

Win-win колаборации



Сегодня мы поговорим о том:

- -Что такое win-win коллаборации
- -Для чего они?
- -Как выстраивать коллаборации
- -Способы достижения целей, кто кому нужен и для чего?

Но сначала домашка



Win-win коллаборации ЭТО:

- – это подход, в основу которого положена идея возможности такого взаимодействия с другой стороной, при котором в результате обе стороны останутся в выигрыше



Как выстраивать коллаборации?

Предлагать результат и изменение в жизни,
которые вы можете создать своим талантом
и суперспособностью



Просить прорекламировать – нет

Экспертность, Польза,
Реферальные ссылки - да



Выстраивание связей

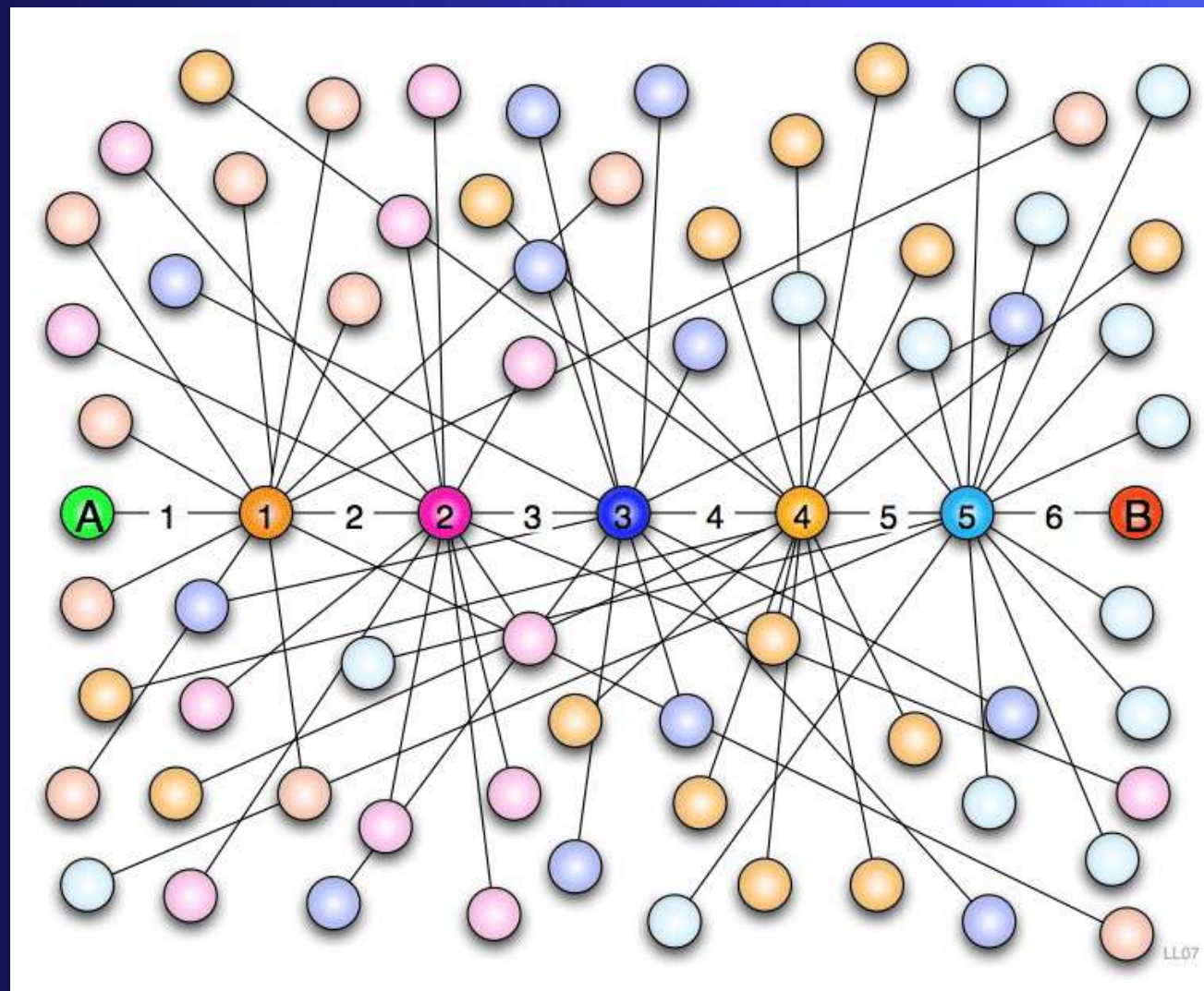
Правило 6
рукопожатий

Табличка с
контактами

Поиск через
знакомых
знакомых

Создание стратегии
выхода на нужного
человека

Правило 6 рукопожатий



Сторис (за помощь в поиске – подарок)

Репосты

сПрашивать напрямую



Табличка с контактами

КЛИЕНТЫ: СПИСОК КОНТАКТОВ

Код клиента	Название компании	Контактное лицо	Адрес выставления
CU0001	A. Datum Corporation	Марта Артемьева	Ул. Цветная, д. 123
CU0002	Adventure Works	Артем Кузнецов	ул. Тракторная, д. 1
CU0003	Alpine Ski House	Сергей Зайцев	
CU0004	Blue Yonder Airlines	Григорий Иванов	
CU0005	City Power & Light	Тимофей Игнатьев	
CU0006	Coho Vineyard	Виталий Токарев	
CU0007	Coho Winery	Кирилл Крюков	
CU0008	Coho Vineyard & Winery	Юрий Богданов	
CU0009	Contoso, Ltd	Максим Измайлов	
CU0010	Contoso Pharmaceuticals	Павел Безруков	
CU0011	Consolidated Messenger	Иван Воронков	
CU0012	Fabrikam, Inc.	Афанасий Быков	
CU0013	Fourth Coffee	Александра Воронова	

Создание стратегии выхода на нужного человека

Составить список людей, через которых можно выйти на контакт (тест гипотез)

