



**БУДЬ НА КАРТЕ**

некоммерческая платформа для  
поиска производителей

# **ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В СЕРВИС И НАЧАЛА ГЕНЕРАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПОТОКА**

Для менеджеров по продажам, маркетологов, партнеров, арбитражников  
и тех, кому нужны быстрые и большие деньги

**«Будь на карте»** — некоммерческая площадка для поиска производителей различных товаров и услуг, которая отсеивает посредников и соединяет производителей с их клиентами напрямую. Мы не берем комиссию от продаж с производителей и не участвуем в сделке.

Производители размещаются на картах в карточках товаров каталога БНК и получают заявки напрямую от своих клиентов.

Чтобы отсеять посредников и мошенников, наша система использует деньги. Перед размещением на карте каждый пользователь делает платеж, а после размещения он проверяется ближайшими производителями— если они обнаружат, что он посредник или мошенник, то пользователь блокируется без возврата средств. Таким образом система создает финансовый риск для мошенников и посредников, а **для производителей риска нет**. К тому же, настоящие производители получают возможность удалить с карты недобросовестных конкурентов, чтобы увеличить поток своих клиентов.

Мы не преследуем цели заработка на проекте, **наша цель** — сделать максимально полезный сервис для людей, который помогал бы покупать нужные им товары у проверенных производителей без обмана и мошенничества. Также мы хотим помочь людям открыть свое дело, чтобы вы улучшали качество своей жизни, а у нашей платформы было как можно больше клиентов.

Поэтому проект мы сделали некоммерческим — **благотворительным**. Мы готовы отдать вам **80% ежемесячных платежей производителей** для размещения на карте. Но для этого необходимо сделать несколько простых шагов.

## 1 Подготовьтесь



**Зарегистрируйтесь на сайте [bnk24.ru](https://bnk24.ru) и получите идентификатор в системе —код волонтера (КВ).**

Если производитель или любой пользователь системы использует ваш КВ при оплате, то **80%** от суммы его платежа система начислит вам, а после вы сможете подать заявку на ее получение.

Далее, чтобы начать получать деньги от системы, нужно сделать так, чтобы производители узнали о системе БНК и начали ею пользоваться для генерации потока своих клиентов и применяли ваш КВ при ежемесячных оплатах. Он будет служить им промокодом для получения 75% скидки для уменьшения размера порогового платежа для размещения на карте.

Также вы можете распространять свой КВ для сбора средств (краудфандинга) для своих нужд, проектов, стартапов и т.д.

Пример. Я хочу сделать ремонт в квартире, поддержите мой проект. Сделайте пожертвование в личном кабинете на проекте «Будь на карте» с моим кодом CBFFC5E на любую сумму.

## 2 Тяжело в учении, легко в бою



Изучите раздел сайта для производителей: в нем расписаны **все выгоды** для производителей и их клиентов при размещении на карте.

Изучите видео, где мы рассказываем, как БНК увеличивает эффективность рекламы для производителей за счет их объединения и позволяет сэкономить бюджет.

Изучите раздел для волонтеров: здесь вы ознакомитесь с волонтерской (партнерской) программой проекта, в которой мы и призываем вас поучаствовать.

## 3 Найдите производителей, чьи товары присутствуют в каталоге БНК:



- на форумах (например, beton.ru);
- в чатах (Телеграм, WhatsApp, Viber);
- в поисковых системах (Yandex, Google), ищите тех, кто покупает там рекламу или находится не на первой странице выдачи;
- в социальных сетях (VK, Одноклассники);
- в базах данных;
- на досках объявлений (например, Avito.ru);
- на специализированных сайтах (например, stroyportal.ru);
- на улицеи др.

## 4 Познакомьте производителей с системой поиска



Чтобы у производителя возникло желание сделать платеж и разместиться на карте, он должен совершить переход по ссылке на свои товары в каталоге, увидеть, что его нет на карте в каталоге товаров, и принять решение о регистрации.

**Они могут перейти:**

**Из поиска:**

Например, для совершения первой продажи мы звонили производителям и предлагали зайти в Yandex, вбить в поиске ключевую фразу, по которой БНК на первом месте,—«бетон на карте БНК» или «щебень на карте БНК».

Производитель бетона или щебня переходил по ссылке, которую ему выдавала поисковая система, попадал в каталог, видел других производителей на карте, а себя нет, и дальше спрашивал, как зарегистрироваться и сколько это стоит.

