

АЛЕКСЕЙ ГОМЗЯКОВ

КАК ПРИВЛЕЧЬ КЛИЕНТОВ?

ИЛИ

ВСЕШ МАРКЕТИНГ В 5 ВОПРОСАХ



Алексей Гомзяков

**Как привлечь клиентов? или
Весь маркетинг в 5 вопросах**

«Автор»

2023

Гомзяков А. Г.

Как привлечь клиентов? или Весь маркетинг в 5 вопросах /
А. Г. Гомзяков — «Автор», 2023

Это книга-инструкция по созданию плана привлечения клиентов для вашего бизнеса. Любого. В отличии от многих других книг о маркетинге - эта ориентирована строго на практическое применение. В целом она отвечает на вопрос: “ЧТО ДЕЛАТЬ?” коротко и по существу. На момент создания этого руководства у автора 30-летний опыт в управлении бизнесом и привлечении клиентов. Из этих 30 лет - 9 лет автор был одним из лучших ТОП-ов в одной большой сетевой компании. И эта компания в течение этих 9 лет была лучшей в одной очень большой стране.

© Гомзяков А. Г., 2023

© Автор, 2023

Содержание

ВВЕДЕНИЕ: ВСЕ ГЕНИАЛЬНОЕ – ПРОСТО, ИЛИ КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОНЫ НА ПРАКТИЧЕСКОМ МАРКЕТИНГЕ	6
ГЛАВА 1: МАРКЕТИНГ, ИЛИ КАК ПРОДАВАТЬ УМНЕЕ, ЧЕМ ДРУГИЕ	9
ГЛАВА 2: 5 ВОПРОСОВ, ИЛИ КЛЮЧИ К УСПЕШНОМУ МАРКЕТИНГУ	11
ГЛАВА 3: ИНСТРУМЕНТЫ, НО СО ВКУСОМ!	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Алексей Гомзяков Как привлечь клиентов? или Весь маркетинг в 5 вопросах

ЭТО ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО ВЫ ОСИЛИТЕ ЗА ПАРУ ЧАСОВ. НЕ СМОТЯ НА ТАКУЮ СКОРОСТЬ И ПРОСТОТУ, С ЕГО ПОМОЩЬЮ МОЖНО ПРИВЛЕЧЬ ВСЕХ ВАШИХ КЛИЕНТОВ, ЧТО В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ПРИНЕСЕТ ВАМ ДЕСЯТКИ И СОТНИ ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ БЕЗ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОРОГОСТОЯЩИХ АНАЛИТИКОВ И МАРКЕТОЛОГОВ



ВВЕДЕНИЕ: ВСЕ ГЕНИАЛЬНОЕ – ПРОСТО, ИЛИ КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОНЫ НА ПРАКТИЧЕСКОМ МАРКЕТИНГЕ

ЧТО это за книга, и почему она станет вашим маркетинговым оружием номер один?

Добро пожаловать в мир практического маркетинга! Забудьте о томных глазах теоретиков и многословных профессоров. Эта книга – ваше острое и точное оружие в битве за клиентов и прибыль. Здесь нет места лирике – только голая практика, вопросы и ответы на них. Готовы узнать, **ЧТО ДЕЛАТЬ?**

Автор этой книги уверен, что все гениальное – просто. Именно поэтому здесь вы не найдете "воды" и размышлений о маркетинговых терминах (только самую малость для общего понимания). Мы здесь, чтобы экономить ваше время и идти напрямик к делу. Ведь, благодаря этой книге, вы сможете создать план привлечения клиентов для своего бизнеса на 1-3 года всего за 1-2 дня!

Немного цинично, но давайте будем честными: бизнес – это о деньгах. Если идея не приносит прибыли, то в топку! Автор, находясь на многочисленных совещаниях по развитию в крупной сетевой компании, всегда задавал вопрос: "А ГДЕ ЗДЕСЬ ДЕНЬГИ?" Лирические рассуждения о миссии и роли компании в развитии планеты оставим на потом, когда уже заработаем достаточно.

Но это не значит, что мы игнорируем социальную ответственность бизнеса и миссию компании. Просто мы считаем, что зарабатывая деньги, вы можете стать еще более полезными и эффективными в своих делах.

По завершении чтения этой книги, вы воскликнете: "Надо же, как все просто! Я и раньше об этих вопросах знал!" Но вот загвоздка: наша сила в системном подходе. Мы берем простое, систематизируем и просто включаем механизм реализации, который приносит деньги! Давайте же приступим к покорению маркетинговых вершин и заработку миллионов!

КОМУ эта книга станет маяком в море маркетинговых заблуждений?

Эта книга станет вашим верным проводником, если вы:

Маркетолог, который хочет перейти от теории к практике и стать героем своей компании.
Владелец бизнеса, чьи средства не позволяют нанять армию маркетологов, но кто готов взять дело в свои руки и овладеть секретами привлечения клиентов.

Директор, который уверен, что никто не сделает лучше его самого и готов погрузиться в маркетинг с головой.