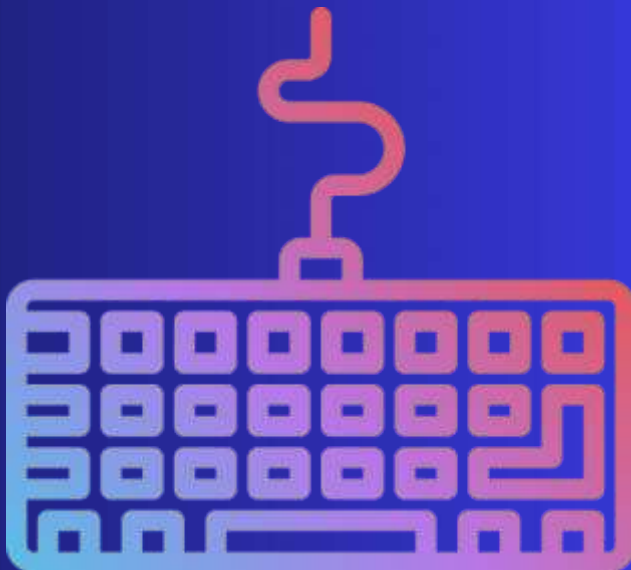


Работа по бартеру с блогерами

Подбор блогера

Поиск выгоды

Составление предложения



Способы поиска точек соприкосновения

Ценности

Хобби

Общие знакомые

Общие цели

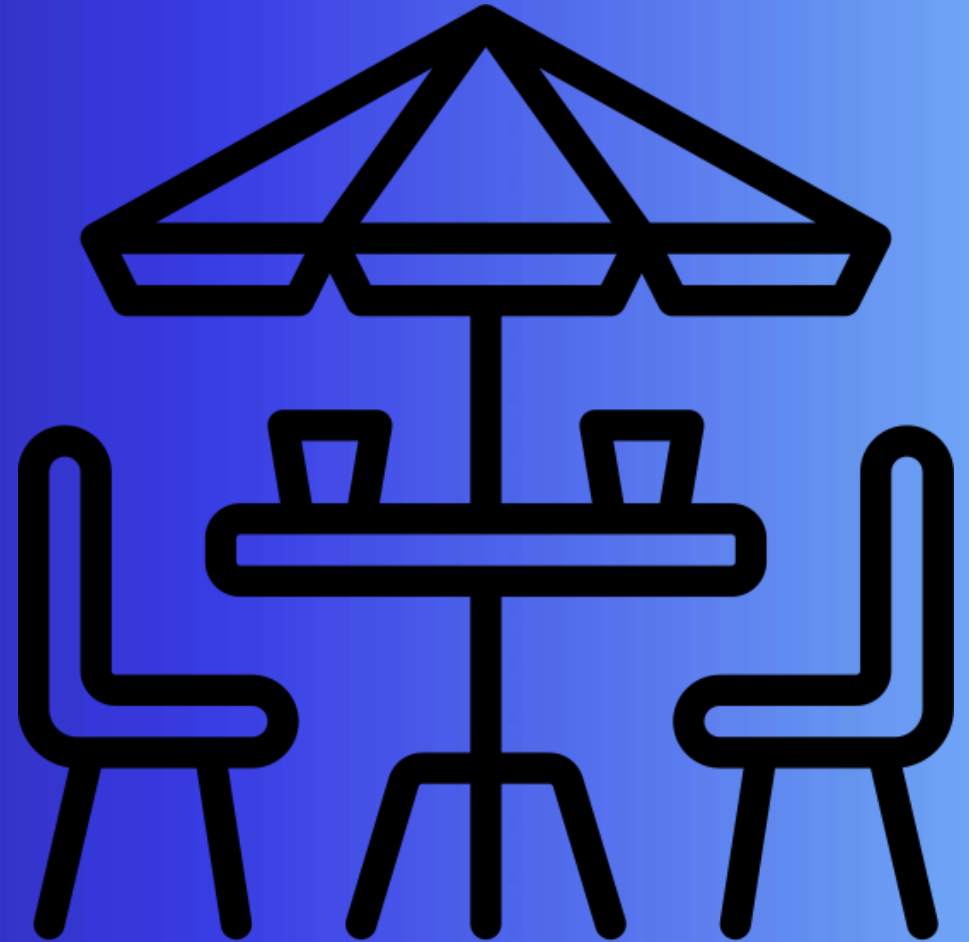
Общий враг

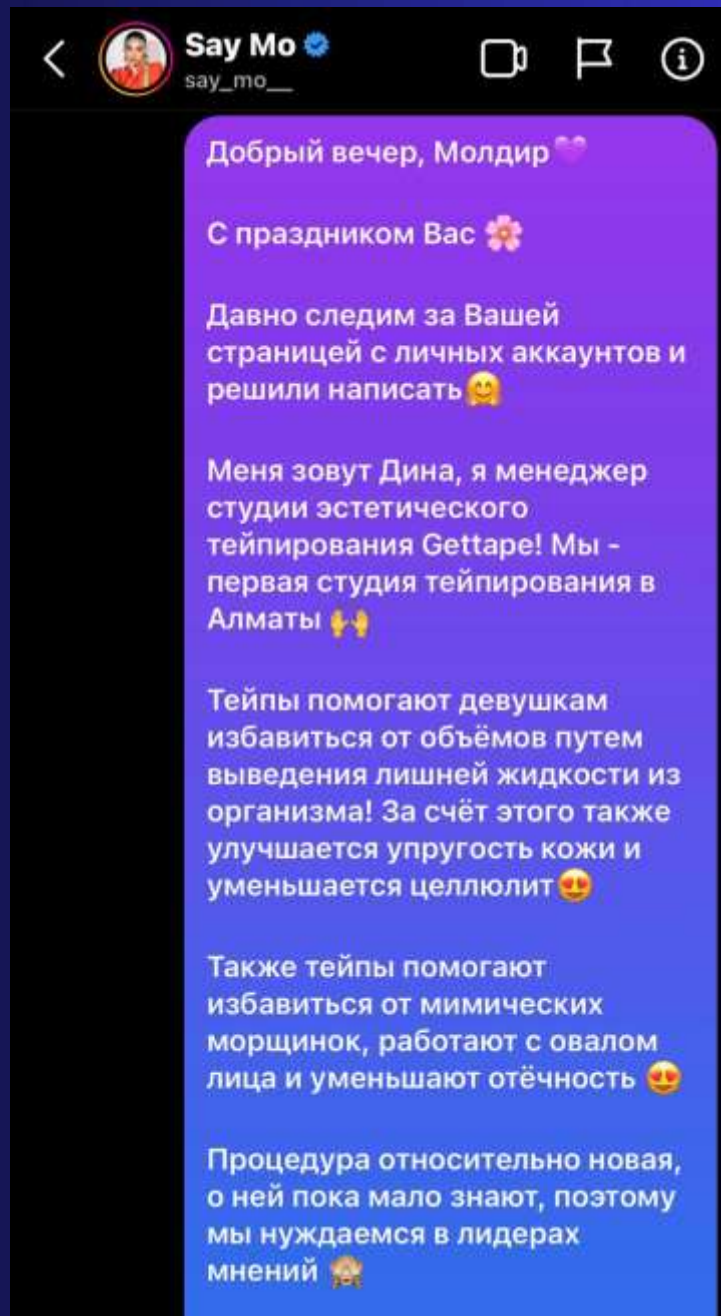
Проблемы



Пример с блогером в кафе

- Передать десертик
- Подойти поговорить
- Принести подарок?
