

# **Система 5П: Как настроить стабильный и предсказуемый поток клиентов в любой бизнес**

**(Откровенная и грязная правда о том, почему большинство маркетинговых воронок проваливается и сжигает рекламный бюджет...**

**... и почему нельзя построить стабильный и успешный бизнес без этого)**

Если хочешь, чтобы твой бизнес больше никогда не игнорировали, а ты смог побеждать конкурентов, даже если у тебя нет большого авторитета, больших рекламных бюджетов и больших регалий, то обязательно прочти этот текст.

У меня для тебя горькая правда:

**Успех твоего бизнеса и твой доход зависят только от тебя.**

Он зависит от твоего умения делать успешные маркетинговые кампании и привлекать новых клиентов в твой бизнес.

Не от того, насколько ты мотивирован.

Не от того, какие у тебя крутые "декларации".

Не от твоих желаний и амбиций.

Даже не от того, насколько крут твой продукт или от того, сколько у тебя дипломов и сертификатов.

**Твой доход и успех зависят от того, как твой маркетинг конвертирует**

Точка.

Если у тебя есть 100% уверенность, что - *(неважно что случится)* - ты всегда сможешь привести толпу новых клиентов в свой бизнес в любой день недели - твоя жизнь удалась.

Нет?

Тогда **каждый день ты рискуешь провалом.**

Ты можешь игнорировать этот факт.

**Или ты можешь прочитать эту короткую книгу  
и быть уверенным, что твой бизнес  
и твоё будущее в абсолютной безопасности.**

Я знаю, что каждый день тебя атакуют новые “маркетинговые тактики”.

Особенно, если у тебя уже есть клиенты.

Скорее всего, тебе постоянно присылают сообщения разные маркетологи, которые предлагают свои “проверенные” решения.

Новые воронки.

Продвинутые чатботы.

Геймификации.

Или просто... куча дешёвого трафика, подписчиков, посетителей на вебинары...

И глубоко внутри ты знаешь - *это не ответ.*

Тебе надо что-то ещё.

Так что - да. Мы в этой книге расскажем тебе правду, о которой ты не услышишь больше нигде.

Мы расскажем тебе о маркетинговых кампаниях и воронках то, что тебе не скажут другие маркетинговые эксперты, которые хотят продать свои услуги, на которые не дают никакой гарантии. *(Хуже, если они дают гарантию... Удачи в возвращении своих денег!)*

**Но мы должны тебя предупредить...**

Методы, о которых мы расскажем тебе в этой книге - слегка необычные.

И это НЕ простая методика.

Она потребует от тебя немного работы.

Она потребует от тебя серьёзного отношения к своему бизнесу.

И она потребует, чтобы ты относился к своему бизнесу как к... хм... к бизнесу! Серьёзное отношение. Серьёзные амбиции. И серьёзное желание построить что-то, что будет привлекать довольных клиентов, давать им хороший продукт и делать что-то, что просуществует долго.

А не *“по-быстрому срубить пару десятков тысяч рублей и свалить”*.

Мы про развитие хорошего бизнеса.

С благодарными клиентами, которые благодарят тебя за твой продукт.

И про стабильный и предсказуемый поток новых клиентов так долго, как тебе захочется.

### **Но давай сначала познакомимся.**

Мы - это Дэн Кидд и Алекс Ренд.

И мы специалисты в том, что называется *“эмпатический маркетинг”*.

Это когда ты не используешь всякие манипулятивные тактики *“настоящих продавцов”*. При этом продаёшь на большие суммы. И остаёшься лучшим другом для своего клиента.

За последние несколько лет мы написали буквально тысячи е-мэйлов для клиентов и наших собственных бизнесов, которые принесли более 100,000,000 дополнительной прибыли. И это в самых конкурентных нишах Рунета. Таких, как заработок в интернете, личностный рост, здоровье, MLM и т.д.

Возможно, тебе даже приходилось читать наши тексты или участвовать в запусках, которые мы разрабатывали для наших клиентов.

И в этой книге мы расскажем брутальную правду.

О том, почему...