Сотрудник, которому доверили миссию привлечь новых клиентов, и который хочет стать звездой офиса, благодаря своим навыкам и знаниям.

Присоединяйтесь к нам, и вместе мы превратим маркетинг в мощное оружие для достижения успеха и прибыли!

ГДЕ магические практики этой книги развернут свой потенциал?

Представьте, что у вас есть универсальный ключ, который подходит к любому замку. Вот и эта книга – ваш ключ к успеху в любом бизнесе, где требуются новые клиенты и продажи. Будь то космическая торговля, производство игрушек или благоустройство городов – эти маркетинговые техники развернут свой потенциал везде!

Ваш вид бизнеса совершенно не имеет значения, ведь эти простые и в то же время мощные практики адаптируются под любые условия. Используйте их с уверенностью и наслаждайтесь ростом продаж, количеством клиентов и, конечно, прибылью. Вперед, к новым маркетинговым горизонтам!

ПОЧЕМУ вы должны немедленно прочесть эту книгу и освоить ее секреты?

Итак, вы готовы узнать, почему эта книга станет вашим маркетинговым талисманом? Вот несколько веских причин:

За считанные 1-2 дня вы создадите план привлечения новых клиентов для своего бизнеса на несколько лет вперед. Как насчет того, чтобы стать героем своей компании?

Вы учтете абсолютно все известные варианты привлечения клиентов, не упустив ни одного шанса на успех.

Вы с легкостью сможете оценить эффективность каждого варианта привлечения клиентов, чтобы выбрать лучшие из них.

И самое главное – это невероятно просто! Вам не нужно быть маркетинговым гуру или закончить десять курсов по бизнесу. Даже если вы еще школьник, эта книга сделает вас маркетинговым ниндзя!

Не упустите свой шанс превратить свой бизнес в машину по привлечению клиентов и продаж. Время действовать!

Почему автору можно верить на слово и следовать его мудрым советам?

Вы спрашиваете, почему автору этой книги можно доверять? Вот краткая история его успехов, которые говорят сами за себя:

Автор имеет колоссальный 30-летний опыт в управлении бизнесом и привлечении клиентов. Тридцать лет, вы только представьте! Если это не опыт, то что же им является?

Из этих 30 лет, 9 лет автор был одним из лучших ТОП-менеджеров в огромной сетевой компании. И эта компания в течение этих 9 лет была лидером рынка в гигантской стране.

Но это еще не все! Автор также профессионально и успешно занимался выведением компаний из кризиса – как крупных, так и мелких.

Так что можете быть уверены – автор знает свое дело, и его мудрые советы станут вашим надежным компасом в мире бизнеса и маркетинга. Вперед, к новым вершинам!

КАК применять секреты этой книги и обрести маркетинговую нирвану?

Как же воплощать мудрость этой книги в жизнь, спрашиваете вы? Вот короткая инструкция, которая превратит вас в мастера маркетинга:

Ответьте на пять вопросов из этой книги по порядку. Вы уже успешно освоили пять вопросов из введения, и теперь пришло время получить ответы на пять вопросов про ваш бизнес. Ведь знания – это сила!

Не суетитесь, просто переверните листок и начните читать со следующей страницы. Автор будет держать вас за руку на каждом этапе и поможет найти правильные ответы.

Так что давайте же окунемся в мир маркетинга, где успех – это не миф, а реальность, доступная каждому! Просто переверните листок, и начнется ваше путешествие к вершинам бизнеса.



ГЛАВА 1: МАРКЕТИНГ, ИЛИ КАК ПРОДАВАТЬ УМНЕЕ, ЧЕМ ДРУГИЕ

Итак, друзья, мне не удалось сдержаться. Одна страница поэзии все же будет. Но только для того, чтобы мыслили вместе и на одной волне.

Итак, что же такое маркетинг?

Определений этого термина – целая гора. Каждый руководитель находит для себя что-то свое, и это нормально.

Классика говорит, что маркетинг – это процесс планирования, реализации и контроля массы мероприятий, направленных на то, чтобы сделать клиентов счастливыми и достичь бизнес-целей. Анализ рынка, изучение клиентов, разработка продуктов, ценообразование и прочее – все это входит в маркетинг.

Маркетинг помогает компаниям понять, что и как нужно творить и распродавать, чтобы клиенты были довольны, лояльны и приносили прибыль. Для этого используются самые разные методы и инструменты: от исследования рынка до обслуживания клиентов.

Но мое определение маркетинга гораздо проще:

МАРКЕТИНГ – ЭТО НАУЧНЫЙ (ВДУМЧИВЫЙ) ПОДХОД К ПРОДАЖАМ

Если ваше определение маркетинга не совпадает с моим – ничего страшного! Книга все равно окажется полезной. Чтобы не возникло возражений при чтении, просто называйте мой маркетинг каким-нибудь другим словом, например, "абракадабра".

