Momentum

שיתופי פעולה

Momentum

- שיתוף פעולה זה מצב שבו אנו פונים לעסק אחר שיש לו קהל שאנו רוצים להגיע אליו
- אנו מתחברים למישהו שעבד שנים לאסוף לקוחות ובשיתוף פעולה אנו מקבלים אליהם גישה

Momentum

3 מקומות שבהם נמצאים הלקוחות שלנו

- איפה הלקוחות שלכם צורכים **לפני** שהם מגיעים אליכם,
  איפה הם היו לפני כן, ממי הם קיבלו שירותים

- איפה הם מסתובבים **במקביל** לכך שהם רוכשים שירותים יחד איתכם
  קולגות ואפילו מתחרים - גם אם הם עוברים מאחד לאחר
  הרבה פעמים הם עובדים עם כמה בעלי עסק

- איפה הלקוחות רוכשים **אחרי** שהם היו אצלכם, איפה הם בהמשך
  אותו אחד יודע מי מחפש, מה סוג המחפשים

Momentum

איך נותנים אינטרס לצד השני כדי לשתף פעולה

- ערך גדול ואמיתי ללקוחות השותף - לפני כסף!
- שיווק הדדי.
- תגמול כספי משמעותי.
- שווה ערך כסף – סוג של ברטר.

Momentum

למי לפנות בשביל שיתוף פעולה

- גודל רשימה – גדול או קטן?
- כימיה טובה, אינטגרטי, שותפים במערכת הערכים שלכם
- נכונות השותף לשווק, פתיחות, רצון להתקדם

Momentum

איך לפנות בשביל שיתוף פעולה

- קודם כל להציע לעזור לו (מייצר הדדיות גבוה מאוד) - זה מה שאני מוכן לעשות תגיד לי אם זה מעניין אותך?
- אני אזמין אותך להרצות לקהל שלי ולחשוף אותך אליהם
- פגישה – טלפון - אימייל

Momentum

מה בפניה

- אמיתיים ונדיבים
- תסבירו מה אתם רוצים, למה אתם רוצים
- השותף עומד לתת את הנכס הטוב ביותר שלו, הוא עומד להתאמץ ולכן תגמלו אותו כראוי
- אם אתם נותנים כסף תנו משהו משמעותי ולא סימלי - לא להתקמצן שם

Momentum

מה אפשר לתת

- דיוור הדדי - ניתן משהו חינמי זה לרשימתו של זה, משהו פשוט
- ווביניים - הרצאה אינטרנטית - זה רעיון נהדר - לארח ולהתארח - להתראיין ולראיין (אני אראיין אותך ואשמח שאח"כ תראיין אותי)

Momentum

איך מנהלים את הקשר?

- אתם עושים את כל העבודה!
אתם כותבים את המסרים, אתם שולחים את הדואר, אתם תישכרו את האולם ותשלמו את הכיבוד, אתם תשלמו את הבולים
- צריך להיות לו קל - כל מה שהוא צריך לעשות זה לאפשר לכם להגיע לקהל שלו
- וחשוב - השליטה המלאה היא שלו,הוא מחליט על הנוסח ויכול להחליט אם להמשיך או לא
- בלי לחץ – "אני לא אמכור שום דבר"