

Алгоритм партнёрки

Бесплатный урок к спринту
по поиску партнёров-рекомендателей

**Вспомните последнего клиента,
которого вам привёл не клиент**

**Кто-то уже посоветовал вашему
будущему клиенту другого
специалиста. Не вас**

81,5 %

фирм профессиональных услуг получали
рекомендации от людей, которые никогда
не были их клиентами

523 фирмы профессиональных услуг
исследование 2015 года

Событие → К кому идёт → Заход → Путь партнёра

В конце — калькулятор: сколько партнёров нужно вам

Для кого: клиент выбирает по доверию и совету

бухгалтеры и налоговые консультанты ·

финдиректора на аутсорсе ·

релокация и компании за рубежом · внедрение CRM и 1С ·

digital-агентства · дизайн интерьеров и ремонт · риелторы ·

частные школы · юристы

Вашей ниши нет? Проверьте три вещи

есть события, после которых нужны именно вы

до вас клиент идёт с этим к кому-то

этот человек узнаёт о событии раньше вас

01 · Событие

Выписать всех, кто рядом с юристами

бухгалтеры · банки · HR · риелторы · нотариусы...

Стрельба по воробьям

Непонятно главное — с чем к человеку прийти

«Привет, я юрист, познакомь со своими клиентами, я дам тебе 10 %?»

**Начните не с партнёра. С того,
что случилось у клиента**

Ваша услуга: трудовые споры

Уволился сотрудник

**~~любой~~ руководитель, в прямом подчинении,
со скандалом**

02 · К кому идёт

**С событием клиент идёт не сразу к вам.
Сначала — к тому, кого уже знает**

Уволился руководитель

→ кадровое агентство или знакомый рекрутер

→ партнёр: рекрутер

услуга → событие → партнёр

**Трудовые споры → уход руководителя
со скандалом → рекрутер**

Та же логика — в других нишах

Купил франшизу	→ франчайзер, менеджер запуска
----------------	--------------------------------

Решил продать бизнес	→ бизнес-брокер
----------------------	-----------------

Претензия по бренду	→ патентный поверенный
---------------------	------------------------

Ввели маркировку	→ кассовый сервис (ЦТО)
------------------	-------------------------

Ключи от новостройки	→ специалист по приёмке квартир
----------------------	---------------------------------

Партнёр — не отрасль, а конкретный человек, к которому клиент пришёл с бедой

Не угадывать, а узнать

**«С кем
вы общаетесь?»**

→ вежливый ответ ни о чём

**«Когда у вас
ушёл директор
по продажам —
куда вы пошли?»**

→ расскажут по шагам

⌚ Пауза · 10 секунд

**Ваша услуга → событие → к кому
клиент пошёл до вас**

Не знаете — поставьте знак вопроса

Чаты · форумы · Telegram-каналы · доски объявлений

**Настоящий запрос: «ищу рекрутера с опытом
найма на юридическом рынке»**

→ напишут сами

**→ обсудите вакансию, потом
предложите партнёрство**

03 · Заход

«А что вы делаете? И как мне вас продавать?»

Пример — Систематика: дашборды по маркетингу
и продажам для юрфирм и не только

Не так

Как обычно заходят к партнёру

показать функции · показать графики · «продавайте нас»

рекрутер своему клиенту

«Сан Саныч, тут есть ребята, у них дашборды, графики
всякие. Надо?»

клиент

«Ты мне теперь ещё и программы продаёшь?»

Партнёр молчит, потому что...

01 Не знает, как о вас сказать

43,6 % отсеявших рекомендованную фирму до разговора
не поняли, чем она поможет
то же исследование фирм профессиональных услуг

02 Не хочет выглядеть продавцом перед своим клиентом

Так

**Собственник юрфирмы нанимает директора
по маркетингу**

→ идёт к рекрутеру

→ риск: нанять вслепую

Беды ещё нет: вакансия открыта

Что выигрывает рекрутер

Гарантия: не искать замену бесплатно

Повторные заказы

Статус советника, а не поставщика резюме

и только потом **Деньги**

**Выигрывают трое: вы, партнёр
и его клиент**

Когда рекрутер отправляет шорт-лист

«Александр Александрович, прислал трёх финалистов. Один вопрос не про резюме: как вы через три месяца поймёте, что директор работает? Знаю ребят, которые показывают это в цифрах. Разбор – 40 минут, бесплатно. Познакомить?»