## Большинство “новых” маркетинг-решений не сработают без пары критичных вещей.

Мало кто тебе об этом расскажет.

Особенно “признанные эксперты по бизнесу”.

По двум причинам:

1. Мало кто из них это знает и понимает.
2. Это слишком сложно, чтобы продать тебе их “невероятную” услугу или коучинг. Потому что если они начнут тебе об этом рассказывать... что ж... Легче найти 100 простаков, которые купят их сладкие обещание, чем реально развивать хорошие бизнесы, правда?

Тогда, если мы поняли друг друга, то перейдём к делу...

Крайне важная цитата:

*“У тебя есть реальный бизнес только, если у тебя есть система, где ты можешь заплатить за привлечение клиента”.*  
- **Тодд Браун**, один из топовых маркетологов мира.

Иными словами, если твой бизнес не основан на системе, где ты можешь спокойно платить за привлечение клиента, то этот бизнес в огромной опасности.

Сейчас многие ставят в своём бизнесе не на это.

Они ставят на лэндинги.

Они ставят на хитрые воронки.

Они ставят на запуски.

Или ещё хуже - они ставят на то, что партнёры будут приводить к ним клиентов.

Или даже на бесплатные методы, типа SEO и органического трафика.

Но всё это имеет один большой недостаток.

**Ты не можешь контролировать свой бизнес,  
если привлечение клиентов зависит не от тебя.**

В последнее время появилось много способов “*сделать маркетинг быстро*”.

Запустить маркетинговую кампанию стало проще простого.

Раньше, чтобы придумать воронку или кампанию, тебе надо было мучаться месяц. Контактировать со всякими дизайнерами, если не умел в технические моменты.

Сейчас?

Ты можешь запустить воронку или лендинг за 1 день.

Но, как не парадоксально, именно поэтому всё больше и больше бизнесов страдает от отсутствия предсказуемого и постоянно потока новых клиентов. Ведь, если всё так просто, то все так делают. А значит, это перестает работать. Плюс, даже если у тебя вдруг получится сделать поток клиентов сейчас, то тебя легко скопируют сотни других бизнесменов. Любую фишечку и любую тактику можно скопировать за день.

Так что это не выход, если хочешь построить стабильную систему привлечения клиентов.

К тому же, в таком маркетинге в стиле Доширак есть ещё одна большая опасность.

**Получить качественного лида сейчас –  
становится все дороже и дороже.**

Ведь, если все делают тоже самое и гонят трафик на похожие воронки, то они конкурируют между собой. А значит все трафик-площадки вроде Facebook, Вконтакте, Instagram или Google с Яндексом будут повышать цену за клик и цену за клиента.

И это не закончится.

Потому что бизнесмены будут вкладывать всё больше и больше денег, чтобы остаться на плаву.

Уже сейчас рекламные бюджеты начинаются с сотен тысяч рублей.

Так что, “быть как все” – не выход.

### **Получение первой продажи – самое сложное в бизнесе**

Есть такой большой образовательный бизнес под названием Agora Publishing.

Они зарабатывают на продаже печатных оффлайн-рассылок по самым разным темам и в самых разных нишах.

Этот бизнес зарабатывает **более 100 миллионов долларов в год**. Настоящий зубр. Плюс они нанимают и хорошо платят самым звёздным и эффективным копирайтерам в мире. 99% копирайтеров мечтает попасть туда на работу.

Но знаешь, в каком отделе работают лучшие из лучших копирайтеров?

**В отделе по продаже первого продукта.**

В отделе по привлечению клиента.

Потому что это – самое сложное и самое дорогостоящее занятие.

У тебя может не быть таких оборотов, но тоже самое верно и для тебя.

Особенно, если у тебя хороший продукт или услуга.

Ведь как только ты привлёк клиента на первую покупку, то при хорошем продукте он будет покупать у тебя снова и снова, правда?

Поэтому наша задача:

**Основные наши усилия бросать на привлечение клиента.**

Так, чтобы это было выгодно.

И так, чтобы это было системно и предсказуемо.