- Заготовленные сертификаты
- Обсудить что-то не связанное с работой





Переписка в директе

Предлагаем Вам сотрудничество! Курс из 5-ти процедур тейпирования любой зоны тела, или 21 процедура любых зон лица за рекомендацию о нас в Ваших сторис 💕

Слышали о тейпировании? Есть ли у Вас зоны, которые Вы хотели бы проработать? 🙋



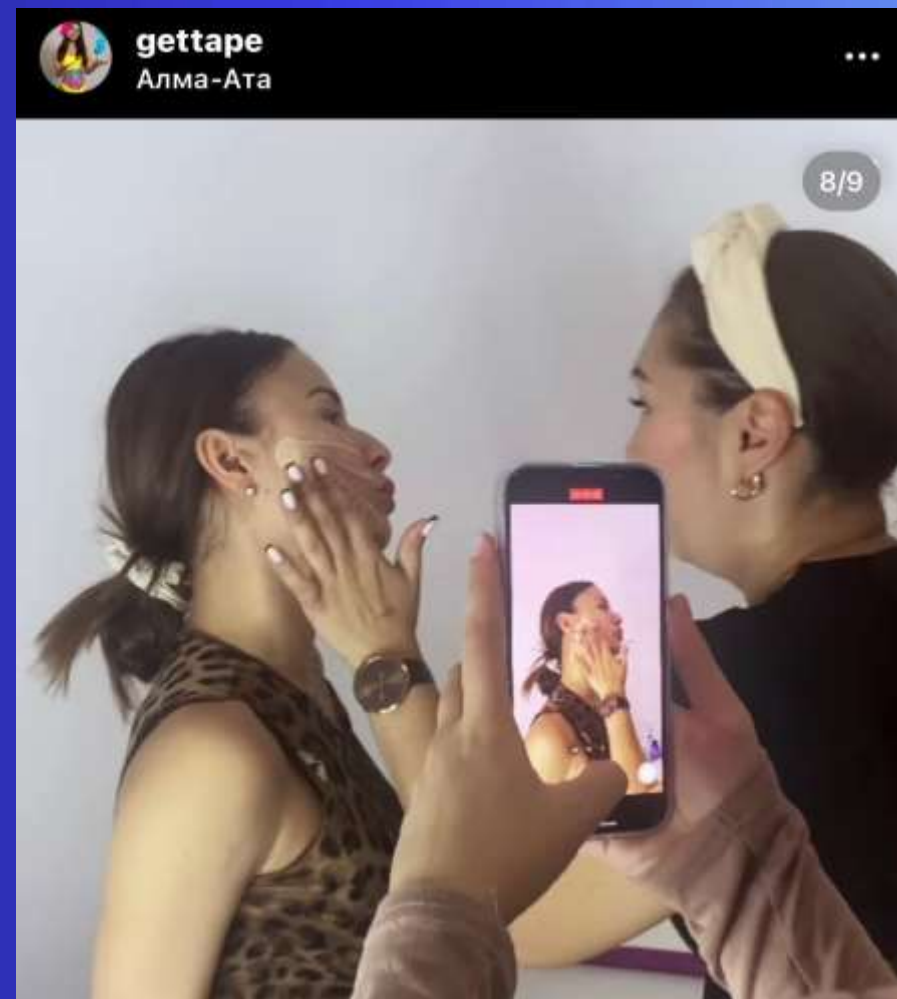
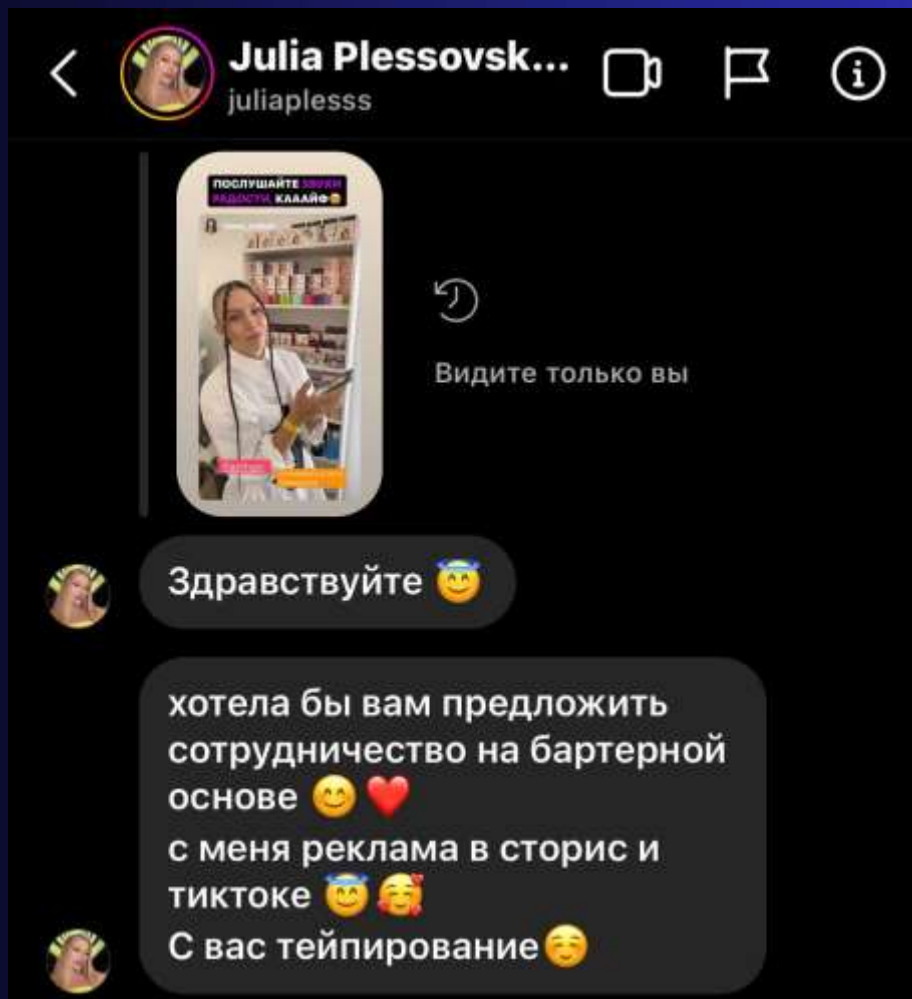
Добрый день 💜