С ростом количества производителей на карте количество запросов в топе поисковых систем вырастет, и производители сами начнут искать КВ, чтобы получить скидку на размещение. Поэтому уже сейчас стоит позаботиться о том, чтобы ваш КВ был доступен для поиска. Мы специально не увеличиваем SEO-трафик на страницы каталога без производителей, чтобы не отпугивать их клиентов.

### **Из чата:**

Напишите в тематическом чате объявление о продаже товара производителя, дайте ссылку на каталог БНК и укажите свой КВ в объявлении. Производитель заинтересуется и перейдет по ссылке, чтобы промониторить конкурентов.

### **Из вашей статьи:**

Напишите качественную статью, используйте в ней хитрые реферальные ссылки с параметрами для автоматизации применения КВ, опубликуйте статью на известном ресурсе, в известной газете или журнале, а производителям дайте ссылку на статью. Скажите, что их потенциальные клиенты переходят по ссылкам из вашей статьи, но их на карте не находят, и предложите им зарегистрироваться.

### **Из вашей рекламы:**

Вы можете купить рекламу на специальных сайтах, чтобы привлечь производителей в каталог, но обязательно следите за тем, чтобы ваши расходы не превышали ваш приход от системы.

### **Отсканировав QR-код со ссылкой:**

Например, для начала вы можете распечатать стикеры с QR-ссылкой на товары производителя в каталоге «Будь на карте» и расклеить их у себя на районе, а потом показать производителям фотографии этих стикеров и сказать, что их потенциальные клиенты сканируют QR-коды, но производителя в каталоге не находят.



А потом можно разместить свой QR на билборде для привлечения внимания еще большего количества производителей.

И так далее.

**Такие действия помогут производителям понять, что вы заинтересованы в привлечении клиентов для них не меньше их самих.**

## **5** Дождмите производителей



Расскажите им обо всех **выгодах** размещения на карте и о том, как ВНК увеличивает эффективность их рекламы за счет объединения. Дайте производителю свой КВ для получения 75% скидki на размещение.

Расскажите им о **простой и быстрой регистрации**, о беззаботном размещении в течение оплаченного периода — не нужны поднятия в списке, все отображаются на карте.

Расскажите, что производитель сможет удалить недобросовестных конкурентов, чтобы увеличить поток своих клиентов. Расскажите о классной партнерской программе, которая будет генерировать для него нескончаемый объем трафика.

### **Внимание!**

На сайт в деморежиме добавлено около 300–400 производителей для тестирования системы и демонстрации возможностей системы производителям. Некоторые из них даже не догадываются, что они размещены.

Мы будем очищать территорию от них в радиусе 50 км вокруг тех производителей, которые оплатят и разместятся на карте.

## Создайте скрипт разговора — закройте возражения производителей



### Можно ли разместиться на карте БНК бесплатно, чтобы попробовать?

Да, можно, в случае если вы готовы на этот период отгружать клиентам товары без оплаты, это позволит нам привлечь огромный интерес к платформе.

Если мы будем размещать пользователей без оплаты, то карта будет заспамлена. Мы не гонимся за количеством, нам важно качество. И у нас нет цели размещать на карте всех подряд, нам нужны производители, которые будут платить и получать пользу от нашего сервиса.

### Есть ли на сайте трафик?

Мы покупаем и привлекаем трафик на страницы каталога пропорционально количеству производителей, размещенных на карте. Если на карте никого нет, то мы не покупаем трафик, чтобы не выкидывать деньги на ветер и не портить репутацию сервиса в глазах ваших клиентов. Хотите, чтобы был трафик—регистрируйтесь, а если его для вас будет мало, можете его купить самостоятельно.

Например, если вы продаете щебень в Красногорске, можете покупать трафик с ключевыми словами «щебень Красногорск». На карте указываются ваши прямые контакты, и клиенты будут связываться с вами напрямую. Просто если вы будете один на карте, то эффективность ваших затрат будет, как будто вы создали свой сайт и привлекаете на него трафик, если на карте будет два производителя, то эффективность вырастет вдвое, три — втрое и т. д. Так вы сможете потихоньку уменьшить свои затраты на рекламу за счет других, а они за счет вас.

### Что за тема с благотворительностью?

Система отдает 80% от ваших платежей нам— волонтерам, чтобы мы привлекали трафик на сайт и увеличивали количество ваших клиентов. Благотворительность нужна для этого.