Поэтому мы создали целый процесс – протокол – который настроит всё твоё привлечение клиентов.

Это не просто воронка, которая сработает сегодня, принесет пару тысяч долларов и перестанет работать.

Это система, вокруг которой будет строиться весь твой бизнес.

Когда ты не будешь думать, как тебе построить маркетинг.

А будешь думать: “Как мне тратить больше денег на привлечение людей в эту систему?”

Потому что ты точно будешь знать: на каждый вложенный рубль в эту систему тебе будет возвращаться больше.

Эта система состоит из 5 частей.

И если у тебя сейчас не получается стабильное привлечение клиентов в твой бизнес, то **проблема в одном из этих 5 элементов**.

Давай их разберём.

Это система 5П:

1. Подготовка
2. Привлечение
3. Подписка
4. Продажа
5. Приятельство

Теперь о каждом из элементов по-порядку.

## **1. Подготовка**

Самое важное правило этой системы основано на древней истине продаж:

***"Хватит говорить мне о своей газонокосилке.  
Расскажи о моём постриженном газоне".***

Очень многие делают ошибку, игнорируя это правило.

Они рассказывают о своём продукте/услуге, о преимуществах, о плюсах и элементах. Вместо того, чтобы рассказать о результате, который получит клиент.

И даже если ты совсем не умеешь продавать, то продажа всё равно будет случаться, если...

Ты знаешь, чего хочет твой клиент

Один из топовых копирайтеров на планете – Даг Д'Анна. И однажды я услышал от него фразу, которая до сих пор со мной всякий раз, когда мы разрабатываем системы продаж для наших клиентов.

Вот:

*"Копирайтинг – это не построение моста от твоего продукта к твоим клиентам. Это построение моста от твоих клиентов к твоему продукту".*

Только эта фраза может стоить миллионы и миллионы долларов.

Более того, как ты думаешь, о чём говорят лучшие маркетологи мира, когда собираются за одним столом и их никто не видит?

Думаешь, о новых манипулятивных техниках?

О каком-нибудь боевом НЛП?

Так пусть тебе ответит копирайтер по имени Дэвид Дойтч, человек, который продает на сотни миллионов долларов своими текстами и рекламами:

*"Мы говорим о клиентах. Мы говорим о том, что услышали от них. Какими именно фразами и словами они рассказывают о проблеме. О новостях и событиях, которые влияют на них. И как это можно использовать в рекламе".*

Да, многие говорят о важности "аватара клиента".

Но то, что входит в систему 5П идёт на уровень выше.

Потому что это не про демографию. Не про "мой клиент – это мужчина в возрасте 25-45 лет, с доходом таким-то, женат, двое детей".

Нет.

В нашей системе мы уделяем внимание поведению, а не демографии.

Сегодня у меня к тебе любопытный вопрос:



## Как ты думаешь, что самое важное для агента ФБР?

Или любого другого детектива, который расследует убийства?

Возможно, это умение быстро бегать, чтобы догонять преступников?

Или навык стрелять с двух рук, чтобы как в “Матрице” в одиночку справляться с целыми бандами?

Или умение попадать в цель с больших расстояний?

А может, достаточно того, чтобы круто врывать в квартиры, выбивая дверь с ноги и крича: “Всем на землю, это ФБР!”?

Ведь именно такие сцены показывают нам в фильмах.

Экшн. Перестрелки. Драки.

Но есть кое-что, что намного важнее всех этих навыков вместе взятых – это умение составлять психологический профиль преступника.

Кто он? Как он думает? Чем занимается? Каким будет его следующий шаг?

Другими словами – знать его лучше, чем он сам.

И это лучший способ поймать его.

В бизнесе – тоже самое.

Мы составляем "криминальный профиль" клиента.

Чего он боится? Что его бесит каждый день? Что у него болит? Что он уже пытался сделать для решения своей проблемы? На кого он злится? Кого или что винит в своих проблемах?

## 2. Привлечение

Когда мы точно знаем, кого хотим привлечь...

... теперь этого человека надо привлечь!

