

Robopartans

Кирил Митов

**Успешни партньорства между НПО и
бизнеса – как да продаваш**

Български център за нестопанско право

06 октомври 2015

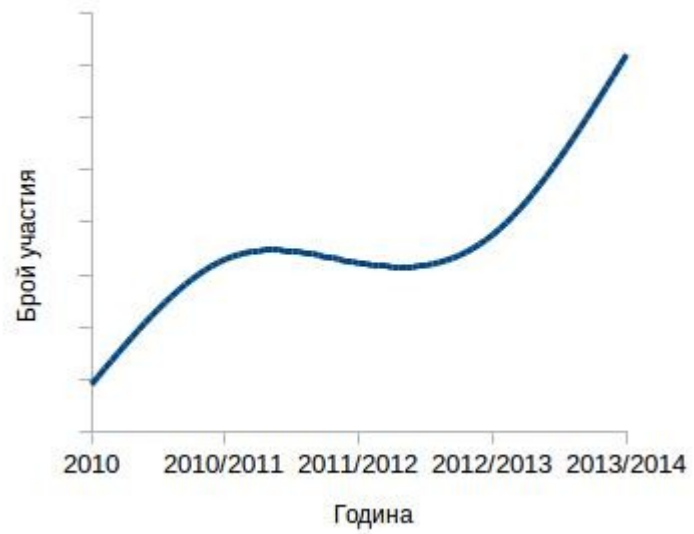
София

Напразете преход

Изградете продукт

Изградете успешни партньорства

Участия в Robopartans



Направете преход

Кои са основните трудности?

Изградете продукт

Кои са основните трудности?

Изградете успешни партньорства

Кои са основните трудности?

SAP AG

SAP Labs Bulgaria

Telerik

Bulsatcom

Datecs

Ciela

Партньорство между НПО и бизнеса

Организиране на състезанието FLL

- Роботите
- Полетата
- Зала за провеждане
- Пътувания
- Места за подготовка

Състезанието има нужда и от:

- **Доброволци за подготовка на отборите (по 2 на отбор)**
- **Съдии, около 20-30 за провеждането**
- **зали, които могат да се използват**
- **медийни партньорства**

Правило 1.

При равни други условия хората правят бизнес с приятели.

При не толкова равни други условия, хората пак правят бизнес с приятели.

Не ви трябва техники за продаване, а техники за сприятеляване.

Как да поискаш пари от компаниите? - преди срещата

- Колко струва? Какво целите?
- Кой е човекът, от който да поискаш
- Списък от отговори на чести възражения

Как да поискаш пари от компаниите? - по време на срещата

- Винаги „приемайте чаша вода“
- Търсете приятел, не пари - „С какво можем да си партнираме“. Задавайте въпроси
- Винаги искайте референции

Правила 2, 3, 4...

Не продавайте по мейл и телефон

**Хората мразят да им продават, но
обичат да купуват**

Как да поискаш пари от компаниите? - след срещата

- Не обсъждайте нищо докато не напуснете сградата
- Дайте си оценка как мина срещата. Постигнахте ли това, което търсихте
- Не се отказвайте

Компаниите могат да дадат много повече?

- **Пари и бюджети.**

Компаниите могат да дадат много повече?

- Пари
- Популяризиране
- Безплатни услуги
- Доброволци
- Бизнес експертиза
- Връзки
- Награди
- ...