Для дальнейшего чтения и нашего общего понимания возьмем за основу мое определение маркетинга (или "абракадабры"). В моем определении маркетинг нужен для увеличения продаж. И, следовательно, весь маркетинг сводится к ответам на 5 вопросов:

**ЧТО?
КТО?
ГДЕ?
ПОЧЕМУ?
КАК?**

Так что давайте разбираться вместе и ответим на эти вопросы, чтобы превратить ваш бизнес в настоящую машину для продаж и успеха!



ГЛАВА 2: 5 ВОПРОСОВ, ИЛИ КЛЮЧИ К УСПЕШНОМУ МАРКЕТИНГУ

Итак, без лишних слов перейдем к сути и разберемся что же это за вопросы. Возможно, вам покажется, что все слишком просто и понятно уже на данном этапе. Это замечательно! Ведь сила действительно заключается в простоте. Сложные книги пишут для того, чтобы они выглядели внушительно и стоили дороже. Но на их изучение уходит слишком много времени, которого у нас всегда не хватает. А клиенты нужны прямо сейчас! Берегите свое время.

ЧТО мы продаем?

Этот вопрос касается нашего продукта. Это могут быть товары, услуги, знания, навыки, виртуальные товары... Важно понимать, что мы продаем не просто товары или услуги, а решение проблем или удовлетворение потребностей наших клиентов. Это основа, которую нужно понять, чтобы разработать эффективную стратегию продвижения.

КТО захочет это купить?

Речь идет о нашей целевой аудитории. Если вы не знакомы с этим маркетинговым термином, то это группы людей или организаций, которым может быть интересен ваш продукт.

ГДЕ они обитают массово?

Здесь мы ищем "места обитания" наших потенциальных клиентов – места, где мы можем их найти и предложить наш продукт.

ПОЧЕМУ они это купят у нас?

На этом этапе мы разбираемся в мотивах совершения покупки нашими клиентами и, конечно, в том, что делает нас уникальными среди конкурентов. Это известный маркетинговый термин – дифференциация. Дифференциация – это то, чем вы отличаетесь от конкурентов и что делает ваш продукт привлекательным для покупателей.

КАК они примут решение о покупке?

Этот вопрос касается технологий продаж. Здесь мы разбираемся в том, как сделать так, чтобы клиент захотел совершить покупку и стал вашим постоянным клиентом. Это может включать в себя методы убеждения, стимулирования интереса, предоставления информации о продукте, а также предоставление гарантий, акций и скидок.

На все вопросы мы будем отвечать по-порядку по принципу вложенности. Таким образом, чтобы у нас получилось целое дерево вопросов и ответов на них. Чем ветвистее получится дерево – тем на большее количество времени у нас получится план. В зависимости от количества ваших ресурсов план имеет перспективу на 1-3 года.

Помимо ответов на эти вопросы, важно быть готовым к тому, что в процессе выработки ответов у вас могут возникнуть новые идеи или понимание того, что стоит изменить в предыдущих ответах. Это нормально и даже приветствуется – смело возвращайтесь к предыдущим вопросам и дополняйте свои ответы новыми идеями! Это поможет вам создать наиболее полную и эффективную маркетинговую стратегию для своего бизнеса.



ГЛАВА 3: ИНСТРУМЕНТЫ, НО СО ВКУСОМ!

Итак, друзья, пришло время познакомить вас с инструментами, которые помогут вам в создании гениального маркетингового плана. Кто бы мог подумать, что инструменты могут быть такими разными и веселыми!

Самое простое, но проверенное временем – лист бумаги. А если добавить карандаш с резинкой, то это уже почти "волшебная палочка" для вашего плана!

Самое простое, но немного скучноватое – электронные таблицы: Excel, Google таблицы и т.п. Они как старый друг, надежный и верный, но иногда встречи с ними могут быть немного однообразными.

Не очень простое, но очень удобное – программы типа XMind. Они позволяют строить многоуровневые диаграммы и смотрятся как будто вы собрались управлять космическим кораблем. Готовы к полету?

Очень простое и очень удобное – наше собственное приложение для вашего телефона – “5 вопросов маркетинга”. С ним вы будете чувствовать себя как маг, ведь все будет под контролем вашего мудрого пальца. Сейчас приложение еще находится в разработке, но, если вы напишите мне на почту gomzaolive@gmail.com, то я пришлю вам ссылку на него, сразу, как только оно будет готово.

Теперь представьте себе ответы на вопросы, как папки в проводнике файлов. Любители "Матрицы" возрадуйтесь: мы собираемся совершить небольшое путешествие в мир многоуровневой структуры. Но не переживайте, в конце пути вас ждут ценнейшие сокровища – пункты вашего маркетингового плана!

Если вы не являетесь одаренным интровертом, то вам может понравиться идея мозгового штурма с командой. Но аккуратнее, ведь если собрать слишком много народа, ваша встреча может превратиться в балаган.

Правила мозгового штурма просты: отключаем критику, включаем фантазию, душу наполняем позитивом и всё сразу записываем! Ведь кто знает, может именно ваша абсурдная идея станет золотой серединой вашего маркетингового плана!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.