
Роман Исхаков
101
способ
найти
клиентов

Роман Исхаков

101 способ найти клиентов для электрика

«Автор»
2026

Исхаков Р. Р.

101 способ найти клиентов для электрика / Р. Р. Исхаков — «Автор», 2026

101 рабочий способ найти клиентов для электрика — от бесплатных до системных. Каждый разобран по формуле: что делать, как именно, где ошибаются и сколько стоит. От практикующего электромонтажника с 15-летним стажем.

© Исхаков Р. Р., 2026
© Автор, 2026

Роман Исхаков
101 способ найти клиентов для электрика

101 СПОСОБ
НАЙТИ КЛИЕНТОВ ДЛЯ ЭЛЕКТРИКА

Практический справочник мастера
Роман Исхаков
15 лет на объектах

Обращение к читателю

Здравствуйте! Меня зовут Роман Исхаков. Пятнадцать лет я работаю электриком: от замены розетки в однушке до сборки щитков в коттеджах. За эти годы я понял главное: работать мало — ещё не значит зарабатывать. Заказы не приходят сами — их создают.

Эта книга — 101 способ найти клиента. Каждый способ описан по одной формуле: что делать, как именно, где обычно ошибаются и сколько это стоит. Способы разные по объёму: где-то разворот на полстраницы, где-то короткий приём на абзац.

Два правила, прежде чем вы начнёте.

Первое: всё, что вы делаете руками, делайте по ПУЭ — Правилам устройства электроустановок. Ни один способ поиска клиентов не стоит аварии или травмы. Второе: не пытайтесь внедрить всё сразу. Одна неделя — один способ. Так к концу книги у вас будет не список попыток, а работающая система.

Начнём с того, что не требует денег: с клиентов, которые живут рядом с вами.

Оглавление

Часть I. Клиенты без бюджета
1.1. Авито — *способы 1–15*
1.2. Чаты района и мессенджеры — *способы 16–30*
1.3. Офлайн-витрина — *способы 31–45*
Часть II. Агрегаторы и карты — *способы 46–60*
Часть III. Контент — *способы 61–75*
Часть IV. Партнёрства — *способы 76–88*
Часть V. B2B и холодный поиск — *способы 89–96*
Часть VI. Сарафан и система — *способы 97–100*
Способ 101. Создайте свою систему — *способы 101*

Часть I. Клиенты без бюджета

Способы, для которых не нужны деньги — только время и последовательность. Начинайте с них.

1.1. Авито

Способ 1. Узкий заголовок вместо «электрик — все услуги»

Что делать: Сделать на Авито отдельные объявления под каждую услугу, а не один универсальный профиль.

Как именно: Заголовок строить по формуле «услуга + объект»: «Замена проводки в квартире», «Сборка щитка в частном доме», «Подключение варочной панели». Покупатель ищет свою задачу по словам — узкое объявление попадает точнее.

Где ошибаются: Пишут «электрик со стажем, недорого, всё сделаю» — объявление не находится ни по одному реальному запросу.

Сколько стоит: Бесплатно, кроме оплаты размещения по тарифам площадки.

Способ 2. Настоящие фото работ вместо стоковых

Что делать: Выложить в каждое объявление 8–10 реальных фотографий своих объектов.

Как именно: Снимать одну и ту же точку до работы и после: короб до и после сборки, кабель-канал до и после. Подписывать фото одной строкой: «замена вводного кабеля, трёхкомнатная квартира».

Где ошибаются: Ставят чужие картинки из интернета — заказчик узнаёт сток и закрывает страницу.

Сколько стоит: Бесплатно; телефон, который и так в кармане.

Способ 3. Несколько объявлений вместо одного

Что делать: Для разных услуг завести разные объявления, даже если работы похожи.

Как именно: Мелкий ремонт, замена проводки, щиты и освещение — четыре объявления с разными текстами и фото. У каждого — своя аудитория и свои запросы.

Где ошибаются: Всё сваливают в одно объявление «электрик, любое электричество» — теряют и поисковые показы, и понятность.

Сколько стоит: Бесплатно.

Способ 4. Текст объявления по структуре «что делаю — что не делаю»

Что делать: Написать текст, который сразу отсекает неподходящие заказы.

Как именно: Первый абзац — что делаете и на каких объектах. Второй — что не берёте (например, «алюминиевую проводку не переделываю без замены на медь»). Третий — что понадобится от заказчика: доступ к щитку, пустые стены, согласованное время.