Меня зовут Дарья, я менеджер студии эстетического тейпирования Gettare. Мы - первая студия тейпирования в Алматы 😊

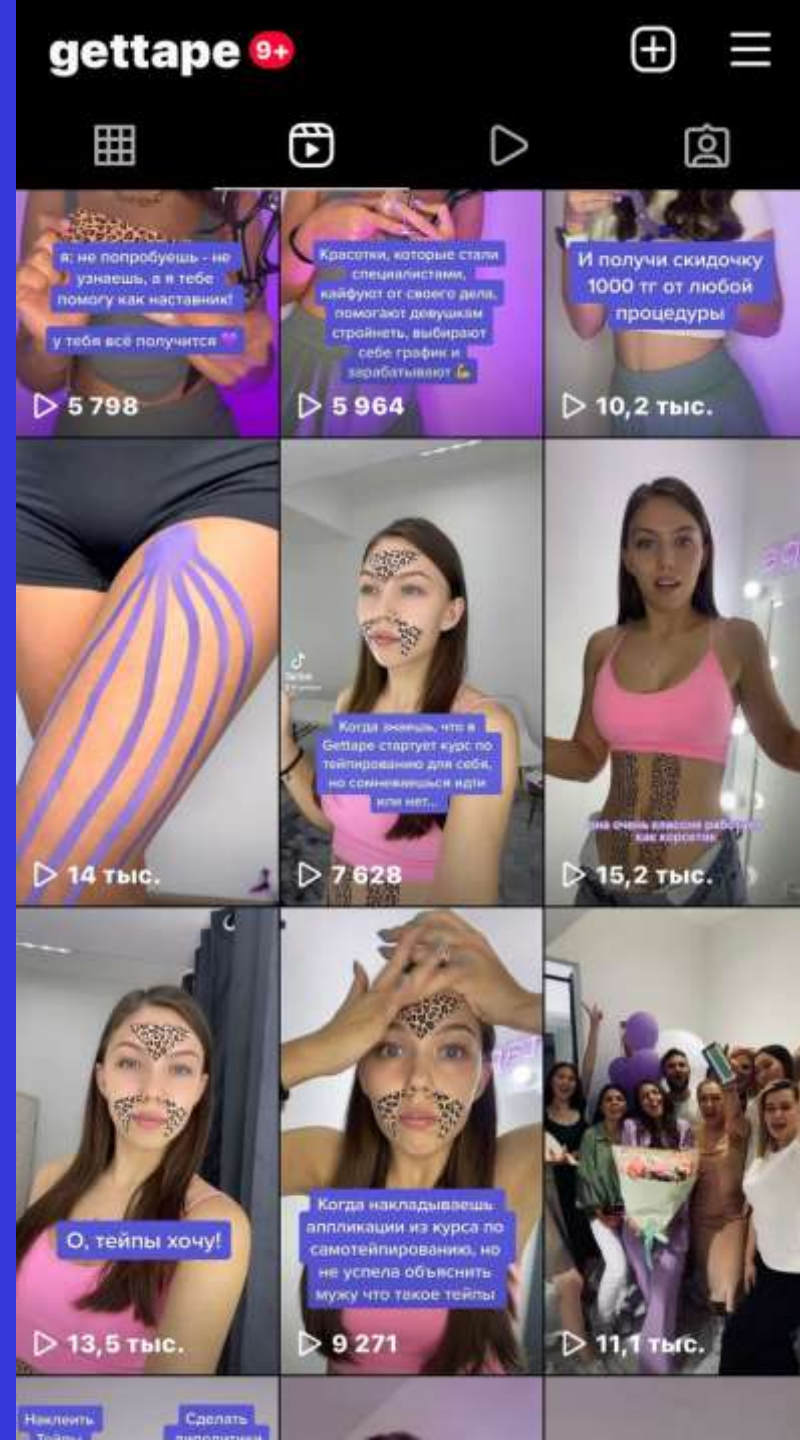
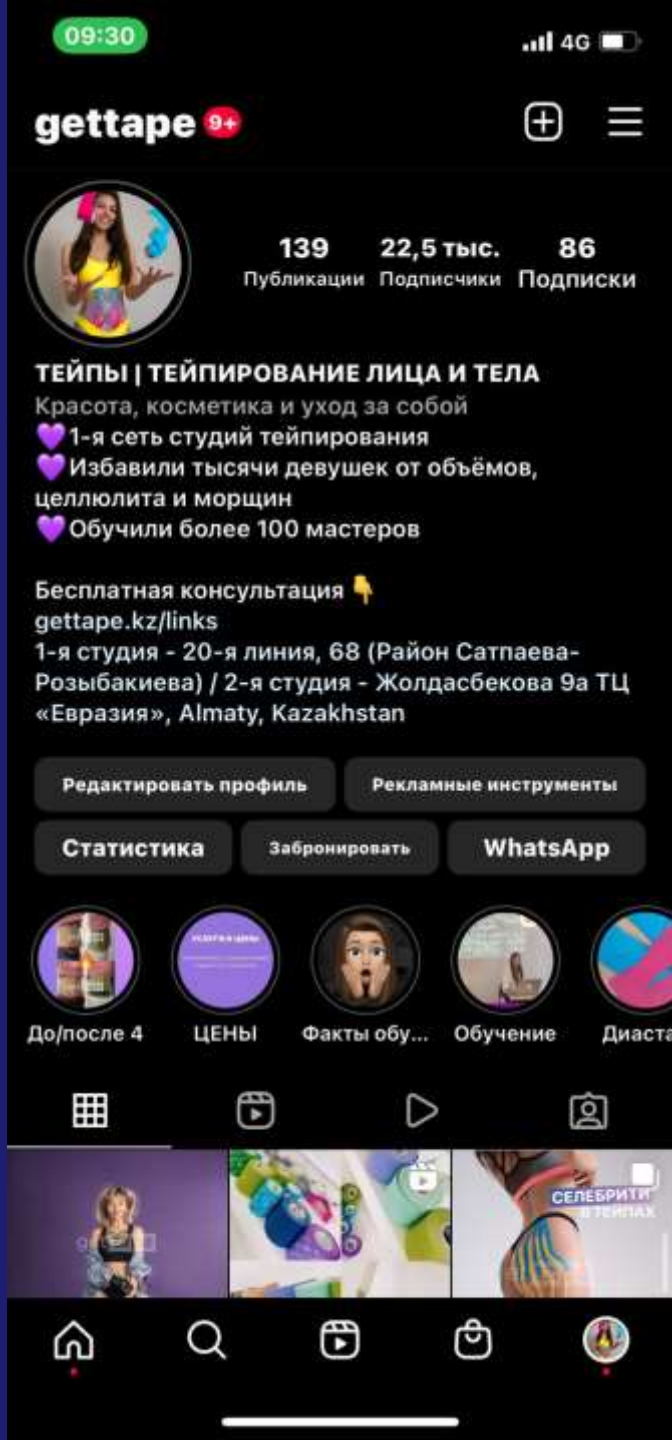
Процедура относительно новая, о ней пока мало знают. Будем рады если у Вас будет желание познакомиться с самой процедурой и миром тейпов 🙌