Лучшим оружием в данном случае являются промо-посты в соцсетях.

### **Соцсети дали нам оружие, которого не было раньше.**

ВКонтакте, в Facebook, в Instagram мы можем показывать нашу рекламу почти любому человеку. Если ты знаешь, кого ты хочешь видеть среди своих клиентов, то легко можешь настроить рекламу так, чтобы её видели только эти люди.

Но что писать в самих рекламных постах?

Ты можешь использовать два типа постов.

Короткий и длинный.

У короткого поста цели три:

**1. Привлечь внимание.** (Когда у тебя хорошее предложение и достаточно его всего лишь показать человеку, чтобы он перешёл на страницу)

**2. Продажа продукта, который люди УЖЕ хотят и который они готовы купить.** (Если у тебя продукт, который человек уже ищет и готов купить, то часто короткого поста достаточно)

**3. Количество.** (Этот пост позволяет получить много дешевых кликов, но качество этих кликов будет хуже)

### **Но, что если твой клиент не готов купить прямо сейчас?**

Тут нам на помощь приходят промо-посты подлиннее.

300-450 слов.

И здесь наша формула: **развлечение + обучение + продажа.**

Если ты объединишь все эти три элемента в одной рекламе, то человек не будет это считать рекламой нахальной.

**Развлечение:** эмоции, истории, юмор.

**Обучение:** дай человеку полезность.

**Продажа:** призыв к действию.

### 3. Подписка

Теперь человек готов к тому, чтобы подписаться на тебя и перейти в твою рассылку.

Именно эта страница определяет КТО будет твоим подписчиком. Достаточно совершить ошибку и весь твой маркетинг крашнется, потому что твои подписчики не будут твоей целевой аудиторией.

И здесь главное:

**Не гонись за конверсией!**

Знаю, звучит провокационно.

Все говорят, что чем выше конверсия подписной страницы - тем больше продаж будет на выходе.

Так ли это?

Нет.

Смотри, мы живём далеко не в идеальном мире. И не каждый посетитель сайта – наш идеальный клиент. Поэтому пытаюсь привлечь всех – мы можем потерять именно своих людей. Не зря ведь говорится: “За двумя зайцами погонишься – ни одного не поймаешь”. Это главный закон подписных страниц.

Даже если брать в расчёты только твою целевую аудиторию – не все станут твоими клиентами. И ещё меньше людей станут твоими идеальными клиентами.

Нет, я не говорю, что идеальных клиентов мало. Их достаточно.

Просто среди любой аудитории есть большая прослойка тех, кто не принесет тебе ни копейки.

И суть нашей подписной страницы - не получить максимальное количество подписок.

**А отфильтровать тех, кто нашим клиентом НЕ является.**

Как?

Текстом.

Расскажи в тексте, кому твоя бесплатность подойдет.

И оттолкни тех, кому она точно никак не подойдет.

#### **4. Продажа**

Теперь, когда мы собрали наших идеальных клиентов в одной месте – самое время им продать!

Как?

Правильным копирайтингом.

**И здесь худшее, что ты можешь сделать –  
это сильно сократить свой текст.**

Здесь я хочу познакомить тебя с очень крутым мужиком.

Зовут его Кен МакКарти.

Насколько нам сейчас известно, это один из первых людей, который начал продавать что-то в интернете.

Он был одним из 4-5 сумасшедших, которые сидели за одним столом и думали, можно ли вообще как-то использовать интернет для заработка денег.

Он был одним из немногих, кто верил в потенциал интернета.

И он до сих пор предсказывает многие тренды.

Стоит послушать его, правда?

Так вот, в одном из курсов Кен говорил о "правиле 5%".

**5% любой аудитории в любой нише готовы покупать всё подряд.**

Это гиперпокупатели.

Они держат в руках бабло и только ищут, куда бы их потратить.

Если у тебя "обычный" продающий текст, то достаточно его лишь показать этим людям - продажа состоялась.

Но...

Есть ещё 10%-25%, которые сомневаются.

Они могут относиться со скепсисом.

Они могут откладывать покупку на потом.

