

# **Маркетинг прямого отклика для малого бизнеса**

**Money Making, или**  
**идеальные**  
**прибыльные**  
**действия**

✓ Иллюзия относительно  
целесообразности действий

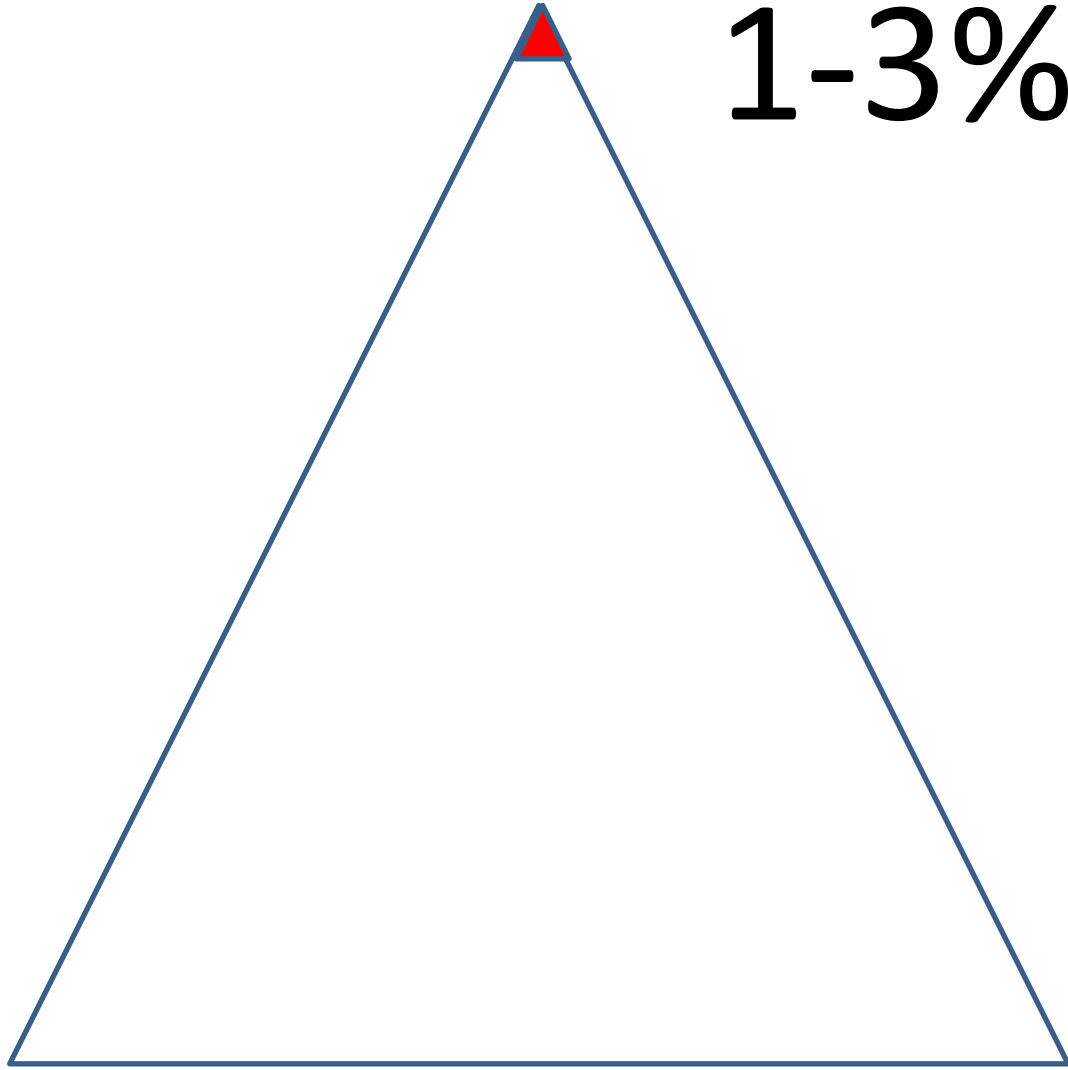
✓ Что такое действия **прямого  
влияния** на прибыль

✓ Правильные или идеальные  
действия

✓ Ответственность-результат-авторитет-ресурсы-правила игры

✓ **Критерии** манимейкингОВЫХ действий

✓ Как делать максимальный результат при минимальных затратах



1-3%

97% наших действий к деньгам не приводят.

Даже если мы будем трудиться как пчелы, вкалывать как рабы на галерах, не факт, что мы озолотимся. Почему так?