Где ошибаются: Пишут сплошной текст без абзацев — его не дочитывают. Либо обещают всё подряд, а потом конфликтуют на объекте.

Сколько стоит: Бесплатно, экономит часы на бессмысленных обсуждениях.

Способ 5. Чек-лист в объявлении вместо обещаний

Что делать: Вставить в текст объявления короткую полезную памятку для заказчика.

Как именно: Например: «5 признаков, что проводку пора менять: греются розетки, выбивает автомат при обычной нагрузке, лампы мигают, запах пластмассы у щитка, проводке больше 25 лет». Памятка показывает экспертизу лучше любых слов о качестве.

Где ошибаются: Перечисляют «качественно, недорого, быстро» — эти слова пишут все, они ничего не значат.

Сколько стоит: Бесплатно.

Способ 6. Ответ в первые 15 минут

Что делать: Отвечать на сообщения и звонки с Авито максимально быстро.

Как именно: Включить push-уведомления и держать шаблоны ответов под рукой: приветствие, вопрос о задаче, вопрос о районе. Скорость ответа влияет на показы объявления и на то, дойдёт ли клиент до разговора.

Где ошибаются: Отвечают вечером раз в день — заказчик уже договорился с тем, кто ответил в обед.

Сколько стоит: Бесплатно, только дисциплина.

Способ 7. Отзывы с деталями

Что делать: Просить каждого довольного клиента оставить отзыв — и просить написать конкретику.

Как именно: Подсказывать, о чём писать: что именно делали, как работали, что удивило приятно. Отзыв «всё отлично» бесполезен, отзыв «перебрали щиток за день, всё подписали и объяснили» продаёт.

Где ошибаются: Стесняются просить отзывы. Один детальный отзыв работает лучше десяти безликих.

Сколько стоит: Бесплатно.

Способ 8. Подтверждённый профиль

Что делать: Пройти проверку документов на площадке и подтвердить квалификацию.

Как именно: Загрузить паспорт и, если площадка позволяет, документы о квалификации. Пометка «проверенный» снимает главный страх заказчика: а не приедет ли ко мне кто попало.

Где ошибаются: Пропускают проверку из-за лени — и проигрывают тем, у кого галочка стоит.

Сколько стоит: Бесплатно, 15 минут один раз.

Способ 9. Расширение зоны выезда

Что делать: Указать в профиле соседние районы и населённые пункты, а не только свой.

Как именно: Заказчики часто ищут «электрик рядом» по своему адресу, не понимая границ. Чем шире зона в профиле, тем больше объявлений вас видят. Дальние выезды обговаривать отдельно: готовность ехать — уже преимущество.

Где ошибаются: Пишут только «мой город» и не догадываются, что соседний посёлок ищет так же отчаянно.

Сколько стоит: Бесплатно.

Способ 10. Отдельное объявление про аварийные работы

Что делать: Завести отдельный профиль для срочных выездов: выбило пробки, нет света, замыкание.

Как именно: В тексте — только аварийный формат: что делаете немедленно, что нужно сказать по телефону. Время работы в объявлении указать «утро, вечер, выходные» — аварии не выбирают часы.

Где ошибаются: Смешивают аварийные заказы с плановыми — теряют и те и другие.

Сколько стоит: Бесплатно; аварийные заказы традиционно оплачиваются выше плановых.

Способ 11. Регулярное обновление объявления

Что делать: Раз в несколько дней вносить мелкие правки: новое фото, дополненный текст.

Как именно: Площадки поднимают свежие объявления в выдаче. Правка из одной строки — и объявление снова видят.

Где ошибаются: Создали объявление и забыли — через месяц его не видит никто.

Сколько стоит: Бесплатно, пять минут в неделю.

Способ 12. Разбор конкурентов района

Что делать: Раз в месяц смотреть объявления топ-10 электриков своего района и выписывать, чего у них нет.

Как именно: Обратить внимание на тексты, фото, отзывы. Найти пустое место: у всех «ремонт под ключ» — а никто не пишет про щиты или про освещение. Пустая ниша — ваша.

Где ошибаются: Копируют текст у конкурента дословно. Плата за это — одинаковость и нулевые отличия.

Сколько стоит: Бесплатно, 30 минут в месяц.

Способ 13. Видео с объекта в объявлении

Что делать: Прикрепить к объявлению короткий ролик: обходит комнату, показывает смонтированное.

