

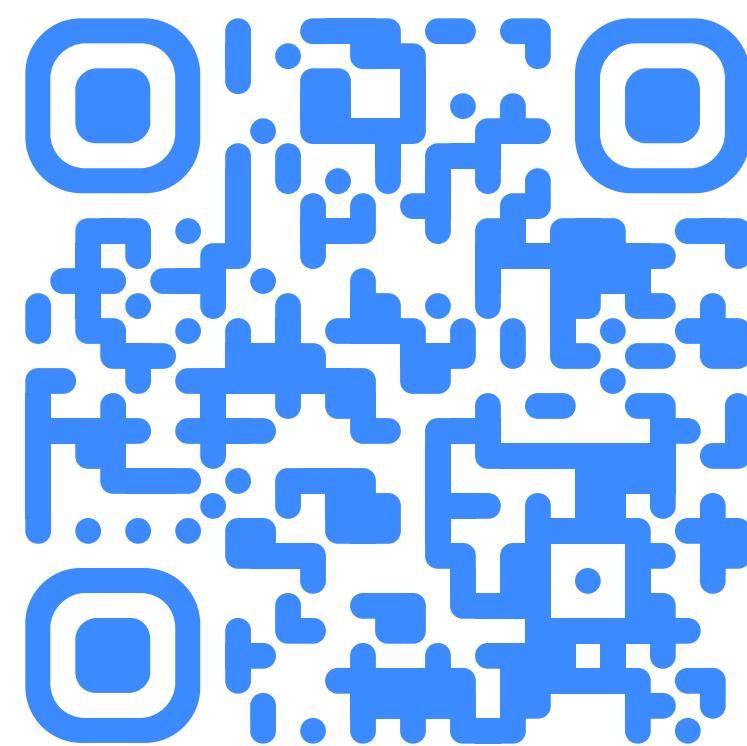
3

17 МЕТОДОВ

17 МЕТОДОВ

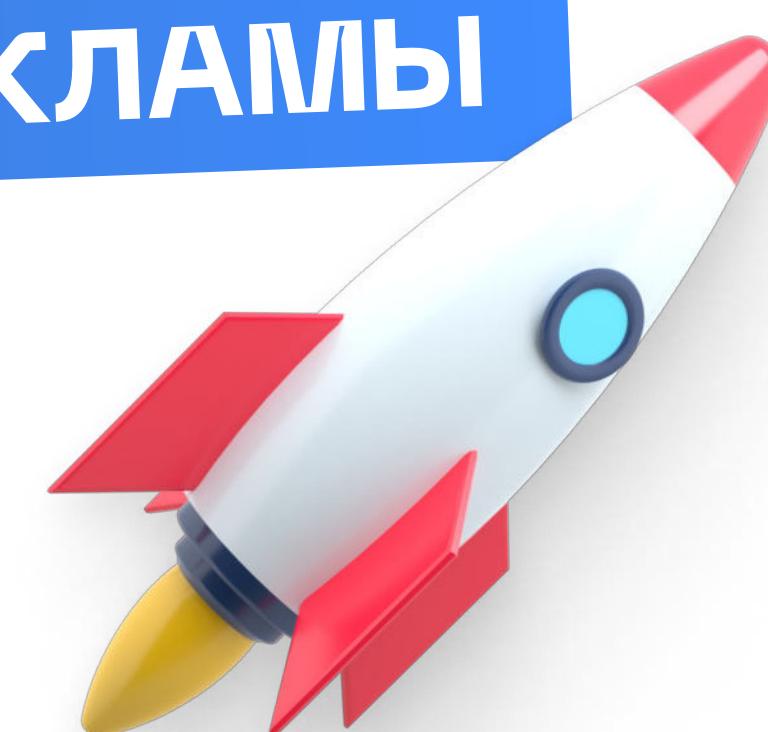
17 МЕТОДОВ

1



КАК ПРИВЛЕКАТЬ  
ЕЩЁ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ  
В 2025 ГОДУ

БЕЗ РЕКЛАМЫ



Александр Деф  
Дизайнер-маркетолог



## Привет,

Меня зовут Александр, и за последние 3 года я с командой разработал десятки сайтов с рекордными показателями конверсии до 30% и выходом двух сайтов в ТОП-5 по SEO.

### Знаю, как продать ваш товар/услугу

- ✓ 4.1% Средняя конверсия моих сайтов
- ✓ 90% проектов сдал раньше срока
- ✓ 4 часа – время вашего участия в проекте
- ✓ 30 дней – среднее время окупаемости сайта

## Давайте договоримся

Ни один из этих методов не приведёт вас к горам золота, но при комплексном подходе поспособствует росту бизнеса. Если вы серьёзно нацелены развивать проект, вы должны более внимательно подходить к маркетинговым стратегиям. Просто выполнить несколько из этих пунктов в любом случае будет недостаточно.

### Молниями оценил эффективность подходов



Эффективно, результат сразу,  
работает круто, проверенно



Работает, как дополнение к  
более мощным инструментам



Сработает но через время и не  
гарантированно эффективно

## **Начнём от общего к частному. Эффективные методы развития бизнеса включают в себя:**

- **Сайты с хорошим SEO** — помогают привлечь клиентов, с помощью поисковых систем, без затрат на рекламу.
- **Сетевой маркетинг** — участие в мероприятиях и выставках позволяет наладить контакты и расширить клиентскую базу.
- **Контент-маркетинг** — создание полезного контента укрепляет доверие к бренду и привлекает целевую аудиторию.
- **Социальные сети** — активное присутствие в соцсетях способствует взаимодействию с клиентами и продвижению акций.