Предлагаем Вам сотрудничество! Курс из 5ти процедур тейпирования любой зоны тела за рекомендацию о нас в Ваших сторис 💜

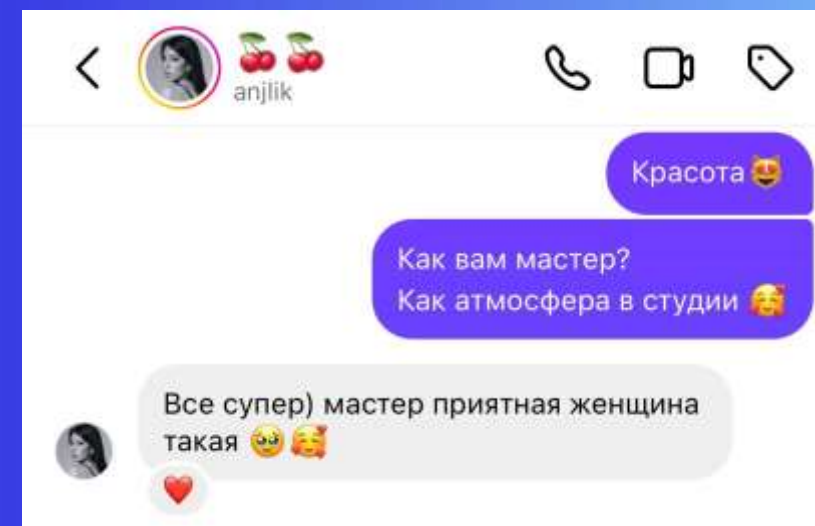
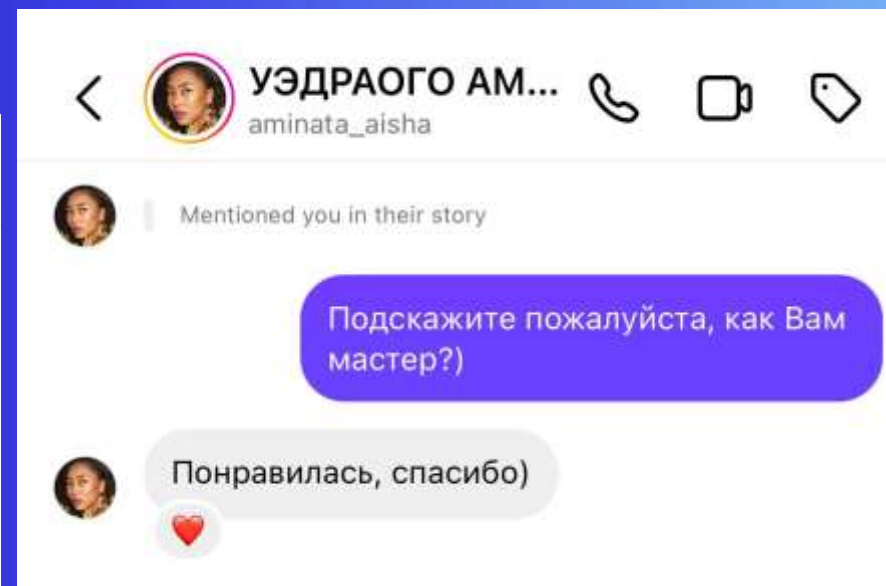
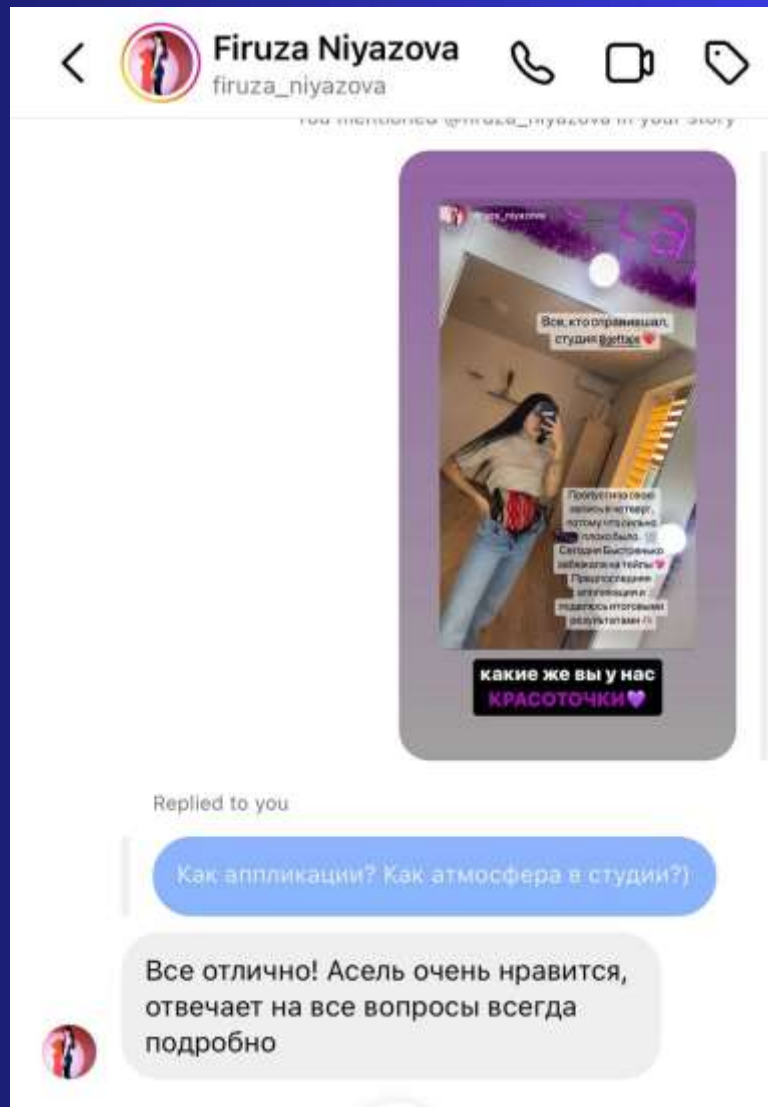