Они могут выбирать, какой продукт лучше.

**И эта аудитория в 2-5 раз больше,  
чем аудитория гиперпокупателей в твоей нише.**

Большинство людей продают только гиперпокупателям.

Они сляпывают на коленке обычный шаблонный текст или стандартный лэндинг и гонят на него, кучу трафика, пытаясь отфильтровать эти 5%.

Знаешь, в чем тут проблема?

Их две:

(а) Тебе нужно либо самому уметь гнать **ОЧЕНЬ** много трафика. Либо платить кому-то **БОЛЬШУЮ** часть своей прибыли, чтобы он гнал тебе трафик.

(б) Эти 5% очень быстро заканчиваются. И тогда у тебя остается куча расходов, но почти нулевые доходы.

И бизнес накрывается.

Поэтому я бы целился именно в те 10%-25%, которые сомневаются.

И убеждал именно их в своем тексте.

Такой подход даст тебе широченную улыбку на твоём лице, когда увидишь цифры продаж.

Потому что в длинном тексте ты можешь проработать больше убеждений и возражений своих клиентов.

## 5. Приятельство

Но что делать с теми, кто всё равно не купил даже после твоего убойного продающего текста?

Отказаться от них?

Выгнать?

Нет.

Мы не отпускаем всех остальных потенциальных клиентов а вовлекаем их в наш маркетинг. Мы продолжаем с ними общение, выстраиваем отношения, соблазняем нашим бизнесом и покоряем их сердца.

Даже если прямо сейчас им не нужен твой продукт – они купят его сразу же, как только у них появится эта потребность. Тебе не придётся снова платить за рекламу. Тебе не придётся снова биться с конкурентами. Тебе не придётся снова пробиваться под их анти-рекламными радарами и пытаться привлечь их внимание. Всё это время они будут рядом и будут ждать момента, когда им понадобится твой продукт.

Что же мы с ними делаем?

Ответ: ежедневная рассылка.

**Хорошая рассылка может продать твой продукт даже при отстойном продающем тексте.**

Но здесь важно:

(1) *Писать достаточно часто.* Я рекомендую каждый день.

(2) *Писать по-разному.* Бить в разные точки, рассказывать о разных преимуществах, продавать по-разному. Иначе один и тот же текст или шаблон письма очень быстро приестся и перестанет работать.

(3) **Писать интересно.** Если у тебя есть один шаблон письма, который ты постоянно шлешь, то люди очень быстро заскучают и просто станут тебя игнорировать.

Если ты делаешь свою рассылку по этим трем правилам, то происходит очень интересная ситуация:

**Твои письма работают как куски твоего продающего текста.**

И человек переходит на текст уже с желанием купить.

Так что даже если там слабый текст или нет текста вообще - не беда.

Продажа все равно случается.

Хорошая новость, если ты не слишком хорош в копирайтинге.

Потому что здесь ты больше показываешь свою личность, чем пытаешься продать.

Окей, теперь ты знаешь все 5 элементов системы привлечения клиентов.

Настрой её правильно - и тебе останется лишь...

**Заливать трафик в неё!**

Причём, ты будешь делать это абсолютно спокойно.

С полной уверенностью, что каждый вложенный в рекламу рубль вернётся многократно.

Есть ещё детали.

И если ты хочешь с ними ознакомиться, то тут мы упомянем нашу систему "Большой Куш 2.0".

Это система, где мы обучаем и даём проверенные шаблоны к каждому из 5 элементов.

Этот курс станет твоей личной библией продаж, которая будет рядом с твоим рабочим местом.

## **ВСЕГДА!**

И перед продажей любого продукта, в любой нише – ты будешь уверен, что заглянешь в этот курс и сможешь навалить любому конкуренту.

У тебя будет уверенность, что ты всегда можешь получить стабильный поток продаж и клиентов. Более того, ты сможешь передать это знание своим детям, чтобы и они могли получить от этой жизни всё.

Хочешь подробности?

Пожалуйста:

<https://www.marketingheroes.ru/bolshoj-kush-2/>

Успехов!