Узнай, как получить идеальный вес  
и оставаться в нём навсегда

## БЕЗ ДИЕТ, ЧУВСТВА ГОЛОДА И ИЗНУРИТЕЛЬНЫХ ТРЕНИРОВОК

на личном наставничестве с Данилом

Запишишься на индивидуальный разбор твоей ситуации и узнай,  
как достичь результата, учитывая особенности твоего организма,  
а также

- Чек-лист: как в 5 шагов сбросить до 3 килограмм за 1 месяц
- ТОП-10 продуктов, от которых ты полнеешь

Записаться на разбор

Заметные результаты  
уже через две недели

МЕМЫХ ПАРАМЕТРОВ СВОЕГО ТЕЛА,  
СТАЛОСТИ И ВЕРНІ ОСАНКЕ ПРЕЖНІЙ ВІД

Чтобы привести себя в форму, если



Плохое состояние  
кожи, волос, отёки



Ухудшение осанки и  
малая подвижность

МЕТОД №1



## Создание сайта

Привлекает новых клиентов, в том числе пассивно

Участвует в воронке продаж

Продаёт продукт

Рассказывает о вас

## Классика бизнеса — наличие продающего сайта

Чаще всего для продажи чего-то конкретного достаточно хорошо проработанного по смыслам сайта на «Тильде». Если проект тяжелый, как интернет-магазин, то лучше кодить вручную. Так или иначе, сайт в 2025 году по-прежнему остаётся сильнейшим инструментом прогрева лидов.

МЕТОД №2 ⚡⚡⚡

## Нетворкинг

Профессиональные связи

Генерирует сарафан



### Расширяем деловые связи и ищем партнёров

Нетворкинг способствует расширению контактов, что открывает доступ к новым клиентам и партнёрам. Установление связей с профессионалами помогает находить инвесторов и получать ценные советы, что значительно ускоряет развитие бизнеса.



Если будете посещать открытые мероприятия, обязательно общайтесь с людьми, спрашивайте, чем они занимаются, и рассказывайте о себе. Хорошим дополнением будет раздавать в конце общения визитки. Только не нужно пихать их всем, это *не площадка для рекламы, а место для знакомств*. Можете использовать TenCard — брендовую электронную визитку от TenChat.



МЕТОД №3



## Проведение семинаров и вебинаров

Повышает лояльность

Поднимает статус

Генерирует сарафан

### Поднимаем свой статус в бизнес-комьюнити

Добавить в описание профиля «выступал спикером на каком-то мероприятии» — всегда круто. Даже если это локальное мероприятие с 10-ю основателями малого бизнеса, это добавит вам статусности, и люди автоматически будут воспринимать вас как эксперта, а не шарлатана.

МЕТОД №4 ⚡⚡⚡

## Приключение инфлюенсеров

Повышенное доверие к вам

Делает вас популярнее в медиа



### Привлекаем лояльность молодой аудитории

Интересный момент: этот способ либо совсем не для вас, либо самый подходящий для вас, нужно смотреть по ситуации.

Например, если вы развиваете сеть салонов красоты, то реклама блогера по уходу за собой будет очень актуальна, а её преимущество в том, что к вам сразу приходят люди, доверяющие вам, ведь вас прорекламировал их любимый блогер, они доверяют ему, значит, и вам.



Если вы продаёте металлургию, закупать рекламу у человека, снимающего развлекательный контент для детей, не лучшая идея, даже если у него 200+ млн подписчиков.

МЕТОД №5 ⚡⚡⚡

## Блог на сайте

Повышает SEO

Удерживает пользователей

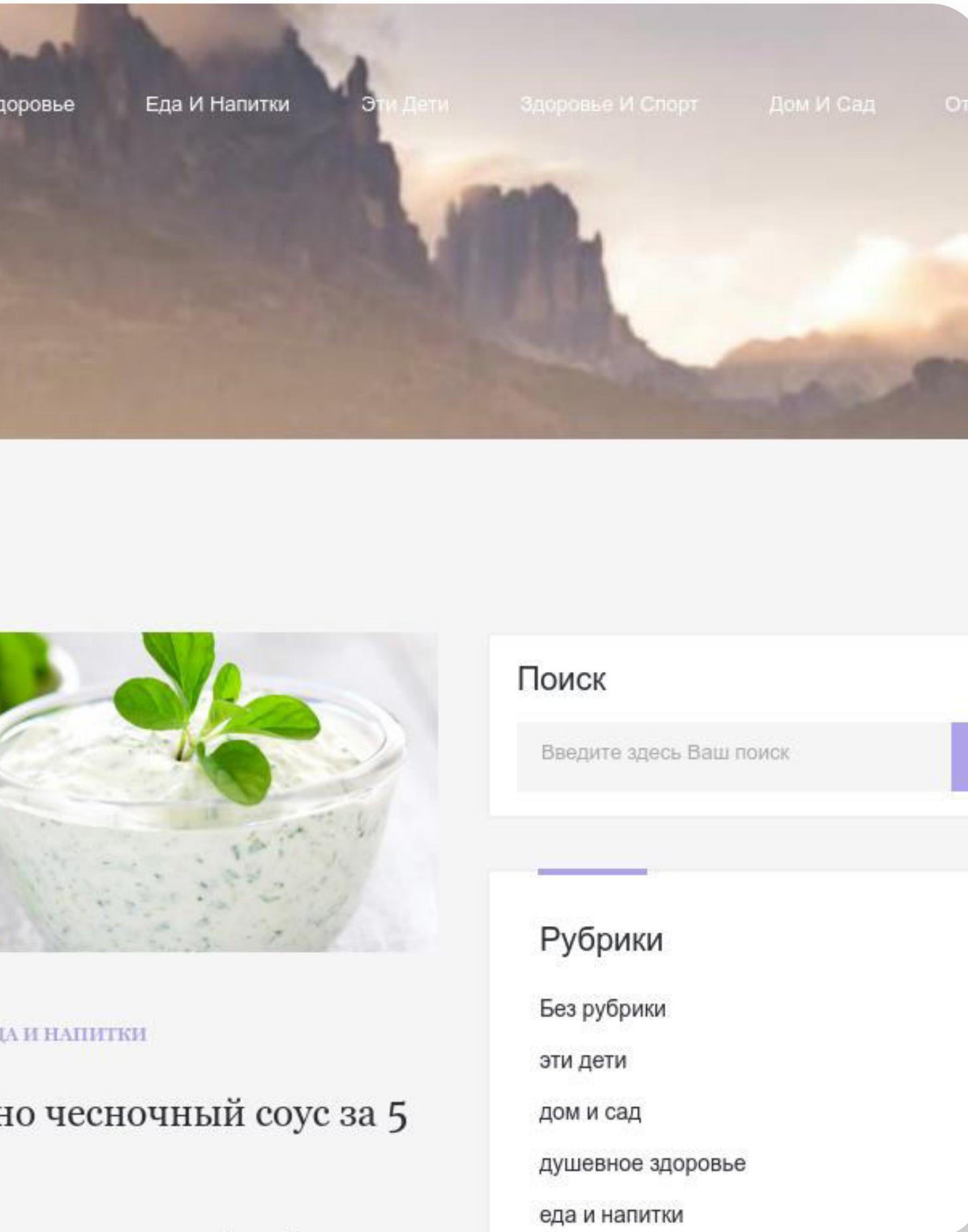
Повышает лояльность

### Разрываем сеошку обновлениями

Если же вы уже разработали сайт, стоит разобрать эффективность ведения блога на сайте. В [одном из своих постов](#) я разбирал статьи на сайте как метод продвижения по SEO. Если кратко — обновление контента на сайте способствует попаданию вашего сайта в ТОП позиции, что хорошо влияет на продажи сайта в долгосрочной.



