

Как найти партнеров? (3 и 4 гр.)

- **3 группа** – города с однотипным пром комплексом: *Нижекамск и Тюмень – много нефти/газа., Омск, Самара – машины и металлы, Иваново - текстиль*
- Т.о., можно **искать партнеров именно в сообществах по секторам деятельности данных городов**, т.к. большинство населения работает там.
- Различные бонусы для работников таких организаций (скидки, спец. предложения).
- Не забывать о студенческих и молодёжных организациях, где можно быть спикером, гостем, спонсором!

P.S. Приведу пример из «предвыборной борьбы» партии ЛДПР. Перед выборами данная «партия» разъезжает по городам России и раздаёт всякую продукцию со своей эмблемой (футболки, кепки, кружки). Население в России, к сожалению, небогатое, поэтому с удовольствием разбирают и даже дерутся за всё это. В крупных городах такая визуальная реклама может остаться незамеченной, а вот в средних, думаю, самое то. Итог деятельности партии – число избирателей данной партии не уменьшается, а растёт, значит реклама работает. И можно внедрять)