



ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ • ПАРТНЕРСТВА

ПАРТНЕРСТВА И НЕТВОРКИНГ (ПАМЯТКА)

Как выстраивать партнерские отношения со смежными специалистами, обмениваться клиентами и получать рекомендации без рекламы

 **Для чего нужна эта памятка:** Партнерства - один из самых эффективных и недооцененных каналов привлечения клиентов в консалтинге. Смежные специалисты (бухгалтеры, юристы, налоговые консультанты, IT-интеграторы) уже работают с вашей целевой аудиторией. Они могут рекомендовать вас своим клиентам, а вы - их. Это бесплатно, быстро и надежно. Один удачный партнер может приносить вам 2-5 клиентов в месяц.

В этом документе мы разберем, как найти партнеров, как с ними познакомиться, какие условия сотрудничества предложить и как поддерживать долгосрочные отношения.

1. КТО МОЖЕТ СТАТЬ ВАШИМ ПАРТНЕРОМ

Партнер - это специалист, который работает с той же аудиторией, что и вы, но не конкурирует с вами. Ниже - примеры для каждого из трех треков.

1.1. Для юриста

Бухгалтеры и налоговые консультанты **ТОП-ПАРТНЕР**

Их клиенты - предприниматели, которым часто нужны юридические услуги (договоры, споры, регистрация). Вы можете рекомендовать их как бухгалтеров, а они вас - как юриста.

IT-интеграторы и разработчики **ТОП-ПАРТНЕР**

Их клиенты - компании, которые автоматизируют бизнес. Им часто

нужны юридические услуги (договоры с подрядчиками, защита IP).

Регистраторы и консультанты по открытию бизнеса

ХОРОШИЙ ПАРТНЕР

Они помогают открывать ООО и ИП. После регистрации клиентам нужен юрист для договоров и корпоративных процедур.

Кадровые агентства

ХОРОШИЙ ПАРТНЕР

Их клиенты - растущие компании, которым нужны трудовые договоры, кадровые документы, решение трудовых споров.

1.2. Для налогового консультанта

Юристы (корпоративные, договорные)

ТОП-ПАРТНЕР

Их клиенты - компании, которым нужна оптимизация налогов, сопровождение проверок, налоговое планирование.

Бухгалтеры и бухгалтерские фирмы

ТОП-ПАРТНЕР

Их клиенты - ИП и ООО, которым часто нужны налоговые консультации (выбор режима, снижение нагрузки).

IT-интеграторы (1С, CRM)

ХОРОШИЙ ПАРТНЕР

Их клиенты - компании, которые автоматизируют учет. Им нужен налоговый консультант для настройки учетной политики.

Регистраторы бизнеса

ХОРОШИЙ ПАРТНЕР

После регистрации клиенту нужно выбрать налоговый режим и оптимизировать нагрузку.

1.3. Для бухгалтера

Юристы

ТОП-ПАРТНЕР

Их клиенты - компании, которым нужен бухгалтер для ведения учета, отчетности, расчета зарплаты.

Налоговые консультанты **ТОП-ПАРТНЕР**

Их клиенты - компании, которым нужно ведение учета и подготовка отчетности.

Сервисы автоматизации учета (1С, МойСклад, Эльба) **ХОРОШИЙ ПАРТНЕР**

Их клиенты - компании, которые переходят на облачную бухгалтерию. Им нужен бухгалтер для настройки и ведения учета.

Франчайзеры и консультанты по открытию бизнеса **ХОРОШИЙ ПАРТНЕР**

Их клиенты - новые предприниматели, которым нужен бухгалтер с первого дня.

2. КАК НАЙТИ ПАРТНЕРОВ

- **Личные контакты:** Среди ваших знакомых наверняка есть бухгалтеры, юристы, IT-специалисты. Начните с них.
- **Профильные чаты и сообщества:** Вступите в чаты бухгалтеров, юристов, предпринимателей. Найдите активных участников и напишите им лично.
- **Конференции и мероприятия:** Посещайте отраслевые мероприятия, знакомьтесь, обменивайтесь контактами.
- **LinkedIn:** Найдите специалистов по нужным направлениям и напишите им с предложением о партнерстве.
- **Рекомендации:** Спросите у своих клиентов, знают ли они хороших бухгалтеров или юристов, которым можно вас рекомендовать.

3. СКРИПТЫ ДЛЯ ПЕРВОГО КОНТАКТА

3.1. Сообщение в чате или LinkedIn

Вы: "Здравствуйте, [Имя]! Я [направление], работаю с [целевая аудитория]. Вижу, что вы тоже работаете с [аудитория], но в другой нише. Предлагаю сотрудничество: обмен клиентами или процент с заказов. Можем обсудить детали?"

3.2. Письмо по email

Тема: "Партнерство для взаимного привлечения клиентов"

"Здравствуйте, [Имя]!"

Меня зовут [Ваше имя], я [направление]. Работаю с [целевая аудитория].