без функций

без графиков

без продажи

**Хороший заход — четыре части: событие ·
выгода партнёра · фраза · повод**

На примере юристов по трудовым спорам

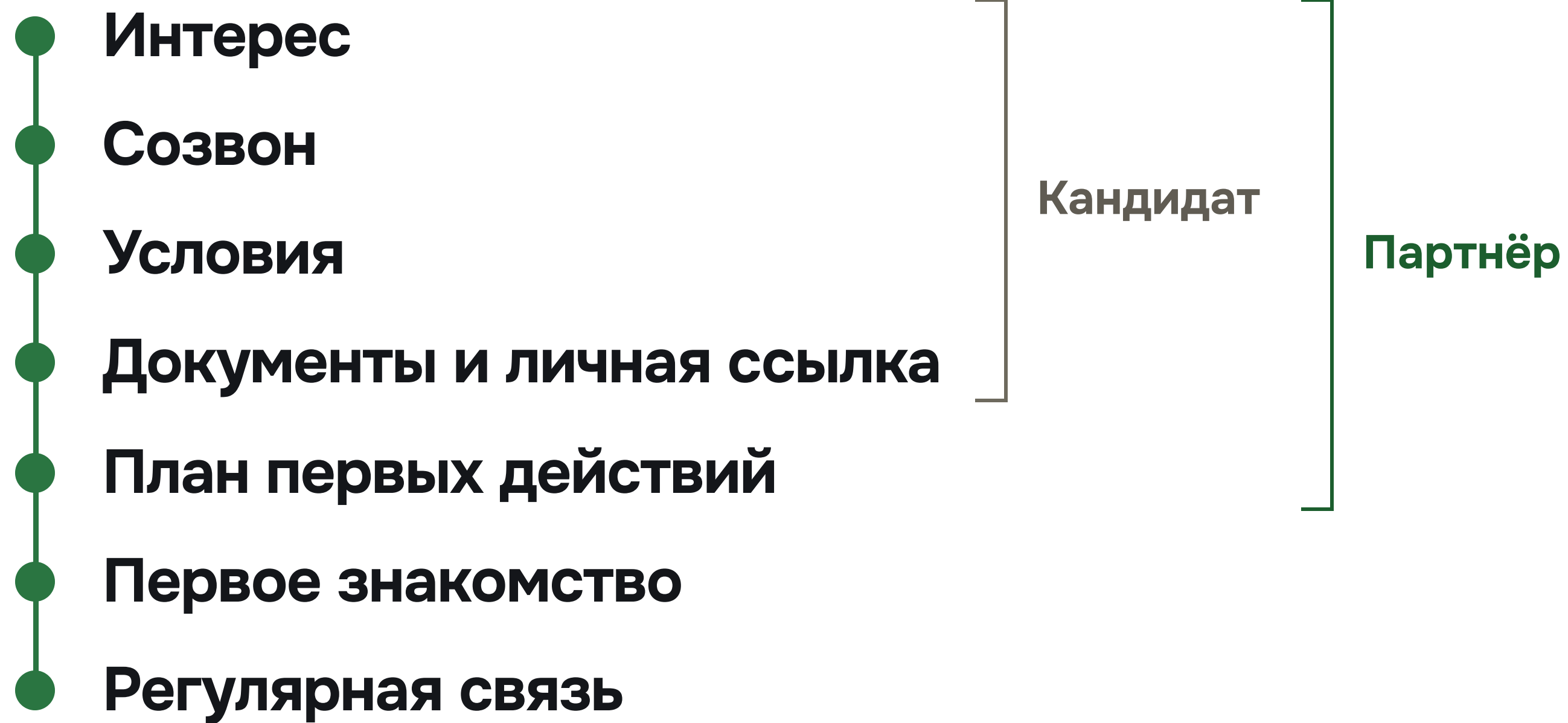
«Сан Саныч, после истории с Машей знаю, кого вам посоветовать: юристов по трудовым спорам. Посмотрят, как у вас оформляют увольнения, и покажут, где риски. Если хотите, познакомлю».

**Те же четыре части: событие · выгода партнёра ·
фраза · повод**

Платить партнёру можно и нужно. Рекомендация держится на пользе для клиента, а не на деньгах

«Давай!» — это ещё не партнёр

- Интерес
- Созвон
- Условия
- Документы и личная ссылка
- План первых действий
- Первое знакомство
- Регулярная связь



Согласился — и молчит. Почему?

Дайте ему карту: 3–5 событий вашего клиента

На каком шаге у вас обычно всё заканчивается?

не знаю, к кому идти

поговорили — тишина

не знаю, что сказать

договорились — клиентов нет

Алгоритм вы знаете

**Не хватает не знания, а 30 дней,
за которые это доводят до числа**

01 События и маршруты

карта 5–10 событий и заведённая таблица учёта

02 Где взять и как зайти

список кандидатов и готовый заход под каждое событие

03 Путь партнёра

онбординги идут, у каждого партнёра план первых действий

04 Ритм

учёт, касания и план на квартал

Что останется у вас

30 партнёров, прошедших онбординг

Карта событий вашего клиента

Таблица: кто кого привёл

Воркбук, чтобы повторить цикл

За 30 дней вы запускаете канал. Поток клиентов растёт дальше

Как проходит

Уроки в записи · воркбук · таблица учёта с первой недели

Три живые встречи

воркшоп по заходам и каналам поиска · вопрос-ответ
и разбор воронки · выпускной: финальные стратегии

Чат участников с первого дня

среди них могут оказаться ваши первые партнёры

Маркетолог и рекламный бюджет не нужны

**Проходить может любой в команде:
вы, маркетолог, продажник, помощник**

30 000 ₽

Поток стартует 5 октября

**Окупается по выручке одним клиентом от одного партнёра,
если ваш средний договор больше 30 000 ₽**

**Не собрали 30 партнёров за 30 дней — продолжаем с вами,
пока не соберёте**

Сколько партнёров нужно именно вам

Сколько партнёров закрывают вашу нехватку клиентов

Ядро, фанаты и молчуны — кто сколько приводит

Сколько это в деньгах по вашему среднему чеку

Почему партнёров именно тридцать

Контакты не нужны · считает в браузере ·
результат сразу на странице