

СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС: МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

АЛЕКСАНДР ПАТУТИН

МИНСК, 2017

BIZ4ALL



ODB
Brussels



КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ ДЛЯ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ В СОЦИАЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

- 1. Идея + продукт**
- 2. Сообщество**
- 3. Легенда (ваша история)**
- 4. Бизнес-модель**
- 5. Фандрайзинг**
- 6. Последовательность и терпение**

АЛГОРИТМ ПРОДАЖ

- 1. Найти неудовлетворенную потребность (боль) целевой аудитории**
- 2. Найти место, где тусуются люди из вашей ЦА**
- 3. Спроектировать и упаковать свой продукт**
- 4. Предложить продукт этой целевой аудитории в этом месте.**

КАК ПРОДАВАТЬ EVENT`Ы

Каналы:

- Сайт (лендинги)
- Билеты – соцсети; e-mail рассылки; СМИ-инфопартнеры; раздача флаеров; сети-партнеры;
- Спонсорство – личные продажи; письма; административный ресурс;
- Горячая линия (мобильный номер, каналы в Вайбер, Телеграм и т.п.)

Что важно:

- Лояльное сообщество, с понятными вам потребностями (база контактов)

- Место, место и еще раз место
- Простой и понятный продукт (тема, формат, плюшки)
- Адекватная цена
- Регулярность!

Кейсы: <http://kovrova.by/>,
<http://treningclub.by/>

Инструменты: <http://facebook.com/>
(события), <http://instagram.com/> ,
www.unisender.com,
<https://mailchimp.com/>

КАК ПРОДАВАТЬ ПЛОЩАДКИ

Каналы:

- Соцсети: собственные страницы, события, сообщества
- Свой сайт
- Лендинги под крупные события и проекты
- E-mail рассылки
- Выездные мероприятия
- Местные порталы
- Афиши и флаеры
- Сарафанное радио

Что важно:

- Место!!!

- Навигация (вывеска, указатели, схема проезда)
- Правильная бизнес-модель («войти – дешево», «подписка», «система лояльности», «партнерка»)
- Четкое расписание, регулярность событий
- Работать со «звездами»

Кейсы: <http://cech.by/>, <http://john-galt.by/>,

Инструменты: <http://facebook.com/> (события), <http://instagram.com/>, www.unisender.com, <https://mailchimp.com/>, <https://www.viber.com/ru/>, <https://tilda.cc/ru/>, <https://www.wix.com/my-account/sites/> и др.

КАК ПРОДАВАТЬ ХЭНД МЕЙД И ДЕТСКИЕ ТОВАРЫ

Каналы:

- Соцсети (Инстаграм, Вконтакте)
- Друзья и знакомые
- Ярмарки, выставки, фестивали («Млын», октябрь; Славянский базар и др.)
- Специализированные онлайн-маркетплейсы («Ярмарка мастеров»)
- Модные блоггеры

Что важно:

- История (легенда)
- Ассортимент (в том числе в несезон)
- На аутсорс – Логистика, Бухгалтерия, Упаковка и проч.

Кейсы: [Ksusha Maevsky](https://vk.com/moj_rodny_kut),
https://vk.com/moj_rodny_kut

Инструменты:

<http://instagram.com/>,
<https://www.livemaster.ru/>,
<https://www.etsy.com/ru/>

КАК ПРОДАВАТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Каналы:

- Соцсети
- E-mail и sms рассылки
- Телефонные продажи
- Свой сайт (подписка на новости, на анонсы в соцсетях)
- Афиши, объявления
- Партнерки
- Школы и др. образов. учреждения
- Бесплатные ознакомит. занятия

Что важно:

- Широта «ассортимента»
- Преподаватели
- Регулярность
- Место и бренд

Кейсы: Семейный центр
Катерины Ковровой

<http://kovrova.by>

Инструменты: <http://facebook.com/>
(события), <http://instagram.com/>,
www.unisender.com,
<https://mailchimp.com/>,
<https://www.viber.com/ru/>,
<https://tilda.cc/ru/>, <https://www.wix.com/my-account/sites/>

и др.

КАК ПРОДАВАТЬ СПОНСОРСКИЕ И КСО ПАКЕТЫ

Каналы:

- Личные встречи
- Письма (в т.ч. массовая рассылка)
- Истории в СМИ
- Административный ресурс
- Личные знакомства
- Презентация проекта «где-только-можно» (исполком, форумы НГО и др.)

Что важно:

- Значимость проблемы
- Прозрачный результат
- Адекватность сумм
- Ваше терпение x100

Кейсы: Проект «Команда мечты» <https://goo.gl/qaNHvB>

Инструменты:

<http://isefi.by/ru/>,
<http://bestbrand.by/>,
<http://www.aebbel.by/ru/activities/csr>

КАК ПРОДАВАТЬ УСЛУГИ И ИЗДЕЛИЯ ЛЮДЕЙ ИЗ КАТЕГОРИИ СНСН

Каналы:

- Соцсети (истории)
- Статьи в СМИ (истории)
- Свой сайт
- Платформы для товаров Hand Made
- Административный ресурс
- Краудфандинг-платформы
- Выставки, фестивали творчества людей с ОВ
- Спец. онлайн-ресурсы

Что важно:

- Вещи – полезные, красивые
- Адекватная цена
- Ассортимент

Кейсы: НВЦ «Белэкспо» -
Департамент исполнения
наказаний МВД

Инструменты: <https://tilda.cc/ru/>,
<https://www.wix.com/my-account/sites/>,
<https://www.talaka.by/>,
<http://ulej.by/>, Фейсбук, ВК,
Инстаграм, и др.

КАК ПОСТРОИТЬ СИСТЕМУ ФАНДРАЙЗИНГА СОЦ. ПРОЕКТА

- 1. Стейкхолдеры проекта и их потребности**
- 2. Ваши продукты**
- 3. Матрица «потребности-возможности»**
- 4. Фандрайзинг стратегия**
- 5. Ваши продукты – версия 2**
- 6. Упаковка продуктов под спонсоров**
- 7. Ответственный за фандрайзинг**
- 8. PR**
- 9. Продажи**
- 10. Результат –
корректировка –
продажи**

КАК ПРОДАВАТЬ ЛЮДЯМ С НИЗКИМИ ДОХОДАМИ

- **Снизить себестоимость продукта и цену**
- **Искать, кто заплатит вместо них**
- **Продавать в рассрочку**
- **Продавать не за деньги**

ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ

Краудфандинг

<https://goo.gl/o40Kvx>

<https://www.ridus.ru/news/181941>

Интернет-маркетинг

<https://netpeak.net/ru/blog/>

<http://context-kill.by/blog/>

E-mail маркетинг

<http://v-konverte.ru/>

Контент маркетинг

<http://maximilyahov.ru/hello/>

<https://soviet.glvrd.ru/>

ВОПРОСЫ?

Фейсбук

<https://www.facebook.com/alexander.patutin>

E-mail

alexander.patutin@gmail.com

Тел.

+375 (29) 682-45-16



BIZ4ALL



ODB
Brussels