**Включете децата на
служителите или самите
служители**

Литература 1

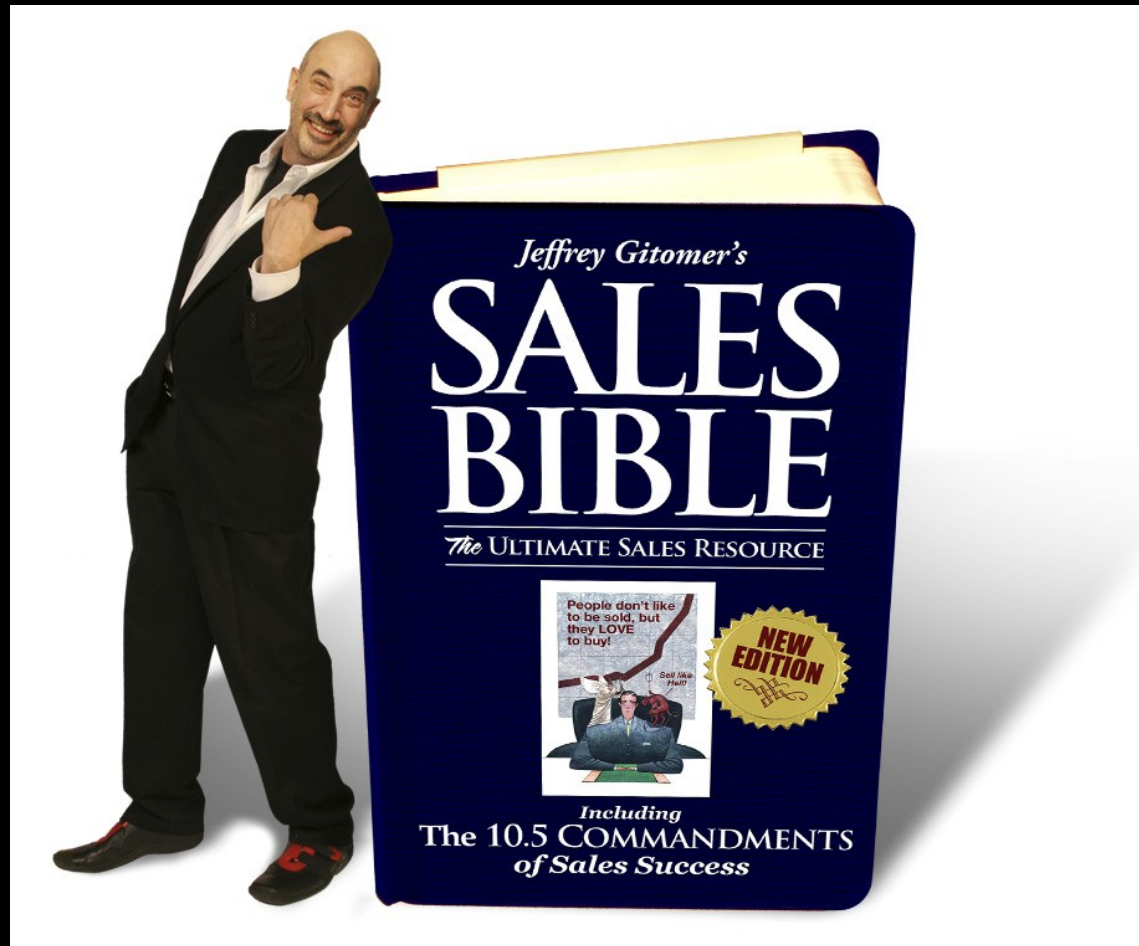
Христо Нейчев



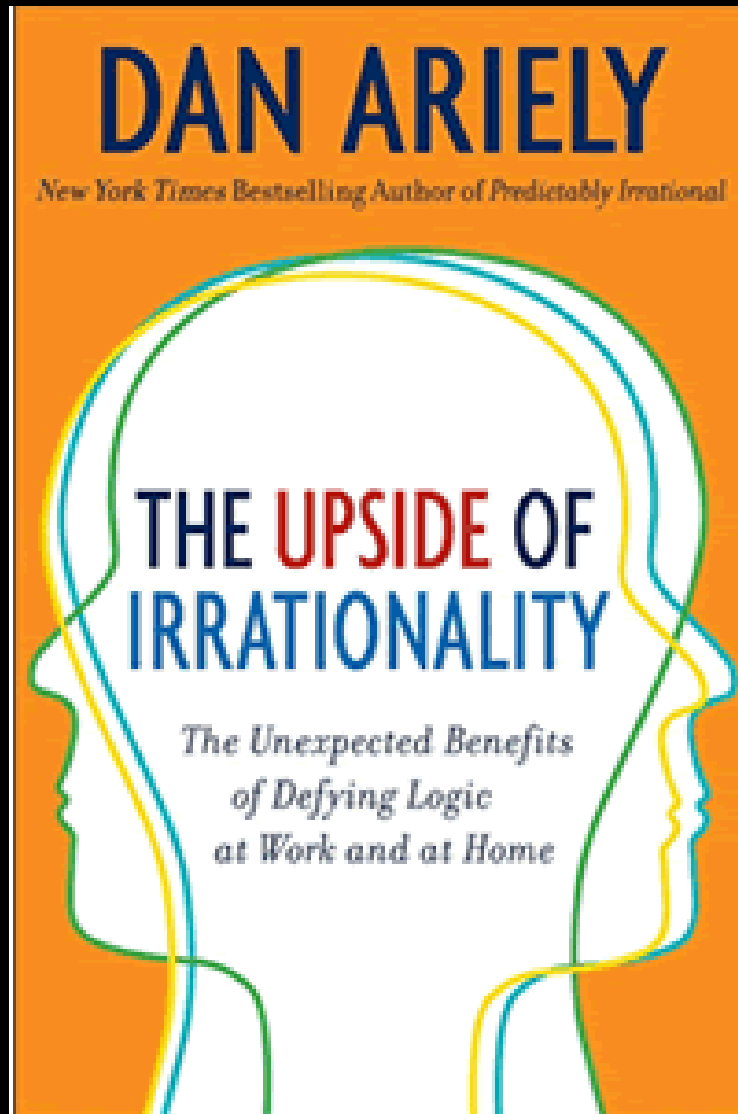
StartUP Bootcamp #6: Продажби и бизнес преговори

StartUP Bootcamp #7: Как да си намираме клиенти

Литература 2



Литература 4



Глава 9. „On Empathy and Emotion“

Кирил Митов
Главен Робопартанец
k.mitov@robopartans.com
359 878 933094