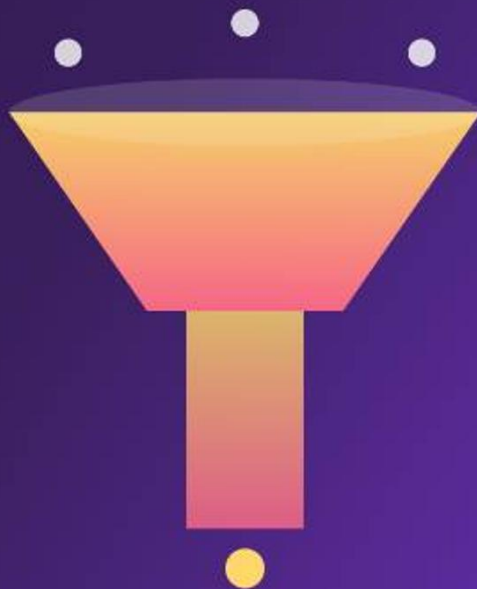


ВОРОНКА ПРОДАЖ С НУЛЯ

*Как автоматизировать путь
от подписчика до оплаты*



ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

Виктория Кабанец

Воронка продаж с нуля

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

Воронка продаж с нуля / В. В. Кабанец — «Автор», 2026

Каждая продажа не обязана требовать ручной работы с нуля. Воронка — это последовательность шагов, через которую человек естественно проходит от первого знакомства с вами до оплаты, пока вы занимаетесь другими делами. Эта книга разбирает воронку по элементам — лид-магнит, прогревающая цепочка, первая небольшая покупка, основное предложение, допродажа — на сквозном примере: реальная (хоть и обобщённая) история тренера, которая строит свою первую систему с нуля. Вы увидите не абстрактные схемы, а готовые тексты сообщений, реалистичные ориентиры по конверсии на каждом этапе и разбор типичных ошибок. Книга подойдёт тем, кто уже что-то продаёт вручную — в директе, через посты или сарафанное радио — и хочет превратить хаотичный процесс в повторяемую систему, даже без сложных технических инструментов.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Оглавление	6
Введение. Воронка — это не про манипуляцию	7
Глава 1. Из чего состоит воронка	8
Глава 2. Лид-магнит: как обменять пользу на контакт	9
2.1 Признаки рабочего лид-магнита	10
2.2 Форматы лид-магнита	11
2.3 Лид-магнит Марии: от идеи до готового файла	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Виктория Кабанец

Воронка продаж с нуля

ВОРОНКА ПРОДАЖ С НУЛЯ

Как автоматизировать путь от подписчика до оплаты

Оглавление

Введение. Воронка — это не про манипуляцию
Глава 1. Из чего состоит воронка
Глава 2. Лид-магнит: как обменять пользу на контакт
Глава 3. Прогревающая цепочка сообщений
Глава 4. Трипваер: первая, маленькая покупка
Глава 5. Основное предложение и дожим
Глава 6. Допродажи после покупки
Глава 7. Автоматизация без сложных сервисов
Глава 8. Метрики и реалистичные ориентиры по цифрам
Глава 9. Частые ошибки при построении воронки
Глава 10. Полный пример: воронка Марии от начала до конца
Глава 11. Как тестировать и улучшать воронку
Глава 12. Пошаговый план сборки своей первой воронки
Заключение
Приложение. Чек-лист готовой воронки

Введение. Воронка — это не про манипуляцию

Слово «воронка» у многих ассоциируется с навязчивыми рассылками и агрессивными продажами. На самом деле воронка — это просто последовательность шагов, через которые человек естественно проходит от первого знакомства с вами до оплаты. Она существует в любом деле, независимо от того, осознаёте вы её или нет — вопрос лишь в том, работает она случайно, теряя большую часть людей на полпути, или выстроена осознанно, с понятными переходами между этапами.

Без выстроенной воронки каждая продажа требует ручной работы: нужно заново объяснять, заново прогревать, заново предлагать — причём для каждого человека индивидуально, с нуля. С выстроенной воронкой значительная часть этого пути проходится через заранее подготовленные материалы, а ваше личное время уходит только на тех, кто уже прогрет и готов к разговору.

Чтобы книга не осталась набором абстрактных схем, через неё проходит один сквозной пример: Мария, тренер по силовым тренировкам для женщин старше 35, с аудиторией в 1200 подписчиков и без единой автоматизированной продажи на момент начала. Мы будем возвращаться к её ситуации в каждой главе, с реальными текстами сообщений, а не только с описанием принципов.

Воронка не заменяет доверие и качество продукта. Она лишь делает процесс укрепления доверия и предложения продукта последовательным и не зависящим от того, вспомнили вы сегодня написать пост или нет.

Глава 1. Из чего состоит воронка

Полная воронка состоит из пяти элементов, которые не обязательно нужны все сразу — многие начинают всего с двух-трёх и расширяют систему постепенно, по мере того как предыдущий элемент доказывает, что работает.

Лид-магнит — бесплатная, полезная вещь в обмен на контакт (подписку, почту, номер).

Прогрев — серия сообщений или постов, которая строит доверие и готовит к предложению.

Трипваер — небольшая, недорогая первая покупка, которая снимает барьер «я ещё не платил этому человеку».

Основное предложение — ваш главный продукт, ради которого выстроена вся цепочка.

Допродажа — дополнительное предложение уже купившим, где доверие максимально высоко.

Ситуация Марии на старте: 1200 подписчиков в Instagram, регулярные посты о тренировках, но продажи персональных программ происходят случайно — только когда кто-то сам пишет в директ. Никакого лид-магнита, никакой цепочки сообщений, никакой системы. Первая задача Марии — не придумать что-то новое, а формализовать то, что уже происходит стихийно.

Начинающим не стоит пытаться выстроить все пять элементов одновременно. Разумный порядок сборки разобран в Главе 12 — обычно логичнее начать с лид-магнита и основного предложения, а остальное добавлять по мере роста.

Глава 2. Лид-магнит: как обменять пользу на контакт

Лид-магнит — это первый шаг воронки: небольшой, бесплатный продукт, который решает узкую, конкретную проблему в обмен на контакт человека. Его задача — не продать, а получить доверие и способ связаться напрямую, не полагаясь только на алгоритмы соцсетей.

2.1 Признаки рабочего лид-магнита

- Решает одну узкую проблему, а не пытается охватить всю тему целиком.
- Даёт результат за 10-20 минут использования, а не требует часов изучения.
- Логично подводит к основному продукту, а не существует отдельно от него.

2.2 Форматы лид-магнита

- Чек-лист или короткий гайд в PDF.
- Мини-урок или короткое видео.
- Шаблон, который можно сразу использовать.

2.3 Лид-магнит Марии: от идеи до готового файла

Основной продукт Марии — восьминедельная программа силовых тренировок для женщин 35+ с абонементом на сопровождение. Широкий лид-магнит вроде «Гайд по тренировкам» конкурировал бы с тысячами похожих файлов и не показывал бы её конкретный подход. Вместо этого она выбрала узкую проблему, которую слышала в комментариях чаще всего.

Лид-магнит: PDF на 6 страниц «3 упражнения, которые безопасно заменяют приседания и выпады при чувствительных коленях». Формат: список упражнений с фото техники и короткое объяснение, почему именно эти движения работают для целевой группы. Время на создание — один вечер съёмки и два часа вёрстки.

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.