**Практически каждый из нас  
время от времени  
визуализируют свои мечты.**

Чтобы избавиться от чувства  
вины многие начинают  
интенсивней трудиться.

Но желаемого результата всё  
нет.



Зачем Вы сюда пришли?

Из-за **чувства вины?**

Как олигархи сделали  
состояние?

Наворовали у простого  
народа?

Им просто повезло?

Везение – это серия точно,  
буквально математически  
просчитанных действий.

Выверенные шаги – это и  
есть манимейкинг.

Айн Рэнд писала, что бизнесмены воплощают абстракции в материальном мире.

Всё, что нужно бизнесмену — это план **конкретных** действий.

**План не должен отдавать  
абстрактностью.**

Не «сделать свой сайт-одностраничник» – а «найти площадку с 10% конвертацией».

Не «запустить директ» — а «получать по 100 кликов в день».

Идеальные действия

=

**max** результата при  
**min** усилий и ресурсов

# Правила

Вы это **уже делали**, поэтому точно знаете, что будет такой-то результат



Вы **умеете** это делать хотя-  
бы на 3+

Вы это можете сделать **прямо**  
**сейчас**

(то есть очень быстро по  
времени)

**Манимейкинг – это система действий, которые влияют на приток действий.**

# Активировать свои личные контакты и продать

(девушка, работавшая в рекламном агентстве,  
прозванивает своих бывших клиентов и продает  
им новые рекламные услуги уже своего РА)

# Сделать

## ДЕКОМПОЗИЦИЮ

(чтобы в следующий месяц сгенерить,  
например 1 млн.р. нужно: 10 продаж по  
200.000 рублей с маржой в 100%)

# Составить хороший «компред», прозвонить и разослать

(у всех на белой бумаге, а у Вас на перфорированной, ароматизированной (обожженной) и разноцветной)

**Продать что-либо  
текущим клиентам**  
(это то, что ненавидят делать  
продавцы)

# Продать без скидки

(для клиента скидка – это просто ритуал, а  
для Вас – это убить свой бизнес)



# Вернуть ОТКОЛОВШИХСЯ КЛИЕНТОВ

(«Это отдел качества. Что Вас не устраивало в обслуживании?»)

**Запустить «ИНСТУ»**  
**(без комментариев)**

**Запустить контакт  
или фейсбук  
(без комментариев)**

**Запустить**  
**контекстную рекламу**  
**на поиске, РСЯ и**  
**КСМ** (минимум 3,5 р./клик)

# Сделать лендинг за СВОИ

(бесплатно на 14 дней, домен- 49  
р./год+ [www.hostinger.ru](http://www.hostinger.ru) -35 руб.  
на 1 год + на бесплатном  
ворпрессе)

**Поднять конверсию  
за счет АБ-теста  
(заголовок, цена, призыв к  
действию, текст, картинка)**

Добавить онлайн-  
консультанта или  
CALLBACKHunter

# Внедрить системы аналитики

(не лайф-интернет, а Яндекс-  
метрику)



# Собрать обратную связь с клиентов

(в живую встретиться с клиентами  
несмотря на пробки)

**Пройтись по 5 -20 самым  
лояльным клиентам с  
предложением расширения  
сотрудничества  
(в этом и есть весь смысл прямого  
маркетинга)**

# Внедрить реферальную систему

(символические подарки за  
рекомендацию, 50/50)

**Определить время  
отклика на заявку  
(быстрые поедают медленных)**

**Определить  
количество  
ПОТЕРЯННЫХ ВЫЗОВОВ  
(пропущенный звонок – клиент уже  
остыл)**

**Протестировать все  
формы захвата  
(форма, кнопка, причина  
оставить контакт)**

**Посмотреть 100  
посещений на веб-  
визоре, написать**

**ВЫВОДЫ**

(как скролят, где останавливаются,  
когда покидают сайт)

**Протестировать  
верстку на всех  
браузерах,  
устройствах и  
разрешениях**

**(проблема на Internet Explorer)**



Проверить сайт и  
материалы на  
грамматику и  
пунктуацию  
(режет глаз)

**Прослушать звонки,  
сделать выводы  
(Аллё, чё, нет)**

**Составить скрипты,  
записать свои  
эффективные  
примеры звонков  
(попытка взять имя, адрес и  
причину перезвонить)**

# Запустить акцию и сделать её анализ

(банальные:  $1+1=3$ , в 5 раз дороже и  
будет бесплатно, только сейчас скидка  
50%)