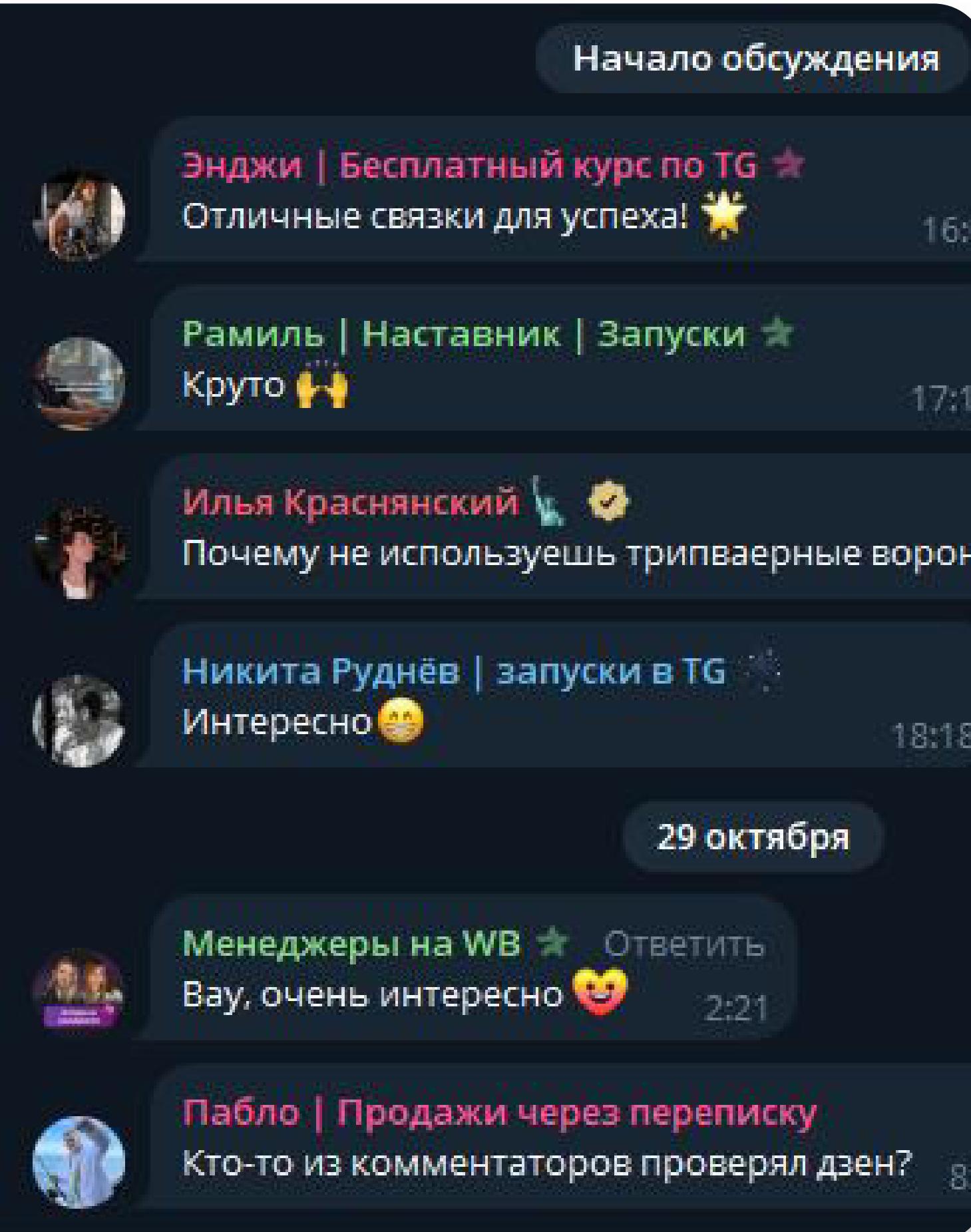
Если все-таки прислушались к этому совету — пишите релевантные статьи, которые будут интересны вашей аудитории, потому что если вы будете писать то, что никто никогда не гуглит, толку от этого будет в разы меньше. Отвечайте на частые вопросы и развивайте популярные в вашей сфере темы.