Скажите пожалуйста, может у Вас есть зоны, которые Вы бы хотели проработать, или просто подтянуть кожу, проявить рельеф? 😊



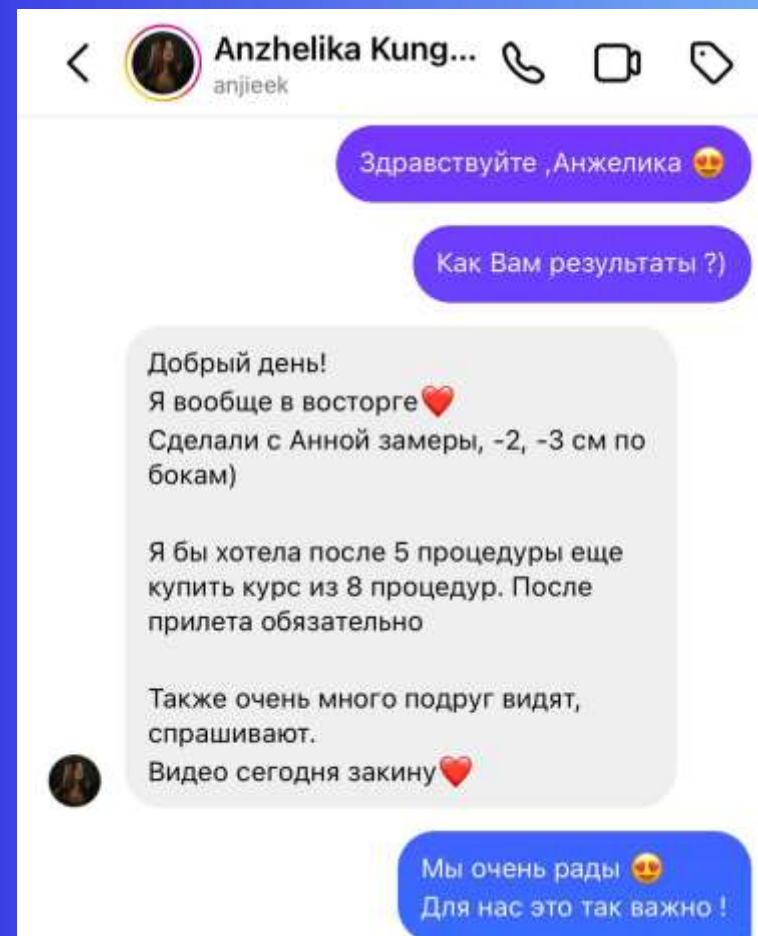
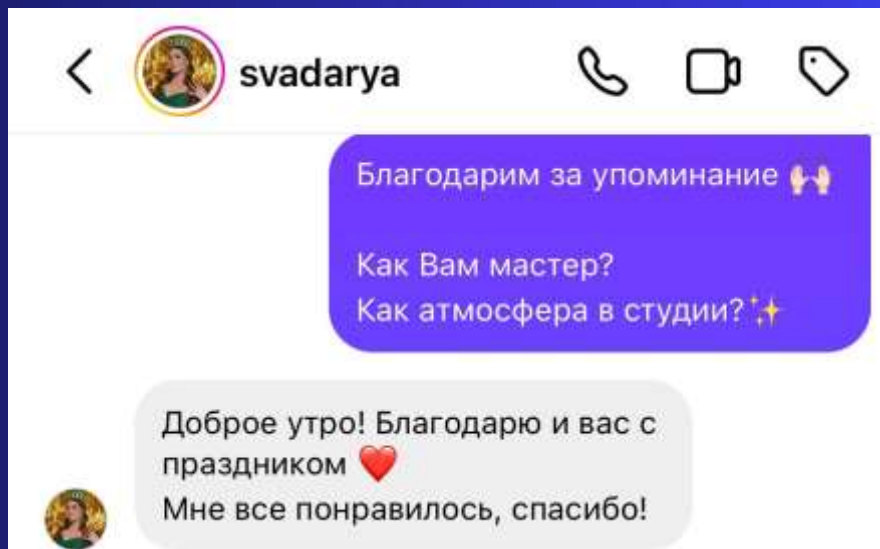
результат



