

## День 2. Поиск партнеров

**Зачем:** Чтобы завести партнерские отношения с теми, кто может приводить заказчиков. Строим свою первую удаленную команду. Это позволит брать большие заказы и делить их между исполнителями.

**Результат:** Заполненная Google-таблица с партнерами, где прописаны все условия по работе с ними. У кого-то уже появятся первые заказчики по данному методу.

### Задание:

Привет, на связи Артем Исламов. Как получать 2-3 клиента в месяц и не вкладывать деньги в рекламу? Все просто. Найти партнера. Я прикрепил урок выше, который подробно раскрывает тему. Это запись с нашего марафона для фрилансеров. Он стоил примерно столько же как ВР. Я даю этот урок на бонусной неделе бесплатно.

Прежде чем с вами начнет работать заказчик, он сначала обращается к дизайнеру. А может к SEOшнику, а может к рекламщику. Если заказчик, скажем, обратился к дизайнеру и попросил порекомендовать верстальщика или разработчика, то он 100% доверится совету дизайнера. Потому что рекомендация – это самая сильная причина для заказа. Вы покупаете в том магазине, где покупали ваши друзья. Принцип очень простой.

Теперь тебе нужно договориться с дизайнером, чтобы он рекомендовал именно тебя. Можно договориться на процент от заказа. Например, если дизайнер привел тебе клиента на 5 000 рублей, ты переводишь на счет дизайнера его комиссию: примерно 500 рублей. Ты в плюсе, потому что у тебя есть заказ. Дизайнер в плюсе, потому что получил деньги за рекомендацию. Заказчик в плюсе, потому что нашел исполнителя за 1 день и у него на одну проблему меньше. Все выиграли.

Где искать партнера?

Некоторые мои ученики не могут ответить на этот вопрос. Нужно включить “думалку” на полную. Где бывает заказчик до того, как закажет сайт? Может быть он только что зарегистрировал ИП или ООО? Тогда нужно найти людей, которые регистрируют компании и предложить им партнерство. Самый простой и очевидный способ – это написать дизайнерам. Чаще всего заказчик обращается сначала к дизайнеру за дизайн-макетом.

Как я искал партнеров.

Я создавал объявление о том, что ищу дизайнера. Примерно такое:

*“Ищу веб-дизайнера. Нужно нарисовать макет одностраничного сайта в PSD. Тематика “Строительство и ремонт”. Присылайте в личку свое портфолио и предложения по ценам.”*

Это объявление я раскидывал по фриланс-биржам и группам вконтакте, где сидят фрилансеры. С одного такого объявления мне писали 40-50 человек. Многие из них только начинают свой путь, поэтому они мне были не интересны. Я общался только с теми, у кого уже было 5-6 работ в портфолио.

С ними я договаривался так: за первого приведенного клиента я плачу 25% от суммы заказа. За второго и последующих 15%. Многие соглашались, но не приводили клиентов. Но есть два дизайнера, которым предложение было интересно, и с ними я работаю по сей день. Они приводят клиента, я плачу им процент.

### Итак, задание:

Заведи Google-таблицу. Впиши туда имена своих новых партнеров, ссылки на них и условия, на которых тебе удалось с ними договориться о сотрудничестве. Если это дизайнер, то так и подпиши: *Егор, веб-дизайнер. Договорились о 15% с заказа. Оплата по факту.*

В ответ на это задание прикрепи ссылку на Google таблицу.  
Твой ответ никто не увидит. Сделай доступ по ссылке, чтобы можно было проверить твоё задание.

### Определяем, кто наши партнеры

- Как безошибочно определить партнеров?
- Кто работает с твоим заказчиком до тебя?
- Кто работает с твоим заказчиком после тебя?
- Где может быть твой заказчик?
- Смежные тематики - там есть заказы?

### Составляем убойное предложение для партнеров

- Выгодно должно быть не только тебе
- Никогда никого не отпускайте, всегда дожимайте
- Любые условия - человек может пригодиться
- Ведите учет ваших партнеров в первое время

### Примеры убойных предложений для партнеров

#### Как получить разрешение на демонстрацию чужого портфолио:

«Привет! Я занимаюсь версткой и у меня есть заказчик на дизайн, я посмотрел твои работы, они мне очень понравились. Могу я показать заказчику твоё портфолио? Если ему понравится, я передам его тебе. А после того, как ты нарисуешь ему дизайн-макет, я его сверстаю?»

#### Что писать заказчику, когда у тебя чужое портфолио:

«Здравствуйте, можем сделать вот такой дизайн макет, посмотрите наши старые работы. Я работаю в команде со своим другом дизайнером. Делаем быстро (от 1 дня) и слажено (без задержек по срокам). Если вам понравятся примеры, можем обсудить ваш дизайн-макет.»

#### Что писать дизайнеру, если заказчик согласился на дизайн, но ему не нужна верстка:

«Слушай, я показал твои работы заказчику, ему понравилось, он хочет заказать. Бюджет у него 5 тыс. Но ему не понравились примеры по верстке и ему теперь нужен только дизайн-макет. Давай сделаем так, я тебе передам этого заказчика, а ты мне за него переведешь комиссию (10% от заказа). Естественно только после того, как он тебе заплатит. Идет?»

#### Как слить заказчика, если заказ вам не нравится или не подходит:

«Вы знаете, я сейчас не могу взять в работу ваш заказ, так как на ближайший месяц загружен работой, но могу вам посоветовать своего коллегу, он сейчас как раз свободен и сможет сделать работу под ваш бюджет и сроки. Что скажете?»

«Отлично! Напишите, пожалуйста, ему, что вы от меня. Если вдруг он не сможет помочь, напишите мне, мы что-нибудь с вами придумаем.»

#### Как слить заказчика, если вы не потянете заказ (слишком сложно)

Первый вариант (честность)

«Вы знаете, я изучил ваше задание, сделать подобный проект, я вряд ли смогу (не хватит опыта). Не хочу вас подводить по срокам и качеству, поэтому пишу об этом честно. Но могу вам порекомендовать моего наставника, он с этим в два счета справится. Напишите ему, что вы от меня, вот ссылка на него \*ссылка\* если он свободен, он возьмет ваш проект.»

Второй вариант (загруженность, объемность проекта)

«Ваш проект весьма объемный. Один я могу не справиться. Я сейчас напишу своему коллеге, если он свободен, мы сможем взять этот проект в работу. Бюджет для вас не меняется, но по срокам мы укладываемся, если будем работать вдвоем. Что скажете?»

### На каких условиях договариваться с партнерами

- Средний показатель комиссии 10-15%
- Для начала можно стартовать с комиссии в 25-30%
- Оплата комиссии только после передачи денег заказчиком

**Где искать партнеров, когда ты понял кто они**

- Самый простой вариант - дать фейк-задание
- Искать их в чатах, форумах, сайтах
- Спросить рекомендацию