МЕТОД №6 ⚡⚡⚡

## Экспертный комментинг в Telegram

Увеличивает видимость бизнеса

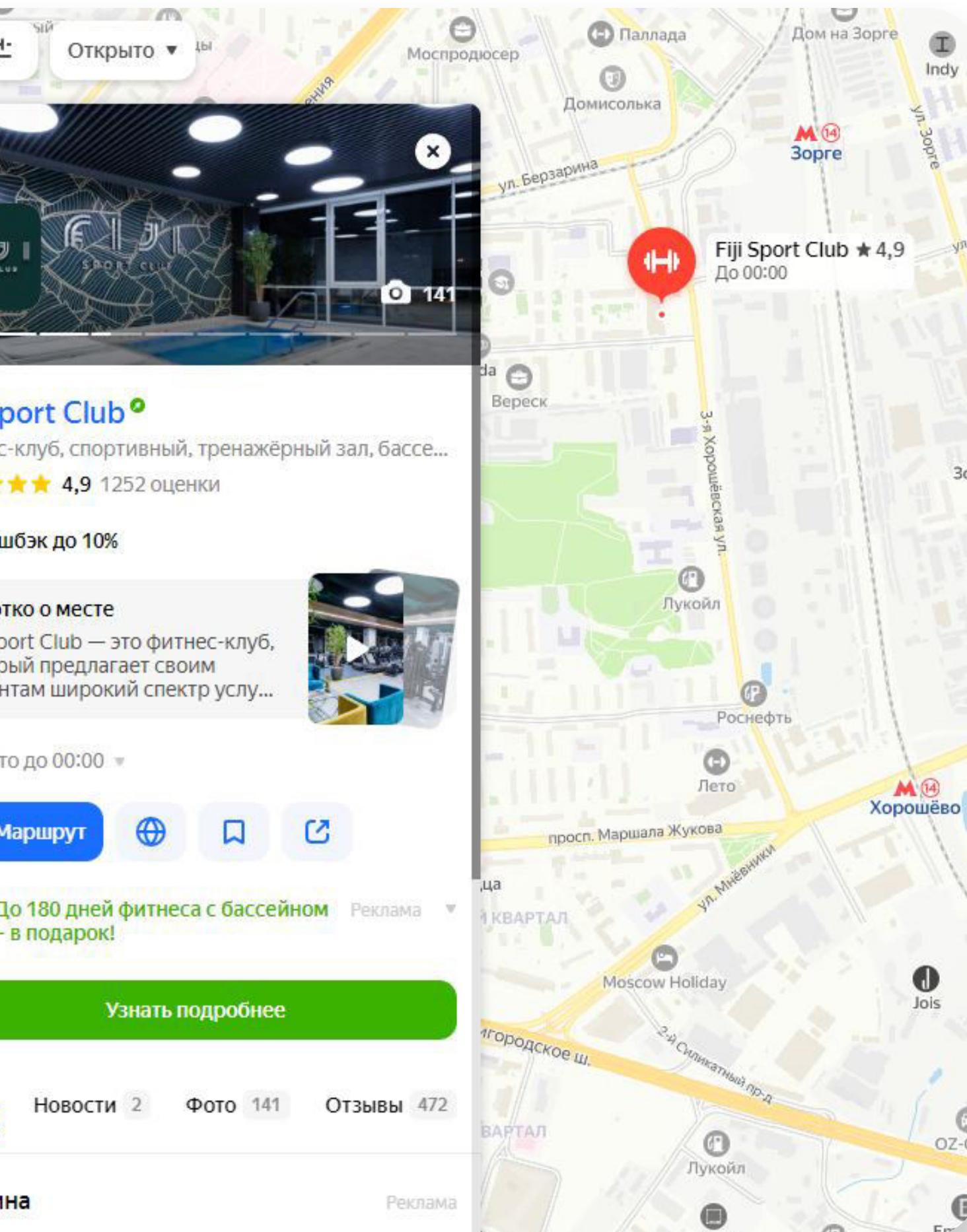


### Поднимаем охваты

Слева скрин первого попавшегося примера, который показывает, о чем я. Это все комменты к посту чувака, который занимается раскруткой тг-каналов, где он рассказал об эффективных методах. Видите все эти статусы после имени? Кто-то наставник, кто-то эксперт. Вам следует сделать также: создать телеграм-канал либо оформить свой аккаунт под рабочий и комментить людей из смежных ниш. Как видите, в комментах все пишут просто « круто », « интересно » и т. д. — никакого смысла, но я их заметил. А может быть, я как раз искал « курсы по TG ».



В названии профиля/канала обязательно укажите имя и на чем специализируетесь, при этом не борщите с объёмом символов.



МЕТОД №7



## Яндекс Карты & 2ГИС

Повышает SEO

Увеличивает видимость бизнеса

Дает больше информации о вас

**В случае если вы ведёте оффлайн бизнес или у вас есть рабочее пространство (офис), обязательно укажите это на картах**

Исследования показывают, что компании, представленные на этих платформах, могут получить до 30% увеличения запросов от клиентов, что делает такие каналы лидогенерации весьма эффективными с точки зрения рентабельности. Это также способствует продвижению вашего сайта по SEO, так как карты всегда находятся в ТОП позициях



МЕТОД №8



## Ведение социальных сетей

Увеличивает видимость бизнеса

Дает больше информации о вас

Регулярно напоминает о вашей деятельности

### Важно заявлять о себе везде

Интернет-торговля выросла на 28% в 2023 году: по данным, 85% интернет-аудитории России охватывает ВКонтакте, а более 2 млн предпринимателей развивают свои дела в соцсетях.

МЕТОД №9 ⚡ ⚡ ⚡

## Создание партнёрской программы

Генерирует сарафан

### ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА

Рекомендуйте Фактор продаж, и получайте партнёрское вознаграждение

Порекомендовать клиента Фактору продаж

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА RETAILCRM

### Зарабатывайте вместе с нами

Получайте гарантированный доход без сертификаций

до 50% от продажи лицензий

до 100% за услуги внедрения



AE Platform



Личный кабинет

Стать партнёром

### Официальная партнёрская программа AliExpress

Рекомендуйте товары с AliExpress на ваших площадках и получайте доход с каждого заказа