Обратная связь от блоггеров



Обратная связь от блоггеров



Что делать, если отказали?

- Первый вариант- грустить плакать убежать в истерике



Что делать, если отказали?

- Второй – поблагодарить, сохранить отношения, пытаться снова с другими блогерами



Где и как искать людей для win-win коллабораций, бартера, продажи своих продуктов, выстраивания связей

- Нетворкинг мероприятия
- Реклама в тик ток и инст
- Дайджест мероприятий в коворкингах
- Закрывающие на продажу мероприятия (Лайк-центр, Монста)
- Блогеры
- Бизнес-сообщества

Технология «до мероприятия»



- Четко отработать самопрезентацию (имя, откуда, чем можешь быть полезен, изюминка, какие планы на будущее можно это сделать отдельно всплывающим)



- Изучить место и мероприятие (на какую тему мероприятие, кто целевая аудитория, ближайшие кафе, даже где находится уборная,



- Посмотреть чат, изучить спикеров, узнать что любит человек, Смотрим какие есть точки соприкосновения, Подарочки для спикеров,



Создаем состояние уверенности в себе - 10 пунктов почему я крутой как спец и 10 пунктов почему я крутой как личность, почему со мной интересно, интересные факты



- Одежда (в чем комфортно, дресс-код, что-то яркое выделяющееся, головной убор, очки, сумка – якорение (вкусно и стильно, не переборщить)



- Визитка или qr код на телефон – инст, таплинк или сайт
- За день до мероприятия интересные сторис
- Если Вы в чате состоите, то туда проявляться активно - сообщения, кружочки, самопрезентация с фото и инстой

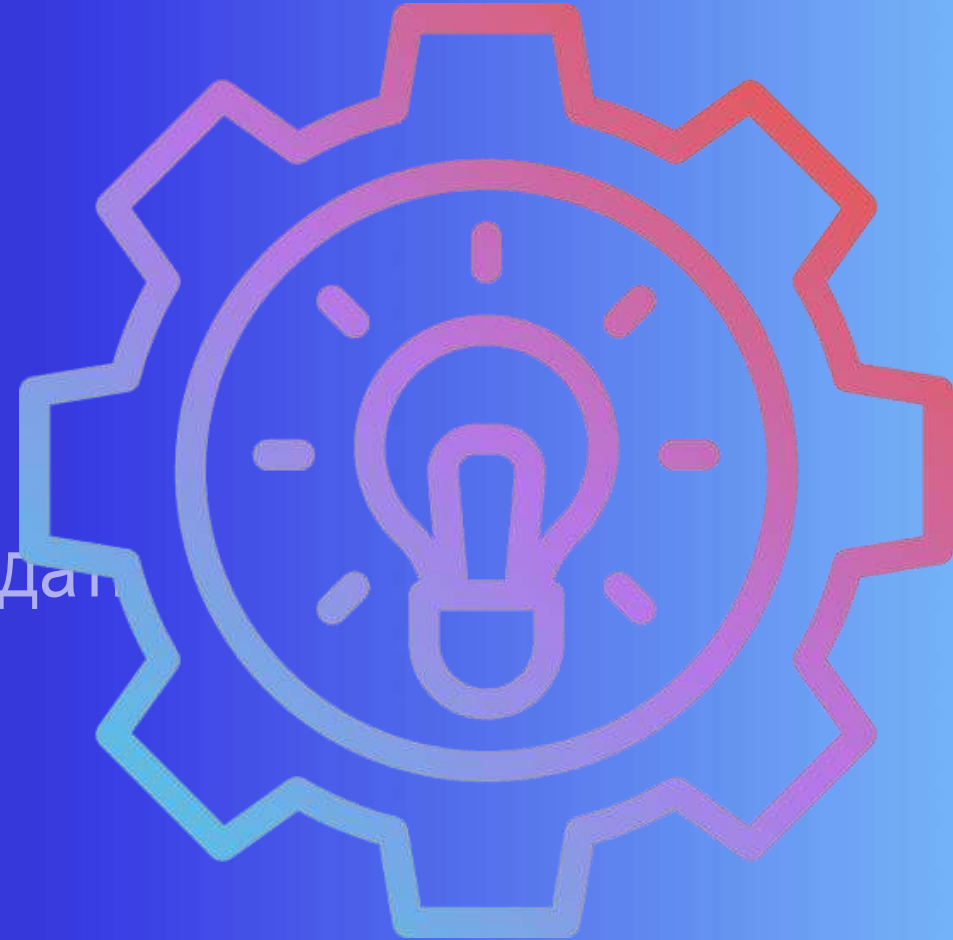




- Работать над речью, проговорить скороговорку, делать ежедневные упражнения, тренироваться на мебели
- Сформулировать запрос на мероприятие - 2 клиента на такую сумму, партнерство по проекту, 10 знакомств