Как именно: Снять 20–30 секунд на телефон: пройтись по объекту, показать щиток, сказать одну фразу. Видео увеличивает доверие сильнее десяти фото.

Где ошибаются: Снимают вертикально против света — ролик тёмный и зернистый. Достаточно встать спиной к окну.

Сколько стоит: Бесплатно.

Способ 14. Блок частых вопросов в тексте

Что делать: Добавить в конец объявления раздел «частые вопросы» с короткими ответами.

Как именно: Три-четыре вопроса, которые задают постоянно: сколько идёт работа, нужны ли свои материалы, выезжаете ли за город. Каждый ответ — одно предложение.

Где ошибаются: Отвечают на одни и те же вопросы по десять раз в чате — текст объявления снял бы это.

Сколько стоит: Бесплатно.

Способ 15. Сезонные правки объявлений

Что делать: Менять акценты текста по сезону: гирлянды и уличное освещение зимой, дачи и теплицы летом.

Как именно: Зимой добавляют про освещение фасадов и ёлки, летом — про полив, гаражи, бани. Сезонный заказчик ищет не «электрика вообще», а конкретную задачу.

Где ошибаются: Круглый год один текст — теряют волну сезонных заказов, которая накатывает каждый год.

Сколько стоит: Бесплатно.

1.2. Чаты района и мессенджеры

Способ 16. Карта чатов района

Что делать: Найти и записать все чаты своего района: дома, посёлки, СНТ, дачные товарищества.

Как именно: Искать в мессенджерах и соцсетях по названиям ЖК и улиц. Собрать 10–15 активных чатов в один список с пометками: где оживлённо, где только объявления.

Где ошибаются: Вступают в два чата и ждут заказов. Работает объём: чем больше чатов, тем чаще нужные вопросы всплывают.

Сколько стоит: Бесплатно, полчаса один раз.

Способ 17. Правило пользы: сначала отвечать, потом упоминать себя

Что делать: В чатах отвечать на чужие вопросы по электрике без саморекламы.

Как именно: Сосед спрашивает «почему греется вилка?» — дать понятный ответ в три-четыре предложения. Имя и профессия видны в профиле: кто хотел — найдёт сам.

Где ошибаются: Пишут «обращайтесь, сделаю недорого» под каждым постом — таких вычисляют быстро и выгоняют из чата.

Сколько стоит: Бесплатно.

Способ 18. Еженедельный разбор ошибки

Что делать: Раз в неделю публиковать в чате короткий разбор: типичная ошибка и как правильно.

Как именно: Одна ошибка — один пост. Со сфотографированного (анонимного) объекта или схемы. Формат «так делать нельзя, потому что…, правильно — вот так». Через месяц вы в чате «свой электрик».

Где ошибаются: Пишут длинные лекции — их не читают. Короткий пост с картинкой читают все.

Сколько стоит: Бесплатно, 20 минут в неделю.

Способ 19. Экспресс-ответы по фото щитка

Что делать: Быстро отвечать на фото щитков и автоматов — это самый частый вопрос в чатах.

Как именно: «Это вводной автомат 25 А, скорее всего выбивает из-за нагрузки — что включено одновременно?» Такой ответ занимает минуту, а репутацию строит на месяцы.

Где ошибаются: Игнорируют вопросы «не по специальности» — а это и есть вход в заказ.

Сколько стоит: Бесплатно.

Способ 20. Рекомендация через клиента

Что делать: После удачной работы попросить клиента не рекламировать вас, а просто ответить, если в чате спросят.

Как именно: Сосед спросит «у кого делали розетки?» — и ваш недавний заказчик ответит за вас. Это работает в разы сильнее собственной рекламы: чужие слова верят охотнее.

Где ошибаются: Просят клиентов написать хвалебный пост сразу — выглядит навязчиво и вызывает обратный эффект.

Сколько стоит: Бесплатно.

Способ 21. Чат новостройки

Что делать: Вступить в чаты новостроек сразу после сдачи дома — окно подключения техники открывается в первые месяцы.

Как именно: В свежем доме всем нужны: подключение стиральной и посудомоечной машин, люстры, духовки, замена дешёвых автоматов. Один дом — это десятки однотипных заказов.

Где ошибаются: Приходят в чат, когда заселение закончилось. Следите за новостройками района заранее.

Сколько стоит:

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.