Стать партнёром

Я уже партнёр



13 лет

на рынке  
СРА-маркетинга

454 570 ₽

доход одного из блогеров  
в марте 2023 года

190 тысяч

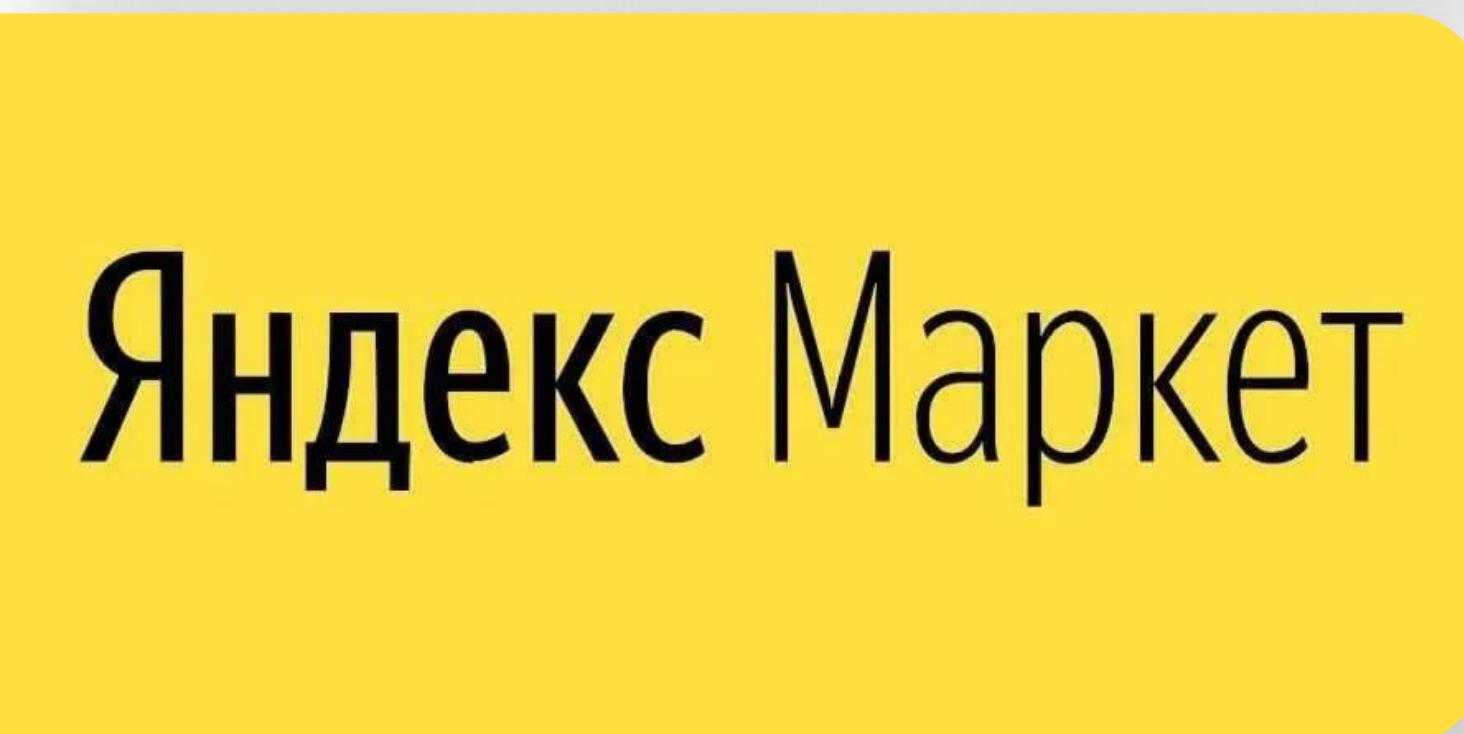
продавцов-участников  
партнёрской программы

### Пусть наши клиенты приводят нам еще клиентов

Простой инструмент, отлично формирующий сарафан. Помните, как около 3–4 лет назад все пользовались «Сбером» и как резко все стали переходить на «Тинькофф»? Конечно, всё было куда запутаннее, но примерно в 2021-м они и запустили партнёрскую программу, согласно которой они давали по 1000 рублей приглашенному и пришедшему, что было выгодно абсолютно всем участвующим в этом процессе сторонам. «Тинькофф» — отличный пример эффективности партнёрской программы.



Придумайте выгодные условия для вас, вашего клиента и того, кого он потенциально может пригласить. Обязательно заверните все условия в простой понятный файл и отправьте тем, с кем уже работали.



МЕТОД №10



## Агрегаторы

Увеличивает видимость бизнеса

### Захватываем все прилавки

Всё просто: продаете что-то, что легко оформить и доставить, — публикуйтесь на WB, OZON, Яндекс.Маркет.



Если планируете размещать товары на таких площадках, обязательно изучите правила заполнения описания, фото и т. д., чтобы продвигаться по SEO и всё было упаковано в продающие смыслы, а не просто «опубликовано».



## Экспертные видео 16:9

Увеличивает видимость бизнеса

Повышает лояльность

Удерживает пользователя



### Устанавливаем связь с аудиторией

В некоторых нишах связываться с видеоконтентом вообще не стоит. Это очень просто вычислить: если ваша целевая не активный пользователь видеохостингов, то оно вам не нужно. Если вам реально нечего рассказывать — не тратьте время. Публикация видеоконтента — это скорее история про услуги. Если вы тренер, то снимайте «как похудеть». Если дизайнер, то «как сделать красиво» и т. д.



#### Самые важные моменты:

- Узнайте свою ЦА и не снимайте «для себя». Вы должны знать, кто ваш зритель и чего он ожидает, чтобы получить позитивный результат;
- Публикуйте регулярно, 1–3 раза в неделю;
- Обеспечьте хорошее качество видео, фон, освещение, звук.
- Оформляйте название, описание, хештеги правильно.

МЕТОД №12



## Экспертные видео в TikTok, Reels, Shorts ...

Увеличивает видимость бизнеса

Повышает лояльность

Удерживает пользователя



### Продолжаем устанавливать связь с аудиторией

В принципе, всё то же самое, только меняем формат на 9:16. Если ваша задача — снимать крутые длинные видеоролики и в 30 сек. это не уместить, то делите исходное видео на самые интересные и динамичные моменты. Добавляйте интригующий заголовок и делайте призыв к действию на переход к полному видео, но этот метод малоэффективен, потому что сейчас у всех *клиповое мышление*, как модно говорить в наше время.



На самом деле, если у вас не гиперсерьезный, дипломатичный контент, то лучше ограничиться только рилами да тиктоками. «Ютуб», «ВК Видео» — круто, но в последние годы это больше онлайн-телевизор с ток-шоу, нежели сообщество экспертов. Получить видимость на таких крупных видеохостингах очень сложно.



МЕТОД №13



## Бесплатные предложения

Повышает лояльность

### Чтобы получить, нужно дать

Подумайте, что вы можете дать вашим клиентам бесплатно? Если вы продаёте еду — дайте откусить. Если продаёте мотоциклы — дайте покататься. В апреле 2024 я разрабатывал бизнес-проект тренеру из Москвы, и мы с ним раздавали индивидуальные планы питания на неделю бесплатно всем желающим. Это позволило людям оценить, насколько всё просто и удобно, что в итоге превращало их в постоянных клиентов.

ДЛЯ ВАС ЕСТЬ КЛАССНЫЙ ПОДАРОК! ❤

ПУСКАЕМ РОЗЫГРЫШ!

