

КИРИЛЛ МАКСИМОВ

КЛИЕНТЫ ЕСТЬ ВСЕГДА

КАК ПРОДАВАТЬ ЗНАНИЯ И ПОМОЩЬ КЛИЕНТАМ ОНЛАЙН
СИСТЕМНО, ДОРОГО И ПРОСТО

МОСКВА

Дополнительные материалы к книге



Веб-сайт автора



Личный чат с автором



Оглавление

Вступление. Ваш путь к бизнесу, который работает на вас.	7
Часть 1. СТАРТ	17
Глава 1. Идеальный клиент: портрет успеха	19
Глава 2. Ниша: фокус силы.	39
Глава 3. Продукт: первые шаги к системе	59
Глава 4. Офер: формула ценности	83
Часть 2. РОСТ	103
Глава 5. Путь клиента: почему одни покупают сразу, а другие «думают»	105
Глава 6. Воронка: архитектура продаж	133
Глава 7. Лид-магнит: мост доверия	149
Глава 8. Контент: система, а не вдохновение	169
Часть 3. СИЛА.	185
Глава 9. Продукт: механика трансформации	187
Глава 10. Доказательства: сила историй	207
Глава 11. Автоворонка: система роста.	233
Глава 12. Действие: точка старта	247

Вступление

**Ваш путь к бизнесу, который
работает на вас**

2014 год. Я стоял в коридоре своей квартиры и смотрел на двух-летнего сына.

«Когда он успел так вырасти?»

В тот момент я был на пике карьеры: MBA, опыт в крупных компаниях, путь от менеджера до генерального директора. Потом открыл свой консалтинговый бизнес-проект по выстраиванию отделов продаж за миллион рублей. Вроде мечта, да?

Но в тот вечер, глядя на сына, которого видел только урывками между встречами с клиентами, я осознал: что-то не так. Я смотрел на него и думал: первые шаги, первые слова, первая улыбка... Я все это пропустил. И никакие деньги этого не вернут.

Я же ушел из найма за свободой! А в итоге? Просто сменил одного хозяина на другого. Теперь он назывался не «работодатель», а «клиент».

Те же поздние возвращения домой. Тот же вечный цейтнот. Только теперь я фигачил не на чужую компанию, а на чужие бизнесы: писал регламенты, выстраивал процессы, обучал менеджеров. И получал за это хорошие деньги.

Но какой ценой? Первые годы жизни сына прошли мимо меня.

«Нет, — сказал я себе тогда. — Теперь все будет по-другому».

2018 год. Тбилиси, саммит Mindvalley.

В зале около тысячи человек. На сцене Вишен Лакьяни — основатель крупнейшей образовательной платформы Mindvalley — рассказывает свою историю:

«Я тоже когда-то работал на износ. Было тяжело, денег мало. Но все изменилось в тот момент, когда я поставил себе цель — помочь 10 000 человек изменить жизнь к лучшему. И знаете что? Мир ответил: “Ты работаешь на благо людей? Теперь я работаю на тебя”.

Я сидел в зале и думал: «А как я, Кирилл Максимов, специалист по маркетингу и продажам, могу помочь десяти тысячам? Что я могу им дать?»

И тут пришло озарение.

Если я помогу десяти экспертам привлечь по сто клиентов — это уже тысяча человек, чья жизнь изменилась. А если научу сотню консультантов, психологов, коучей, тренеров выстраивать стабильный бизнес? Это уже десять тысяч историй трансформаций.

Вот оно! Я не могу помочь всем напрямую. Но могу помочь тем, кто помогает другим.

Так родилась идея программы «Клиенты есть всегда» — пространства, где эксперты, онлайн-предприниматели и помогающие практики учатся привлекать своих идеальных клиентов. Где все они становятся не просто специалистами, а предпринимателями. Где свобода — не красивое слово из мотивационных книжек, а ежедневная реальность.

2024 год. Мои программы прошли более 4000 экспертов.

Я мог бы рассказать про обороты и цифры. Но важнее другое — я вижу своих детей каждый день. И помогаю другим родителям получить такую же свободу.

Эта книга — не учебник по маркетингу. Это карта вашего пути к бизнесу, который будет работать на вас, а не вы на него.

Здесь вы найдете:

- Пошаговую систему привлечения клиентов.
- Проверенные инструменты и стратегии.
- Реальные кейсы из практики моих учеников.

Но главное — эта книга даст вам ясность. Вы поймете, где находитесь сейчас и какие шаги нужно сделать, чтобы выйти на новый уровень.

