МАРКЕТИНГ БЕЗ СИСТЕМЫ – ЭТО НЕ МАРКЕТИНГ.

Это лотерея.

Ты публикуешь посты – когда есть настроение. Запускаешь рекламу – когда кончились клиенты. Просишь рекомендации – когда совсем плохо. А потом ждёшь. Иногда везёт, иногда нет. Доход скачет. Нервы на пределе.

Это не маркетинг. Это хаотичные попытки маркетинга.

Системный маркетинг – это когда у тебя каждый месяц приходит предсказуемое количество заявок. Не потому что «повезло». А потому что выстроена система: целевая аудитория → контент → воронка → конверсия → повторные покупки. Каждый элемент работает. Каждый измеряется.

КАК РАБОТАТЬ С ЭТИМ ВОРКБУКОМ

1. Четыре блока – четыре фундамента системного маркетинга.
2. Каждый блок – конкретные задания. Не читай, делай.
3. Задание выполнено только когда есть письменный результат.
4. Не перепрыгивай блоки: фундамент важнее тактики.
5. Если «и так знаешь» – покажи: сколько заявок пришло на этой неделе?

> *Системный маркетинг – это не про контент, рекламу или SMM. Это про то, чтобы нужный человек нашёл тебя именно тогда, когда у него есть боль, которую ты решаешь.*

ЗАЧЕМ ТЫ ЗДЕСЬ

Прямо сейчас. Честно.

ОТКУДА СЕЙЧАС ПРИХОДЯТ МОИ КЛИЕНТЫ (перечисли все источники):

Сарафан, реклама, соцсети, нетворкинг – что именно и сколько с каждого?

СКОЛЬКО ЗАЯВОК Я ПОЛУЧАЮ В МЕСЯЦ – И СКОЛЬКО ИЗ НИХ СТАНОВЯТСЯ КЛИЕНТАМИ:

Цифры. Не «примерно» – точно.

ЧТО Я ДЕЛАЛ В МАРКЕТИНГЕ ПОСЛЕДНИЕ 3 МЕСЯЦА:

Что публиковал, что запускал, что пробовал – и что получилось?

ЧТО ИЗМЕНИТСЯ, КОГДА БУДЕТ СТАБИЛЬНЫЙ ПОТОК ЗАЯВОК:

Доход? Уверенность? Возможность выбирать клиентов? Напиши конкретно.

Не знаешь сколько заявок приходит?
Это первая причина отсутствия системы.
Управлять можно только тем, что считаешь.
Вернись. Напиши. Потом читай дальше.

ДИАГНОСТИКА: МАРКЕТИНГ СЕЙЧАС

Оцени от 1 до 10. Честно – не как хочется выглядеть, а как есть прямо сейчас.

Знаю точный портрет своего клиента – с цифрами	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Есть 2–3 стабильных канала, которые дают заявки каждый месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Знаю стоимость привлечения одного клиента (CAC)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Контент выходит по плану – не по настроению	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Есть воронка: человек пришёл → прогрелся → купил	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Знаю конверсию каждого этапа воронки	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Есть система для повторных продаж и реактивации	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Маркетинговые расходы дают измеримый ROI	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

МОЙ ИТОГ: _____ / 80

8–28	Маркетинга нет – есть хаотичные попытки. Начни с блока 1.
29–55	Есть элементы, но нет связки. Этот воркбук соберёт систему.
56–80	Хорошая база. Три месяца – и маркетинг станет предсказуемым.

АРХИТЕКТУРА: КАК РАБОТАЕТ СИСТЕМА

Системный маркетинг строится из четырёх блоков. Каждый следующий невозможен без предыдущего.

БЛОК 1 – АУДИТОРИЯ
Кто мой клиент, где он, что болит

БЛОК 2 – КОНТЕНТ И КАНАЛЫ
Как он находит меня и начинает доверять

БЛОК 3 – ВОРОНКА
Как из незнакомца становится клиентом

БЛОК 4 – АНАЛИТИКА И РОСТ
Как измерять и масштабировать

Нельзя строить воронку без понимания аудитории. Нельзя масштабировать без аналитики. Нельзя пропускать шаги. Именно поэтому большинство «попробовали маркетинг» и разочаровались – они брались за тактику без стратегии.

БЛ	БЛОК	РЕЗУЛЬТАТ	СРОК
1	**Аудитория**	Детальный портрет клиента + карта боли	Неделя 1–2
2	**Контент и каналы**	Контент-план + 3 рабочих канала	Неделя 3–5
3	**Воронка**	Настроенная воронка от первого касания до оплаты	Неделя 6–8
4	**Аналитика**	KPI-дашборд + система роста	Неделя 9–10

БЛОК 1

АУДИТОРИЯ

Кто твой клиент – точнее, чем ты думаешь

БЛОК 1 БЕЗ ТОЧНОГО ПОРТРЕТА – МАРКЕТИНГ В ПУСТОТУ

Большинство думают: «Мои клиенты – предприниматели от 25 до 45 лет». Это не портрет. Это демография. Маркетинг работает не с демографией – с болью. Найди боль точнее всех конкурентов – и ты выиграл рынок.

НЕДЕЛЯ 1 ГЛУБОКИЙ ПОРТРЕТ КЛИЕНТА

Один идеальный клиент. Максимально конкретно. Без обобщений.

ПАРАМЕТР	МОЙ АВАТАР
Имя (придумай)	
Возраст и пол	
Профессия / ниша	
Доход в месяц	
Главная боль (словами клиента)	
Главный страх	
Что хочет получить	
Где проводит время онлайн	
На что тратит деньги	

Что уже пробовал для решения	
Почему это не сработало	
Триггер для покупки	