ла очень просты :

ь подписанным на наш telegram-канал  
звит любой ОДИН комментарий под этой записью (комментарий/слово/смайлик)  
ть итогов розыгрыша

призы мы ещё не дарили!

о - СЕРТИФИКАТ НА 3000 ₽

о - СКИДКА НА ВЕСЬ АССОРТИМЕНТ 50% НА ОДНУ  
лку

о - СКИДКА НА ВЕСЬ АССОРТИМЕНТ 25% НА ОДНУ  
лку

уже в среду! (23 марта) ❤️ ❤️ ❤️  
дителя определим случайнym образом )

УДАЧИ!

1436 9:57

МЕТОД №14



## Конкурсы и розыгрыши

Увеличивает видимость бизнеса

Повышает лояльность

### Раскручиваем соц. сети

Даже самый простой конкурс, такой как розыгрыш подарка за репост, увеличивает активность аудитории и привлекает новых пользователей. Чаще всего конкурсы проводятся в соц.сетях и помогают получить новых подписчиков.

МЕТОД №15



## Внешний блог

Александр Деф   
Web-дизайнер  
около 5 часов назад

Продавать идею продукта или статус компании: что важнее?

Грубо говоря, о чем стоит говорить в первую очередь? «О нас» или «О продукте и для кого он»? Представьте, вы решаете сделать фруктовый салат, и вам не хватает яблока для полноты картины. Вы решаете заказать доставку фруктов, а в сервисах доставки любят красочно расписывать продукты. Вы открываете каталог, а там десятки сортов яблок, и все они чем-то да отличаются друг от друга. Что вам будет

[Читать полностью](#)

TenChat

Маркетинг Продажи Исследования

Продавать идею продукта или статус компании? Что важнее?

Александр Деф  
Веб-дизайнер

Маркетинг Исследования Блогинг

Нравится UlyanaMolodtsova и ещё 22

1K

23 8 0

Повышает SEO

Увеличивает видимость бизнеса

Повышает лояльность

### Портфолио, экспертное мнение, лояльность аудитории

Тут важно понимать, что это инструмент в долгосрочке. Первые клиенты от вашего блога могут появиться только спустя пару лет с начала ведения, а могут и вовсе никогда. Зависит от релевантности ниши. Но сам по себе блог у бизнеса — это всегда круто. Вы можете отправлять его как портфолио и показатель того, что бизнес «активный» и за ним следят.



Основные платформы для ведения экспертного блога сейчас: VCRU, Tenchat, Telegram, Instagram. Instagram подходит меньше всего. Там в основном инфобиз и развлекалово. Telegram — супер, но сложно продвигать. Tenchat и VCRU — идеал, но у них есть разница, которую [я разобрал в своей статье](#). Кратко: Tenchat для частых, коротких, интересных вестей о своей сфере, VCRU — это про огромные статьи в несколько томов.



МЕТОД №16



## Подкасты

Увеличивает видимость бизнеса

Поднимает статус

### Просто для статуса

Вы можете быть как интервьюером, так и тем, кому задают вопросы. Круто, если вы занимаете обе позиции, но это надо быть сверхчеловеком. Малоэффективный способ, потому что интервью — это чаще всего из области развлечений. Обычно опрашивают звёзд, известных людей, и то мало кто смотрит. Обычно люди натыкаются на вырезки, и дальше этого дело не идёт. Можете попробовать, но, думаю, это нужно воспринимать как эксперимент.



Помните про качество звука, видео и монтаж. Качество вашего контента напрямую отображает ваше отношение к бизнесу и аудитории.

# МЕТОД №17

## Пресса



Увеличивает видимость бизнеса

Повышенное доверие к вам

The screenshot shows a news website with a sidebar for VK Cloud. The main content area displays several news items:

- Do 10 000 000 ₽ в Т-Банке
- Узнайте, какую сумму вы можете получить на развитие бизнеса. Быстрый расчет от 2 минут.
- Подробнее [tbank.ru](#)
- \$97,23 +0,58 • €105,22 +0,39 •
- Опубликовано фото после удара БПЛА по университету спецназа в Чечне
- В ФСБ показали видео с ДРГ, ликвидированной при попытке проникнуть в Россию
- СК проведет проверку по факту угроз в адрес семьи артиста Ильи Резника
- ФСБ показала задержание московского IT-специалиста за госизмену в пользу ЦРУ
- Захарова: СМИ США не хотят поддерживать Трампа и Харрис, так как они российские
- Зеленский обвинил Запад в несправедливости по отношению к Украине
- РБК: Российские телеканалы потребовали с Google два ундециллиона рублей
- Самолет коалиции США опасно сблизился с российским Су-35 над Средиземным морем
- Экс-сенатор Арашуков заявил о пытках в «Черном дельфине» и потребовал перевода
- «Рёнхап»: разведка Кореи сообщила об усилении охраны дочери Ким Чен Ына
- Трамп пообещал раскрыть «маленький секрет», который поможет в управлении страной
- Депутат Рады назвал «жалкими» угрозы Зеленского в адрес Гутеририша
- Генерал ВСУ Марченко: фронт в Донбассе посыпался, у ВСУ сильно не хватает людей
- На посуде отравившейся в Красноярском крае семьи нашли средство от насекомых
- МИД ФРГ высказался о ситуации с отсутствием встречающих Бербок в аэропорту
- ВМС США спустя 142 года принесли извинения за атаку на деревню на Аляске
- Верховный суд постановил, что физлица-займодатели платят НДФЛ
- Украинской делегации не позволили скрыть логотип RT на пресс-конференции в ЮАР

Ещё

На телекинофоруме «Новая реальность» в Железнодорожске появились номинации о СВО

Вокзалы КМВ оказались недоступны для маломобильных граждан

Жителям Ставрополья рассказали, кто должен компенсировать ущерб от капремонта

Ученики и преподаватели школы №191 посетили Басман

## Захватываем СМИ

Статья в издании с миллионной аудиторией позволит повысить узнаваемость компании, даст возможность рассказать о продукте большому количеству людей. Особенно это актуально для B2B сегмента. Вы можете договориться с прессой о взаимовыгодных условиях, возможно, бартер. Вы предоставляете услугу — о вас пишут в СМИ.



