



Вопросы для обсуждения возможного поэтапного взаимовыгодного сотрудничества.

1. Задействование маркетингового сопровождения на реализуемых товарах, услугах, инновациях: «АКЦИЯ!!! Участвуй в проекте «OPEN BAIKAL»!!! Найди на нашем сайте или сайте партнеров проекта по сбыту свой населенный пункт и узнай подробности участия в инновационной программе лояльности с возможностью стать обладателем подарочных сертификатов и многого другого по проекту».

Пояснение: направление «OPEN BAIKAL» планируется к 30% финансированию от стоимости туристического и другого продукта партнерами проекта с 70% дотацией в рамках проекта «OPEN BAIKAL». При использовании в качестве маркетингового бюджета для мотивации конечного потребителя, продвижения туристического, волонтерского и других направлений, с возможностью организации прямой логистики практически из любой страны мира, презентаций партнёров проекта, увеличения другой заинтересованности.

Запланированные инновационные примеры маркетинговых сопровождений:

А) Потребителю товаров, услуг и т.п. по проекту «OPEN BAIKAL» предоставляется возможность регистрации и получения зачислений определенного процента (кешбека) от общей стоимости подарочных сертификатов «OPEN BAIKAL», «Туристических», «Посети телепроекты», «Стань участником тура со своим кумиром» и других, в виде 0,1%, 0,2% и т.п., в зависимости от суммы чека, где по итогам накопления 100% он имеет право по своему усмотрению продать, подарить или воспользоваться сам данным продуктом.

Б) Как пример при франшизном согласовании сотрудничества с партнером проекта по сбыту производится согласованная поставка продукции товаров народного потребления по проекту «OPEN BAIKAL» на сумму 10 млн. рублей. Средняя доходность (рентабельность) производителя на этой группе товара доходит ориентировочно до 20%-30%. Заранее обсуждаем и согласовываем наценку партнера по сбыту, где вместо обычных 30%, выторговываем 10% и ниже, так как такой подход ведет к увеличению суммы чека, трафика, а на недополученную прибыль, получившуюся разницу в 20%-30% (2 млн. руб. – 3 млн. руб.) формируем маркетинговый бюджет, который производитель предоставляет партнеру по сбыту в виде подарочных сертификатов «OPEN BAIKAL», «Туристических», «Посети телепроекты», «Стань участником тура со своим кумиром» и другого.

Благодаря вышеуказанной информации эти сертификаты достаются партнеру проекта примерно в 3 раза дешевле рынка, то есть из своего дохода в 20%-30% (2 млн. руб. – 3 млн. руб.), он тратит около 6%-9% (600 тыс. руб. - 900 тыс. руб.), а оставшиеся подлежат дотации в рамках проекта. Партнер проекта в свою очередь получает возможность использовать сертификаты и другие инновационные продукты в программах лояльности и т.п., как дополнительную мотивацию своих



потребителей для увеличения трафика и суммы чека, благодаря предоставляемому только для партнеров проекта мощнейшему маркетинговому сопровождению, постоянно обновляемому по последним мировым ноу-хау, где это необходимо. Подобная PR-кампания с возможным фокусированием на товары, услуги, инновации проекта «OPEN BAIKAL» уже предварительно одобрена менеджерами и маркетологами многих партнеров. В волонтерском, туристическом и других направлениях уже запланирована логистика в оба направления, где учитывается возврат предыдущих потоков. Индивидуально с каждым человеком, любой национальности и языковой принадлежности, колл-центром проекта, ориентировочно за полгода до поездки, прорабатывается и документально закрепляется выбранный период, график, маршрут и другое необходимое. После чего формируются группы по интересам, возрасту, семейному положению и т.д. Для презентации в маркетинговых целях данный продукт постоянно дорабатывается с участниками проекта и их партнерами. Согласовано значительное увеличение дотационных бюджетов маркетингового сопровождения по проекту, что по предварительно проведенным переговорным компаниям имеет существенную заинтересованность и востребованность.

2. Использование рекламной надписи на реализуемых товарах и услугах: «АКЦИЯ!!! X рублей или X% прибыли идут на проект «OPEN BAIKAL».

Пояснение: в рамках данного направления прорабатывается запуск проекта «OPEN BAIKAL», который создается и функционирует на поступления денежных средств от партнеров проекта и добровольные пожертвования, что может быть презентовано в маркетинговых целях (продукт, инфо о компании, объем поступлений, другое).

В качестве дополнительной мотивации для конечного потребителя предлагается маркетинговый ход в виде рекламно-мотивационной надписи на реализуемых товарах и услугах. Например, столько-то рублей с каждой проданной единицы товара или такой-то процент с прибыли поступает на проект «OPEN BAIKAL». Данные денежные средства идут на частичную или полную компенсацию питания, проживания, логистических и других расходов волонтерского движения.

Любой желающий волонтер может не только поучаствовать в сохранении природы, но и побороться за полное или частичное возмещение своих расходов, а также вознаграждение, просто подав заявку, где будет важна цена и другая возможная заинтересованность для фонда. Также одним из условий для участия желательно предварительное согласие на наличие фото, видео отчета о поездке по участию в экологической акции сохранения природы, высаживанию деревьев, уборки своего участка и другого в формате до и после в личном аккаунте в интернете. В качестве дополнения возможно взаимное размещение рекламы в



социальных сетях и т.п. Таким образом, преумножая мотивацию, дополнительную конкуренцию, положительную динамику и т.п., волонтеры-активисты, соревнуются между собой, удешевляя свои предложения, борются за поездку по проекту и усиливают его популяризацию. Для оптимизации логистики, возможно совмещение с туристическим потоком «OPEN BAIKAL» и другими направлениями по проекту.

Благодаря волонтерскому движению, экологическому направлению, возможности заработать и многому другому, партнерами проекта запланировано совместное развитие, популяризация фонда, максимальное увеличение аудитории, количества подписчиков, привлечение своих и/или партнерских блогерских команд. Далее, при экономической целесообразности, эффективное совмещение продаж с выходом брендов проекта «OPEN BAIKAL» и партнеров на региональную, федеральную, возможно, более масштабную рекламу. Данный вопрос уже обсужден с Продакшн. Предварительно получено принципиальное согласие на возможное сотрудничество и запуск съемок более двадцати видов различного контента по тематике проектов «OPEN BAIKAL». Продакшн прорабатывает схожее предложение по участию в телепроектах и турах со звездами, а также посещение ими проекта для съемок, путешествий, отдыха, встреч с обладателями подарочных сертификатов из РФ, ближнего, **особенно** дальнего зарубежья и многого другого.