От первых 50 тысяч рублей, когда вы только начинаете понимать, кто вы и что можете дать людям. К 150 тысячам — когда создаете свой первый сильный продукт. К 300–500 тысячам — когда выстраиваете каналы продаж. К первому миллиону — когда создаете систему и команду. И дальше — к 10 миллионам и полной свободе через личный бренд.

Каждая глава этой книги — это конкретный шаг. Не только теория, а простое действие, которое даст вам почувствовать первый результат.

Готовы начать свой путь?

Как построена эта книга

Знаете, почему даже крутые эксперты часто остаются без клиентов?

Обычно виной тому три ключевые ошибки:

1. Вы продаете не то. «Я создаю баланс и гармонию...» Но, друзья, люди не ходят по улице с мыслью: «Боже, как бы мне найти баланс и гармонию!» Они ищут конкретные решения конкретных проблем.

2. Вы продаете не тем. Как я, когда пытался продавать тайм-менеджмент собственникам бизнеса. А им не нужно было учиться управлять временем — им нужно было делегировать задачи команде.

3. Вы продаете не так. Пытаетесь сразу продать дорогую программу незнакомым людям. Это как звать в ЗАГС на первом свидании: даже если вы идеальная пара, все равно сначала нужно построить доверие.

Именно поэтому эта книга построена как путь выстраивания отношений с клиентом:

Часть 1. Привлечение: как стать заметным для ваших клиентов.

Здесь мы разберем:

- Как найти реальную проблему, за решение которой люди готовы платить.
- Как создать продукт, который дает клиенту конкретный результат.
- Как говорить с клиентами на их языке, а не на языке регалий и методик.

Это как первая встреча: вы показываете, что действительно понимаете боль клиента.

Часть 2. Конверсия: как выстраивать доверие и продавать экологично.

В этой части вы узнаете:

- Как вести диалог, который приводит к продажам.
- Как создать систему, которая продает без манипуляций.
- Как сделать так, чтобы клиенты выбрали вас, а не вы их.

Это этап построения доверия: вы создаете пространство, где клиенту будет комфортно принять решение о работе с вами.

Часть 3. Доставка результата: как создать систему трансформации.

Здесь мы поговорим вот о чем:

- Как давать результат, который можно измерить.
- Как масштабировать практику без потери качества.
- Как превращать результаты клиентов в поток новых заявок.

Это как хорошо выстроенная терапия: у вас есть четкий план, который ведет клиента к цели.

В каждой главе вы найдете не только теорию, но и конкретные инструменты, которые можно внедрить сразу. Потому что, как и в работе с клиентом, важны не только знания, но и действия.

«Но, Кирилл, — скажете вы, — я же не маркетолог. Я эксперт, практик. Разве я смогу во всем этом разобраться?»

Я слышу этот вопрос почти каждый день. И понимаю этот страх.

Онлайн: страшно только со стороны

«Онлайн — это не для меня. Я хороший специалист, но не маркетолог. Пусть клиенты приходят сами, по рекомендациям».

Знакомые мысли? Может быть, вы тоже говорите себе что-то похожее:

- «Я же эксперт с 15-летним стажем — неужели мне нужно вести эти соцсети?»
- «У меня деликатная тема, люди стесняются писать отзывы».
- «В моей нише столько конкурентов, как вообще выделиться?»
- «Ненавижу говорить на камеру и продавать себя».
- «Я даже не понимаю, с чего начать — столько всего в этом онлайн...»

Я понимаю эти страхи. Правда. Сам через это прошел.

Но знаете, что происходит на самом деле?

85% ваших потенциальных клиентов ищут решение своих проблем в интернете, в социальных сетях и поисковике. Прямо сейчас, пока вы читаете эти строки, сотни людей гуглят «психолог онлайн», «коуч по отношениям», «как справиться с выгоранием».

И находят — кого? Не самых опытных. Не самых глубоких. А тех, кто просто не побоялся рассказать о себе.

Я сам через это прошел. Думал: «Я же эксперт по продажам, MBA, 15 лет опыта — неужели мне нужно вести эти соцсети, снимать сторис, писать посты?»

Оказалось — нужно. Но не так, как вы думаете.

Вам не нужно становиться блогером. Не нужно плясать под чужую дудку. Не нужно делать того, что вам неприятно.

Нужно просто начать говорить о том, что вы умеете лучше всего, — **помогать людям.**

Это как переехать в новый город. Да, сначала страшно. Незнакомые улицы, чужие лица. Но это не значит, что нужно сидеть в отеле. Достаточно:

- выучить пару основных маршрутов;

- найти пару уютных мест;
- начать общаться с местными.