Бартер, вероятнее, прокатит, если вы занимаетесь чем-то цифровым. Если вы ветеринарная клиника, не стоит предлагать собачку в обмен на статью о вас.

## КАКИЕ МЕТОДЫ ВАМ НЕ НУЖНЫ

Используя следующие методы, в лучшем случае вы только потратите своё время. В худшем — деньги. Безусловно, эти способы могут работать, но их эффективность крайне мала.

 Холодные звонки

 Email-маркетинг, рассылки

 Фриланс площадки

 Реклама по ТВ или радио

 Раздача флаеров, визиток на улице

 Развешивание листовок



МЕТОД №18



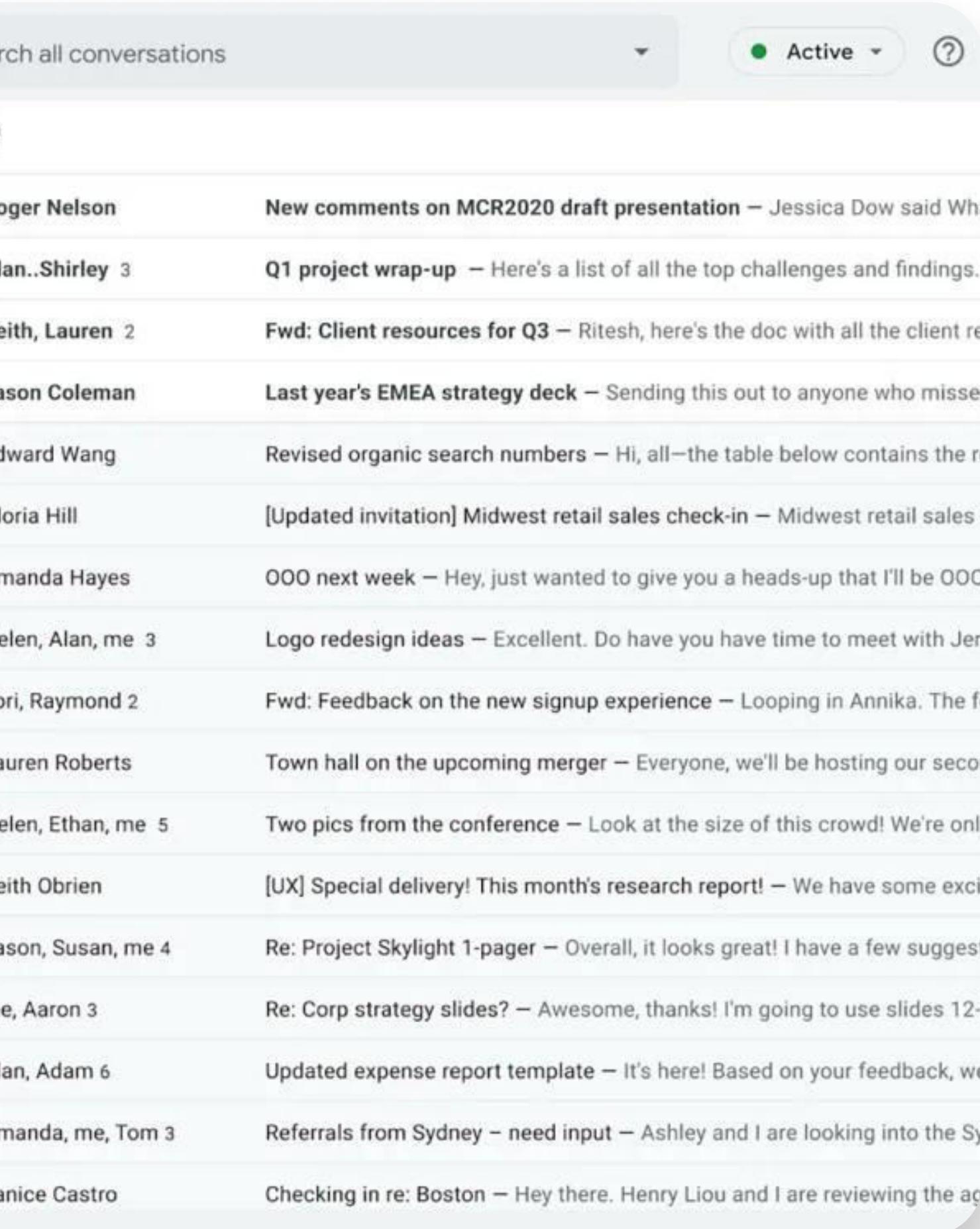
## Холодные звонки

Неэффективно

Плохой контекст

Дешевит бизнес

Холодные звонки — это когда вы звоните людям, которые не знают о вас. Большинство таких звонков воспринимается как навязчивость, и люди просто вешают трубку. Просто вспомните, сколько раз вам было реально интересно послушать «сотрудника Сбербанка» с *индивидуальным предложением*.



МЕТОД №19



## Е-mail маркетинг и рассылки

Неэффективно

Плохой контекст

Дешевит бизнес

На почту заходит всё меньше людей. Встроенная в сервисы электронных писем автоматическая фильтрация всё лучше, и всё меньше скучных предложений попадает людям на глаза, что делает этот инструмент неэффективным. Если вы предлагаете что-то случайному человеку, который о вас прежде ничего не слышал, это дешевит бизнес.

Сообщения   Проекты

Конкурсы   Вакансии   Поиск   Еще

Профessionальный аккаунт

Действует до 09.07.2015

С PRO аккаунтом ты увеличишь свой доход  
повышения рейтинга на 20% и доступа к премиум проектам

|          | 3 месяца  | 1 год     |
|----------|-----------|-----------|
| экономия | 7%        | 24%       |
| купить   | купить    |           |
|          | 2499 руб. | 8199 руб. |

МЕТОД №20



## Фриланс-площадки

Неэффективно

Неэффективно — значит, много вкладывать, долго развивать и мало зарабатывать. Фриланс-площадки были актуальны примерно до 2018 года. Сейчас этот инструмент неактуален. Да, там можно заработать. Да, там есть клиенты. Но залететь туда сейчас очень сложно.



