

100 СПОСОБОВ НАЙТИ КЛИЕНТОВ ОНЛАЙН

КАК ПОЛУЧИТЬ ПЕРВЫЕ ЗАЯВКИ И ПРОДАЖИ
БЕЗ БОЛЬШОЙ АУДИТОРИИ И ОГРОМНОГО
РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТА

ПРАКТИЧЕСКИЕ
МЕТОДЫ,
ГОТОВЫЕ
ПРИМЕРЫ
И ЧЕК-ЛИСТЫ



- ✓ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ
- ✓ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ ФРИЛАНСА
- ✓ КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ
- ✓ EMAIL И МЕССЕНДЖЕРЫ
- ✓ ПАРТНЁРСТВА
- ✓ И МНОГОЕ ДРУГОЕ

Ideas.
Plan.
Clients.
Freedom. ♥

GOOD
IDEAS
BRING
GREAT
CLIENTS
♥

MARKETING
BRAND
SALES
GROWTH

- ☑ More visibility
- ☑ More clients
- ☑ More income
- ☑ More freedom ♥

Клиенты
ближе, чем
ты думаешь ♥

Виктория Кабанец

**100 СПОСОБОВ НАЙТИ
КЛИЕНТОВ ОНЛАЙН**

«Автор»

2026

Кабанец В. В.

100 СПОСОБОВ НАЙТИ КЛИЕНТОВ ОНЛАЙН /
В. В. Кабанец — «Автор», 2026

Где искать клиентов, если у вас пока нет большой аудитории, сильного бренда и серьёзного рекламного бюджета? Эта книга собрала 100 практических способов привлечения клиентов онлайн: прямые сообщения, социальные сети, контент-маркетинг, SEO, маркетплейсы, профессиональные сообщества, email, партнёрства, рекомендации, повторные продажи и low-budget методы. Для каждого способа объясняется, кому он подходит, как его использовать, какой первый шаг сделать и каких ошибок избегать. Внутри также есть система выбора каналов, шаблон короткого сообщения, базовые маркетинговые метрики и 30-дневный план для получения первых заявок и продаж. Книга подойдёт фрилансерам, экспертам, владельцам малого бизнеса, авторам цифровых продуктов и всем, кто хочет системно находить клиентов через интернет.

© Кабанец В. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Перед началом: клиент не появляется из воздуха	6
Как использовать книгу	7
1. Прямой поиск клиентов без спама	8
1. Персональное сообщение потенциальному клиенту	8
2. Мини-аудит перед предложением	9
3. Cold email с одной проблемой	10
4. Follow-up через 3–5 дней	11
5. Предложение бывшим клиентам	12
6. Контакт с тёплыми лидами	13
7. Ответ на публичный запрос	14
8. DM после осмысленного взаимодействия	15
9. Предложение одному типу бизнеса	16
10. Пакет «первый результат»	17
2. Социальные сети	18
11. Образовательные посты с СТА	18
12. Кейс «до/после»	19
13. Разбор частой ошибки	20
14. Reels с одной проблемой	21
15. Stories с опросом	22
16. Публичный мини-аудит	23
17. Серия из 7 постов	24
18. Закреплённый продающий пост	25
19. Комментарии у нишевых лидеров	26
20. Прямой эфир/Q&A	27
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Виктория Кабанец

100 СПОСОБОВ НАЙТИ КЛИЕНТОВ ОНЛАЙН

100 СПОСОБОВ

НАЙТИ КЛИЕНТОВ ОНЛАЙН

Как получить первые заявки и продажи без большой аудитории и огромного рекламного бюджета

100 конкретных способов • где искать • что писать • первый шаг • типичные ошибки

Виктория Кабанец

© Виктория Кабанец, 2026

Перед началом: клиент не появляется из воздуха

Большинство начинающих предпринимателей слишком долго улучшают продукт, логотип, сайт или профиль и слишком мало времени проводят рядом с потенциальными покупателями. В результате продукт существует, но никто о нём не знает.

Поиск клиентов — это не одна волшебная стратегия. Это система контактов: контент, рекомендации, прямые предложения, платформы, партнёрства, поисковый трафик, повторные продажи и регулярная работа с теми, кто уже проявил интерес.

В начале важнее не «стать известным», а регулярно попадать в поле зрения правильных людей.

Эта книга поможет выбрать несколько каналов и протестировать их без огромного рекламного бюджета. Не нужно использовать все 100 способов. Выберите 5–10, которые подходят вашей модели, и работайте с ними последовательно.

Как использовать книгу

Если вы продаёте услуги — начинайте с прямого контакта, рекомендаций, локального поиска и профессиональных сообществ.

Если продаёте цифровые продукты — добавляйте контент, SEO, Pinterest, email и партнёрские рекомендации.

Если у вас уже есть аудитория — усиливайте повторные продажи, bundles, referral и email.

Если аудитории нет — не ждите. Идите туда, где потенциальные клиенты уже собираются.