Заметил, что мы работаем с похожими клиентами, но не конкурируем. Предлагаю партнерство: я рекомендую вас своим клиентам, вы - меня. Это бесплатно и выгодно обеим сторонам.

Если интересно, давайте созвонимся на 15 минут и обсудим детали. Когда вам удобно?

С уважением,
[Ваше имя]"

3.3. Личная встреча (на конференции)

Вы: "Здравствуйте! Я [Имя], [направление]. Вижу, вы работаете с [аудитория]. У нас похожие клиенты, но мы не конкурируем. Может быть, обменяемся контактами и обсудим партнерство?"

4. УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА (ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ)

Вариант	Описание	Кому подходит
Обмен клиентами	Вы рекомендуете партнера своим клиентам, он - вас. Без денежных расчетов.	На старте, когда нет бюджета на комиссии.

Вариант	Описание	Кому подходит
Процент с заказа	Партнер получает 10-20% от суммы заказа, который он привел.	Когда партнер активно приводит клиентов.
Фиксированная оплата за лид	Партнер получает фиксированную сумму (например, 2 000 ₽) за каждого приведенного клиента.	Для массовых лидов.
Совместные проекты	Проведение вебинаров, написание статей, создание совместных продуктов.	Для укрепления репутации и расширения аудитории.
Кросс-промо	Взаимное упоминание каналов, рекомендации в соцсетях.	Для быстрого роста подписчиков.

 **Рекомендация:** Начните с **обмена клиентами**. Это самый простой и безопасный вариант. Если партнер активен и приводит много клиентов, переходите на процент с заказа.

5. КАК ПОДДЕРЖИВАТЬ ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

- **Регулярно общайтесь:** Раз в месяц созванивайтесь или обменивайтесь сообщениями. Узнавайте, как дела, какие новые клиенты появились.
- **Делитесь клиентами:** Если вы рекомендуете партнера, обязательно сообщите ему об этом. Это укрепляет доверие.
- **Благодарите:** Если партнер привел клиента, поблагодарите его (сообщением, небольшим подарком, отзывом).
- **Помогайте:** Если партнер просит о помощи (консультация, совет), не отказывайте. Это инвестиция в отношения.
- **Совместные проекты:** Проводите вебинары, пишите статьи, участвуйте в конференциях вместе. Это укрепляет партнерство и привлекает новых клиентов.

6. ПРИМЕРЫ УДАЧНЫХ ПАРТНЕРСТВ

Пример 1. Юрист + бухгалтер

Ситуация: Юрист для IT-компаний и бухгалтер для IT-компаний.

Партнерство: Бухгалтер рекомендует юриста своим клиентам для составления договоров и защиты IP. Юрист рекомендует бухгалтера для

ведения учета и отчетности.

Результат: Каждый получает 2-3 новых клиента в месяц. Доход растет на 30-40%.

Пример 2. Налоговый консультант + регистратор бизнеса

Ситуация: Налоговый консультант для малого бизнеса и регистратор, который открывает ООО и ИП.

Партнерство: Регистратор после открытия компании рекомендует налогового консультанта для выбора режима и оптимизации. Консультант, в свою очередь, рекомендует регистратора тем, кто хочет открыть бизнес.

Результат: Регистратор получает 5-7 новых заказов в месяц, консультант - 3-4 новых клиента на абонентку.

Пример 3. Бухгалтер + IT-интегратор

Ситуация: Бухгалтер для маркетплейсов и IT-интегратор, который настраивает 1С и CRM.

Партнерство: IT-интегратор рекомендует бухгалтера клиентам, которые переходят на облачную бухгалтерию. Бухгалтер рекомендует интегратора тем, кто хочет автоматизировать учет.

Результат: Оба получают стабильный поток клиентов и увеличивают средний чек за счет дополнительных услуг.

7. ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ РАБОТЫ С ПАРТНЕРАМИ

- [] Составлен список 20-30 потенциальных партнеров (смежные специалисты).
- [] Написаны персонализированные сообщения для первого контакта.
- [] Проведены первые переговоры (5-10 партнеров).
- [] Согласованы условия сотрудничества (обмен клиентами, процент, кросс-промо).
- [] Обменялись ссылками на каналы и контактами.
- [] Настроен учет партнерских клиентов (в CRM или таблице).
- [] Проведен первый совместный проект (вебинар, статья, кросс-промо).
- [] Поддерживаются регулярные отношения (созвоны, сообщения).
- [] Партнеры получают обратную связь и благодарности.

⚠ Важно: Не пытайтесь построить партнерство с теми, кто не заинтересован. Если человек не отвечает или отказывается - не настаивайте. Ищите тех, кто готов к взаимовыгодному сотрудничеству. Лучше 5 активных партнеров, чем 50 пассивных.

Документ разработал:

_____/_____
(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Экспертный консалтинг без сотрудников - Партнерства и нетворкинг
(памятка), версия 1.0.

Рекомендуется адаптировать под свою нишу и регион.