МЕТОД №21



## Реклама по ТВ или радио

Дорого

Тут очень важно упомянуть, что речь идет о ТВ-рекламе с низким бюджетом. В случае если вы ограничены в финансах, которые планируете вкладывать в бизнес, реклама по тв/радио — не ваш путь. Массовая реклама требует тестов гипотез и большого количества повторов.

МЕТОД №22



## Раздача флаеров на улице

Неэффективно

Плохой контекст

Дешевит бизнес

**Контекст в копирайтинге — это совокупность условий и факторов, которые влияют на восприятие текста.**

Представьте человека, интересующегося крипто, — типичный зумер. Вот идёт он по улице, спешит на важную встречу, а ему незнакомец пихает листовку «Заработай свой первый миллион на крипте». Он торопится, кое-как хватает флаер и выбрасывает его у ближайшей мусорки, даже не развернув. Спустя 6 часов он возвращается домой, а ему в ленте новостей «Заработай свой первый миллион на крипте» — ему становится интересно, и он открывает статью.



Это и есть контекст. Человек один, оффер один, а результат разный. Листовки эффективны при продаже духов, роллов или пиццы — простые продукты. Всё, что сложнее, здесь неуместно.





МЕТОД №23



## Развешивание листовок

Неэффективно

Дешевит бизнес

«Куплю кладовку», «продам гараж», «пропал кот», «кто бросает окурки с балкона??!!», «обучение криптовалюте за три месяца» — в этом контексте выглядит как обман.



Некоторый бизнес все же можно размещать, например, в лифтах: всё, что связано с едой, интернетом, ремонтом, досугом или куда отправить детей.

# ЧТО ВАМ МЕШАЕТ ПРОДВИГАТЬ СВОЙ БИЗНЕС

Даже используя лучшие методы продвижения, у 9 из 10 бизнесов не удается наладить продажи. Чаще всего это происходит по следующим причинам:

- ✗ Отсутствие знаний о целевой аудитории
- ✗ Неясное позиционирование: непонятно, почему я должен купить ваш продукт
- ✗ Плохое УТП
- ✗ Сложная или непроработанная воронка продаж
- ✗ СТА отсутствует или не раскрывает пользу

И это лишь часть проблем. Именно поэтому при решении таких вопросов я рекомендую подходить комплексно, решая всё шаг за шагом, а не гнаться за одним решением, которое подходит всем.



## 🔍 Алгоритм Google Freshness: как свежий контент влияет на SEO

[Как захватить SEO, когда все релевантные запросы уже плавают в текстах, а заголовки расставлены идеально, в точ...](#)

## Продавать идею продукта или статус компании? Что важнее? 🏅

[Грубо говоря, о чем стоит говорить в первую очередь? «О нас» или «О продукте и для кого он»? Представьте, вы реш...](#)

## Кейс роста: как Airbnb увеличил конверсию на 30% одним нововведением

[🏠 Когда Airbnb \(платформа для аренды жилья\) только начинал, его основатели поняли, что для успеха нужно разо...](#)

## Как ICE Score поможет вашему стартапу избежать провала ✅

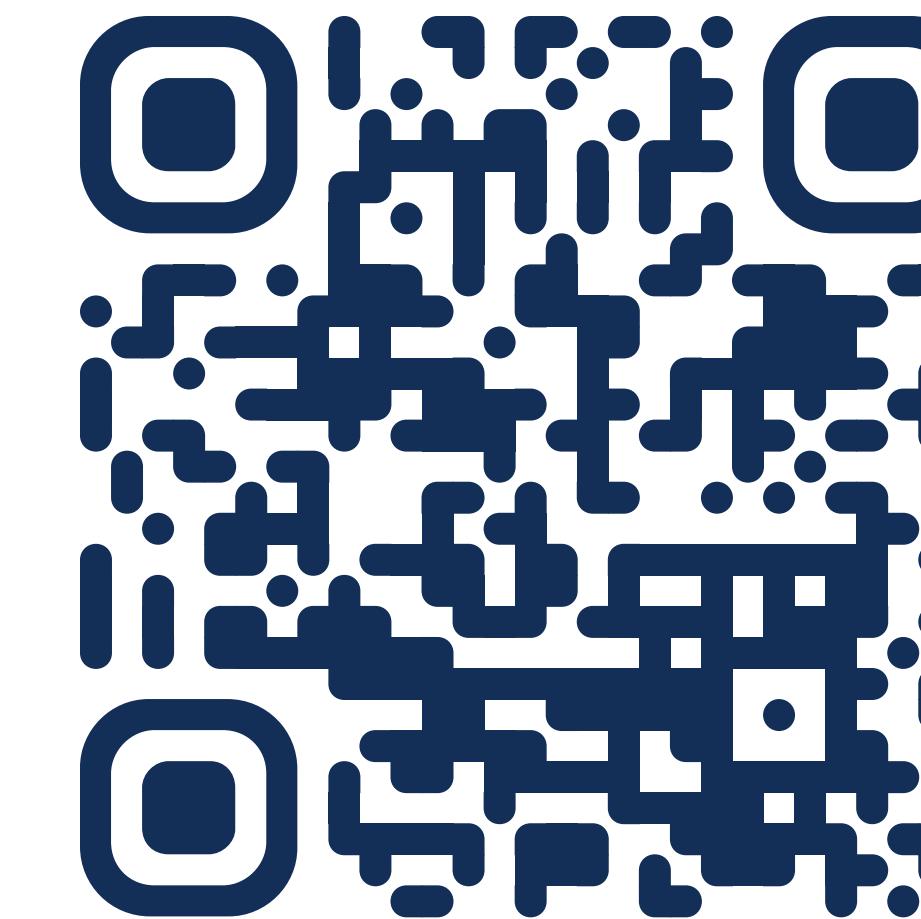
[Исследование «Gartner» показало, что около 90% стартапов не достигают успеха из-за неудачного выбора идей 📈](#)

## 📱 Забываем о YouTube: популярность VK Клипов у бизнеса выросла в 3 раза

[В последние полгода наблюдается значительный рост интереса к коротким вертикальным видеоформатам, таким...](#)



100



## СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

[Пишите мне](#), и я расскажу, как сделать лучше, чем ваши конкурентов.

Также рекомендую вам периодически заглядывать в [мои телеграм-канал](#), там действительно много полезного материала именно для растущего бизнеса. Буду рад сотрудничеству 🤝