Техника «на мероприятии»

- Прийти за 20 мин или час
- Место на 1-2 ряду
- занять пару пустых мест возле себя, чтобы дать пользу людям



Техника «на мероприятии»

- Подходить не как к клиенту, а как к человеку. - как тебе мероприятие? Как дела?
- Следим за мимикой, не сидим с каменной миной
- Не тратить на человека больше 6ти минут - 3 мин на вас и 3 на человека



Техника «на мероприятии»

- Продавать себя ненавязчиво
- Поднимать руку, говорить везде где только можно, но по делу
- Являться лидером коммуникации, направлять беседу, делиться лайфхаком
- При знакомстве делать общее фото и отправлять в Директ (После того как сделали фото - давай посмотрим фотку, открой пожалуйста, а то у меня батарея садится, чтобы человек принял запрос

- Презентовать то, что подходит под запрос другого человека (либо проф, либо хобби)
- Если человек затягивает диалог - ты знаешь я бы очень хотела познакомиться с большим количеством людей, у меня запрос на окружение, давай потом спишемся
- Делать сторис, отмечать спикеров и этих людей





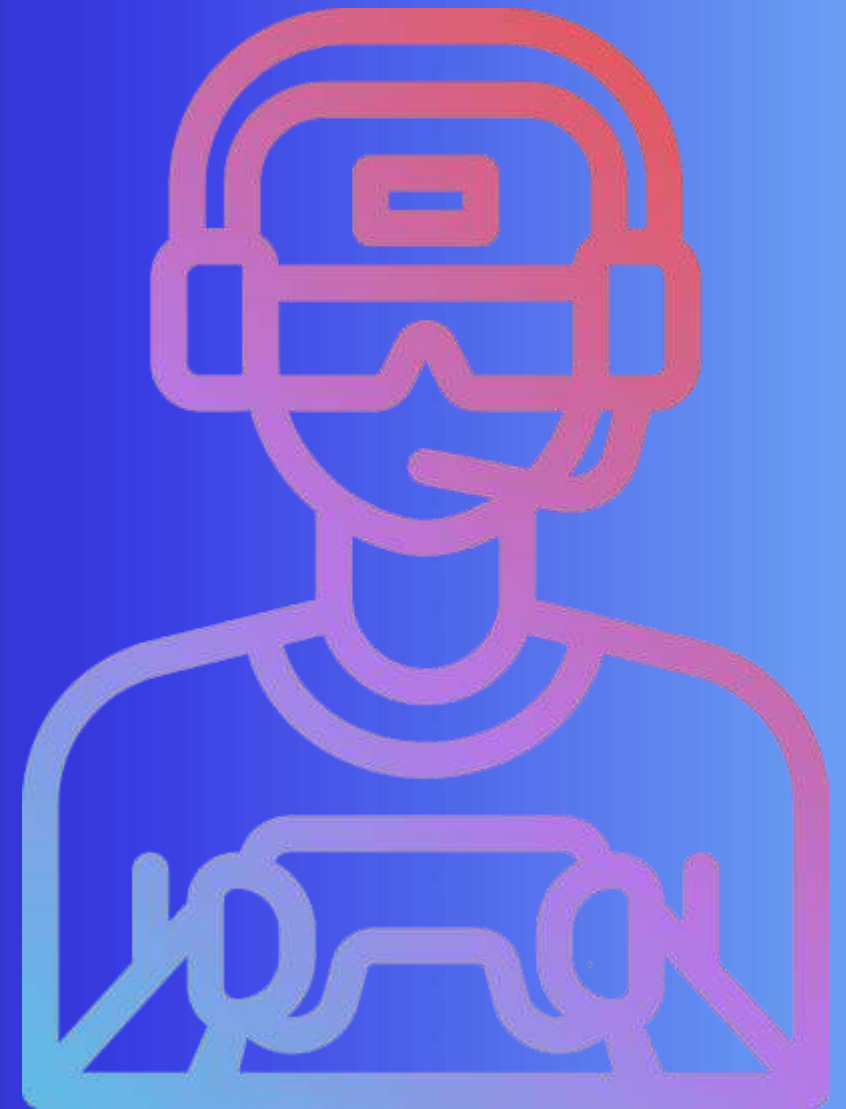
ПОДНИМАТЬ РУКУ, ДЕЛИТЬСЯ
ИНСАЙТАМИ, ЗАДАВАТЬ
ВОПРОСЫ



ВЕСТИ КОНСПЕКТ ИЛИ ВИДЕО,
ЧТОБЫ ПОТОМ СПРОСИТЬ В ЧАТЕ
НУЖНО ЛИ КОМУ-НИБУДЬ



- Важны отношения - человек-человек (не мыслить из позиции потребителя) мыслить с позиции создать ценность, принести пользу, даже если не уйдете со знакомствами)
- Состояние должно быть- интерес, вдохновение, желание поделиться, усилить чем-то



Техника «После мероприятия»

- Поехать покушать вместе в то кафе, которые вы нашли с крутыми отзывами
- Каждому написать, что ты супер, мероприятие крутое, давай держать связь
- Если на данный момент Вы не нашли соприкосновение с человеком, узнать «А есть ли у тебя такие люди...
- Сделать рассылку



Нетворкинг, выстраивание вин
вин колабораций, работа по
бартеру – это как мышца,

Нужно начинать с маленьких весов, качать
регулярно и иметь цель





Разговаривайте с людьми на
языке их выгод
узнавайте что для них ценно

Домашнее задание

создать 5-10 win-win коллабораций
найти 1-3 мероприятия для практики
написать 3 блогерам для работы по
бартеру