Для каждого способа задавайте один вопрос: могу ли я выполнить первый тест в течение ближайших семи дней?

1. Прямой поиск клиентов без спама

1. Персональное сообщение потенциальному клиенту

Для кого: фриланс, услуги, B2B. **Как работает:** найдите человека с конкретной проблемой и предложите один понятный результат.

Первый шаг: «Я заметила, что у вас ... Могу показать 3 идеи, как это улучшить.».
Типичная ошибка: массовая копия без исследования.

2. Мини-аудит перед предложением

Для кого: маркетологи, дизайнеры, консультанты. **Как работает:** дайте 2–3 наблюдения до продажи.

Первый шаг: запишите короткий аудит страницы/профиля. **Типичная ошибка:** превращать бесплатный аудит в 30 минут неоплачиваемой работы.

3. Cold email с одной проблемой

Для кого: B2B. **Как работает:** пишите не о себе, а о конкретной наблюдаемой точке.

Первый шаг: тема письма = проблема или результат. **Типичная ошибка:** длинное письмо с биографией.

4. Follow-up через 3–5 дней

Для кого: любой B2B. **Как работает:** напомните о первом сообщении одним предложением.

Первый шаг: «Поднимаю письмо выше — актуально ли это сейчас?». **Типичная ошибка:** писать каждый день.

5. Предложение бывшим клиентам

Для кого: услуги. **Как работает:** вернитесь к людям, которые уже знают качество вашей работы.

Первый шаг: предложите новый пакет или апдейт. **Типичная ошибка:** делать вид, что прошлой работы не было.

6. Контакт с тёплыми лидами

Для кого: любая модель. **Как работает:** напишите людям, которые уже спрашивали цену или сохраняли предложение.

Первый шаг: спросите, осталась ли задача актуальной. **Типичная ошибка:** давить на человека чувством срочности.

7. Ответ на публичный запрос

Для кого: фриланс. **Как работает:** ищите посты «ищу специалиста».

Первый шаг: отвечайте с релевантным примером. **Типичная ошибка:** писать «я могу» без деталей.

8. DM после осмысленного взаимодействия

Для кого: эксперты и creators. **Как работает:** сначала ответьте по теме, затем переходите в личные сообщения.

Первый шаг: сошлитесь на конкретный пост/задачу. **Типичная ошибка:** фальшивая дружба ради продажи.

9. Предложение одному типу бизнеса

Для кого: начинающие специалисты. **Как работает:** выберите одну нишу на месяц.

Первый шаг: например: только салоны, только coaches, только Etsy sellers. **Типичная ошибка:** каждый день менять нишу.

10. Пакет «первый результат»

Для кого: услуги. **Как работает:** предложите маленький тест вместо большого контракта.

Первый шаг: аудит + 1 исправление + план. **Типичная ошибка:** слишком дешёвая полноценная услуга.

2. Социальные сети

11. Образовательные посты с СТА

Для кого: эксперты. **Как работает:** объясните проблему и предложите следующий шаг.

Первый шаг: в конце: «напишите слово АУДИТ». **Типичная ошибка:** СТА без полезного контента.

12. Кейс «до/после»

Для кого: услуги. **Как работает:** покажите конкретное изменение.

Первый шаг: цифры, скрин, структура. **Типичная ошибка:** выдуманные результаты.

13. Разбор частой ошибки

Для кого: любая ниша. **Как работает:** покажите ошибку и способ исправить.

Первый шаг: пост: «3 причины, почему ...». **Типичная ошибка:** слишком общая теория.

14. Reels с одной проблемой

Для кого: B2C и creators. **Как работает:** коротко: hook → проблема → решение → СТА.

Первый шаг: 15–30 секунд. **Типичная ошибка:** пытаться рассказать всё в одном видео.

15. Stories с опросом

Для кого: Instagram. **Как работает:** узнайте, у кого есть проблема.

Первый шаг: опрос → ответы → личный follow-up. **Типичная ошибка:** продавать всем, кто нажал случайно.

16. Публичный мини-аудит

Для кого: маркетинг/дизайн. **Как работает:** разберите пример с разрешением или публичные данные.

Первый шаг: 3 наблюдения + улучшение. **Типичная ошибка:** унижать владельца.

17. Серия из 7 постов

Для кого: новый аккаунт. **Как работает:** одна проблема, 7 углов.

Первый шаг: миф, ошибка, пример, чек-лист, кейс, FAQ, СТА. **Типичная ошибка:** 7 несвязанных тем.

18. Закреплённый продающий пост

Для кого: любая услуга. **Как работает:** сразу объясните кому помогаете и как.

Первый шаг: проблема → результат → доказательство → СТА. **Типичная ошибка:** биография вместо оффера.

19. Комментарии у нишевых лидеров

Для кого: эксперты. **Как работает:** оставляйте содержательные комментарии там, где есть ваша аудитория.

Первый шаг: добавьте пример или полезную мысль. **Типичная ошибка:** самореклама в чужих комментариях.

20. Прямой эфир/Q&A

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.