То же самое с онлайн-пространством. Вам не нужно осваивать все платформы и инструменты сразу. Не нужно становиться экспертом по таргету и воронкам.

Достаточно сделать три простых шага:

1. Выбрать одну платформу, где вам комфортно.
2. Начать регулярно делиться своей экспертизой.
3. Собирать первые результаты.

Что нужно запомнить сразу?

Промедление стоит дороже, чем ошибки. Каждый месяц, когда вы откладываете свой выход онлайн, — это десятки клиентов, которые могли бы получить вашу помощь, но ушли к другим специалистам. Это сотни тысяч рублей, которые могли бы стать вашим доходом.

В этой книге я покажу вам безопасный путь в онлайн-пространство. Без стресса, без потери себя, без необходимости становиться тем, кем вы не являетесь.

Потому что онлайн — это не джунгли. Это просто новый город, в котором живут ваши будущие клиенты. И они ждут, когда вы наконец придете к ним и поможете им сделать жизнь намного лучше.

Как пользоваться этой книгой

Это не просто книга — это ваш путеводитель по созданию онлайн-бизнеса. Я написал ее как рабочий инструмент, которым вы будете пользоваться снова и снова.

В каждой главе вы найдете:

- Конкретный шаг, который приблизит вас к цели.

- Проверенные инструменты, которые можно внедрить сразу.
- Задания для немедленного применения.
- Чек-листы для проверки результата.

Как извлечь максимум пользы:

1. **Читайте последовательно.** Каждая глава опирается на предыдущую, как кирпичики в стене вашего будущего бизнеса.
2. **Делайте задания.** Не откладывайте их на потом. Даже 15 минут практики лучше, чем целый час теории.
3. **Отмечайте результаты.** Ведите дневник своего прогресса — это поможет увидеть, как далеко вы продвинулись.
4. **Возвращайтесь к нужным главам.** Это ваш справочник. Когда будете внедрять новый инструмент — загляните сюда снова.
5. **Пользуйтесь дополнительными материалами.** На стр. 4 вас ждут чек-листы, шаблоны и инструменты, которые помогут структурировать идеи и прокачать ваш онлайн-бизнес на максимум.

Мое обещание вам: если вы будете выполнять хотя бы половину того, что написано в этой книге, через месяц ваш бизнес начнет меняться. Не мгновенно, не волшебным образом. Но системно и необратимо.

И знаете, что самое важное? Вы не одни на этом пути. Тысячи экспертов прошли его до вас. В книге вы найдете их истории, их ошибки и их победы.

Ваш первый шаг — прямо сейчас

Возьмите чистый лист бумаги и ответьте на три вопроса:

1. Сколько клиентов у вас было за последний месяц?
2. Сколько клиентов вы хотите иметь через 3 месяца?
3. Какое действие (только одно!) вы можете совершить прямо завтра, чтобы приблизиться к этой цифре?

Записали? Теперь посмотрите на разницу между первой и второй цифрой. Это не просто числа. Это реальные люди, которым вы можете помочь. Которые прямо сейчас ищут решение своих проблем.

А третий пункт — это ваш первый шаг. Не идеальный, не гарантирующий мгновенный результат. Просто шаг вперед.

Сохраните этот листок. Через несколько месяцев, когда вы внедрите инструменты из этой книги, будет интересно на него посмотреть.

Последнее напутствие

Помните: ваши знания и опыт — это дар. И ваша ответственность — донести этот дар до тех, кому он нужен.

Не бойтесь делать первые шаги. Не ждите идеального момента. Не сравнивайте себя с другими.

Просто начните. Страница за страницей. Шаг за шагом.

И если вдруг станет страшно или появятся сомнения — вспомните, зачем вы начали этот путь. Вспомните, сколько времени вы инвестировали в свое образование. Вспомните о планах по самореализации через любимое дело. И вспомните всех тех людей, которым вы можете помочь.

Они ждут вас.

Давайте начнем?

P. S. А если захотите более глубокого погружения в тему — добро пожаловать в мое онлайн-пространство «Клиенты есть всегда». Там мы разбираем каждый инструмент детально и внедряем его в сопровождении команды профессионалов.

Но сейчас сфокусируйтесь на книге. Здесь достаточно всего, чтобы сделать первые уверенные шаги к стабильному потоку клиентов.

Часть 1

СТАРТ