**Посчитать  
конверсию из  
просмотров в клики**

Посчитать  
конверсию из  
трафика в обращения

Посчитать  
конверсию из  
обращений в оплаты

**Посчитать  
конверсию в разрезе  
по каналам и  
продуктам, составить  
отчет**



**Посчитать цикл  
сделки (от первого контакта  
до момента оплаты)**

Посчитать средний  
ЧЕК (общий и в разрезах на  
продукты, каналы и  
менеджеров)

# Посчитать стоимость

## лида

(общий и в разрезах на  
продукты, каналы и  
менеджеров)

# Посчитать стоимость клиента

(общий и в разрезах на  
продукты, каналы и  
менеджеров)

Создать таблицу  
рекламных площадок  
и источников трафика  
(нужно 1000 площадок)

**Организовать  
партнерские продажи  
(обычные конверты, звонки,  
личные встречи)**

# Запустить товар- ЛОКОМОТИВ

(у клиента должно сложиться  
мнение, что он Вас наколол)

# Запустить модель ОПЦИЙ

(продажи в разных комплектациях  
как на авто)



**Запустить  
сопутствующие  
ТОВАРЫ (аксессуары,  
расходники, мелочи)**

Начать собирать  
контакты всех  
клиентов и  
обращений в базу  
(без базы клиентов мало, что  
вообще можно сделать в  
маркетинге)

Начать собирать с  
КЛИЕНТОВ КОНТАКТЫ ПО  
РЕКОМЕНДАЦИЯМ  
(как у пылесосов)

**Начать поздравлять  
клиентов с днем  
рождения и  
праздниками**

**(12 открыток в год каждому клиенту)**

Внедрить IP-  
телефонию (видеть  
потери, запись и аналитика  
разговоров)

[zadarma.ru](http://zadarma.ru)

# Внедрить CRM

(карточки клиентов, задачи,  
следующие шаги)

**Снять продающее  
видео**

**Найти лучших  
поставщиков по  
соотношению цена-  
качество-условия**



**СНИЗИТЬ  
себестоимость  
изделий за счет  
производства  
(компоненты из Китая)**

**СНИЗИТЬ  
себестоимость за  
счет логистики  
(ПЭК, попутки)**

# Упаковать франшизу

(пиццы или пиццерии)

**Определить  
бесполезные  
рекламные затраты**  
(сразу же убрать эти бессмысленные  
баннеры на дорогах)

**УВОЛИТЬ  
беспользньх,  
ненужньх, «полное  
депутат» сотрудников  
(знак свыше)**

Устроить распродажу  
по схеме закрытой

**Выступить на  
профильных  
выставках и  
конференциях и  
продать со сцены  
(как соковыжималки)**

**Собрать пакет  
ПОЛЕЗНЫХ  
материалов и  
ОТПРАВИТЬ клиентам  
(по их отрасли)**



Определить самых  
важных клиентов,  
поблагодарить и  
уведомить о VIP-  
обслуживании  
(как у Сбера)

**Собрать и упаковать  
10 крутых кейсов  
(было-стало)**

**Пойти и продать  
лично с более  
высоким средним  
чеком  
(будет очень страшно)**

Сегментировать базу

Прописать  
отдельные цепочки  
касаний по сегментам

**Оформить выкладку  
для импульсных  
покупок**

# Внедрить план

# продаж

(обычный листок с зачёркиванием  
цифр)

Устроить  
соревнование между  
менеджерами  
(Maserati и Тайланд)



**Устроить  
соревнование между  
клиентами  
(самый большой чек)**

Обустроить офис и  
входную группу

Провести супер-  
фотосессию  
продукции

**Провести  
фотосессию офиса и  
сотрудников**

Сделать крутые  
подарки VIP-клиентам

**Поехать на встречи в  
регионы**

**Открыть доп. офисы  
в других городах**

Тратить на рекламу  
больше, чтобы был  
дисбаланс клиентов



**Внедрить  
премиальный  
продукт  
(золотой унитаз)**

**Внедрить регулярные  
правильные  
планерки и  
совещания  
(тупо в 9.15 и в 17.45)**

# Организовать зону отдыха для сотрудников

(попугай, минигольф, теннисный  
стол, курилка)

**Организовать  
клиентскую зону**

**Сделать раздатку для  
КЛИЕНТОВ  
(человеческим языком)**

**Отредактировать под  
себя 300 продающих  
заголовков**

**Внедрить дедлайны и  
прогрессирующие  
цены**

Научиться финалить