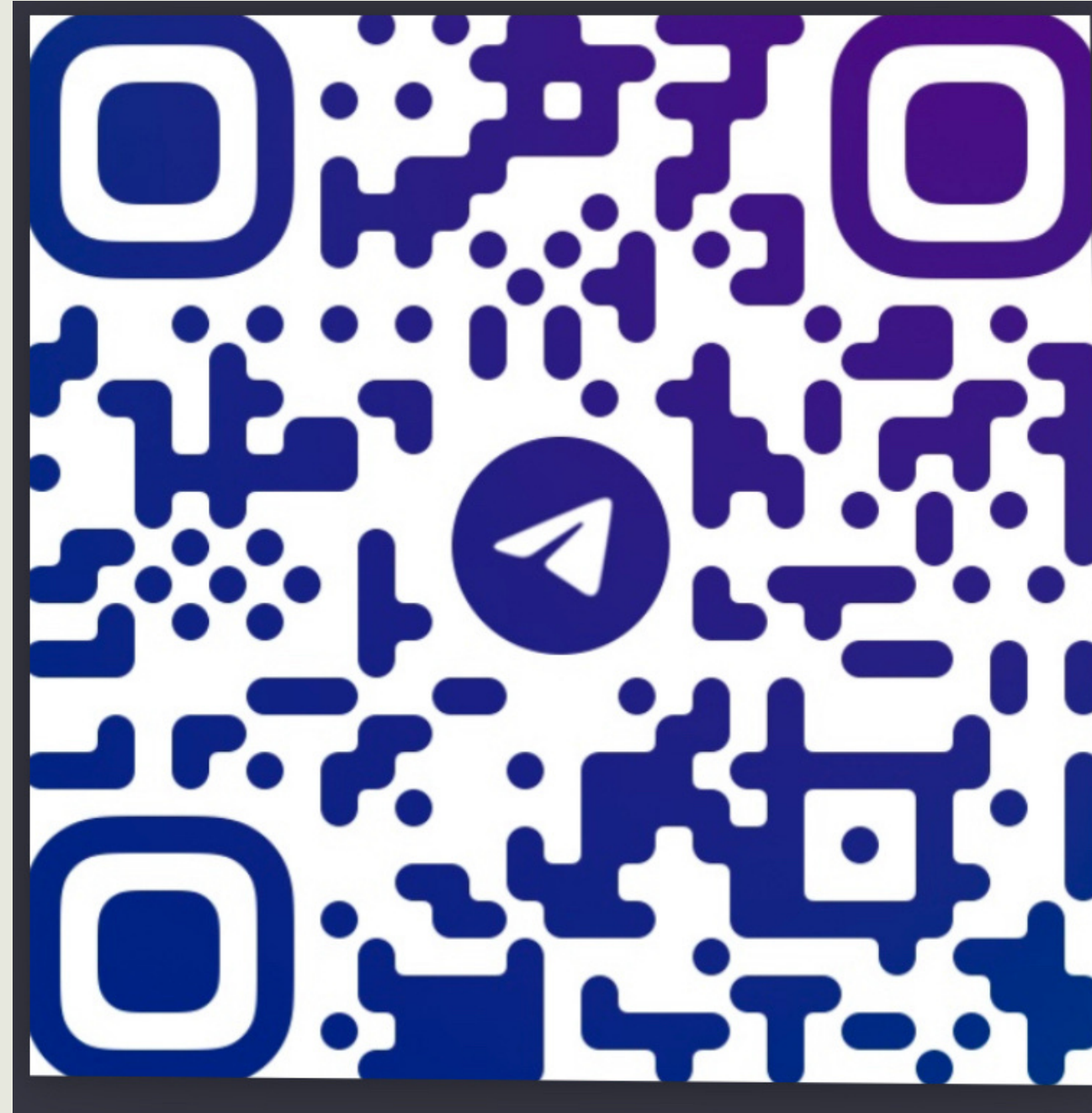
ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ 2.0

КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ & ПАРТНЕРСКАЯ СЕТЬ



Партнерская сеть - это очень эффективный инструмент, который при правильном использовании выведет бизнес на новый уровень. И конечно вы должны понимать, что инструменты партнерства, будут хорошо работать при условии, что вы действительно делаете качественный продукт.

КЛУБ
СТРОИТЕЛЕЙ



@CLUBOFBUILDERS