

Студия  
Дениса  
Каплунова





## Тренд товарного бизнеса 2021

### Сделаем ваши товары бестселлерами!

За 3 недели создадим систему привлечения клиентов из интернета. Она будет работать 365 дней в году — а вы сможете каждый день наблюдать, как товары покупают, покупают, покупают.

**Бесплатная консультация**

### Хватит разбрасываться деньгами

Реалии доказали: будущее товарного бизнеса — в онлайн. Многие покупатели предпочитают оформлять заказы в интернете. И только в интернете.

Они всё равно купят. Вопрос лишь в том, у кого: у вас или у других. Если у вас до сих пор нет системы привлечения покупателей из интернета, которая работает по «принципу вечного двигателя», вы дарите клиентов конкурентам и теряете деньги. Каждый день.

Чтобы этого избежать — вам нужен полноценный механизм привлечения клиентов из интернета, а не ребячество в стиле «запилили лендинг и пустили трафик» или «построили воронку или туннель продаж».

Вам нужно сразу для себя решить: вы хотите в интернете быть районным рыночным ларьком или национальным/международным супермаркетом?

С другой стороны...



## Вы могли выходить в интернет и ощутить...

- ✓ Мало клиентов и заказов. Особенно если бизнес локальный.
- ✓ Цена привлечения покупателя очень высокая и невыгодная.
- ✓ Мало целевых заявок, отдел продаж работает вхолостую.
- ✓ Сами продажи хаотичны (то есть, то нет, то непонятно).
- ✓ Вы совершаете кучу телодвижений, а роста нет.
- ✓ Вы не понимаете, насколько подрядчики честны и компетентны.
- ✓ Вы запускаете рекламу, делаете рассылки — но продаж мало.
- ✓ Вы постоянно ищете новые инструменты и всё пробуете.

## ХВАТИТ! Запомните: Everybody Lies...

Такое впечатление у вас могло сложиться при работе с маркетологами, контекстологами, таргетологами и другими представителями онлайн-профессий, которые разбрасываются непонятными словами, поправляют модные причёски и вечно что-то клацают на фруктовых ноутбуках.

Everybody Lies. И то — если говорить на толерантном английском, а не честном эмоциональном русском.

Аудит 95% маркетинговых компаний в товарном бизнесе, которые мы проводили клиентам, показывает, что их деньги просто не уважали. Их деньгами неоправданно рисковали, разбрасывали их направо и налево. О какой прибыли тогда можно говорить?

Да, маркетинг — это гипотеза, и всё нужно тестировать. Однако ещё нужно уметь анализировать цифры и понимать, как работает товарный бизнес. Причём именно бизнес, а не «купи-продай» дворового формата.



## Меня зовут Михаил Кузнецов — познакомимся?

- ✓ Основатель 4 компаний.
- ✓ 10+ лет в товарном бизнесе и маркетинге.
- ✓ Работаю с рынками СНГ и США.
- ✓ Обладатель премии Rayoneer «Прорыв Года».
- ✓ Спикер международных конференций.
- ✓ Два высших MBA-образования.

### Я такой же, как вы.

Я не бизнес-консультант или эксперт по маркетингу, которые могут рассказать, как нужно привлекать клиентов. Рассказать все могут.

Я бизнесмен. Построил компанию KGUBrass, которая продаёт товары по всему миру — как в розницу прямым покупателям, так и оптом через сеть дилеров в разных странах. Я прошёл весь путь «от гаража к мировой площадке».

Я знаю, что такое работать с разными оборотами.

Я умею рационально осваивать бюджеты на маркетинг и даю высокие показатели эффективности. Потому что у меня мышление маркетолога, хватка предпринимателя и дух победителя.

**Мой максимальный (рекордный ROmI — 1020%).**

Я знаю, как **увеличить доход в 2 раза** после внедрения только одного инструмента. Я умею считать деньги — как свои, так и клиентов, потому что это связанные величины.

Давайте обсудим вашу ситуацию, и вы сделаете выводы,  
насколько мы на одной волне.

**Бесплатная консультация**



## Как я ко всему этому пришёл?

Считаю важным это рассказать, потому что сам хочу об этом прочитать, когда выбираю, с кем работать.

Ещё 11 лет назад я играл в оркестре. А вы понимаете, это не самое денежное занятие. Денег катастрофически не хватало даже на себя — поэтому у меня не было возможности думать, чтобы завести семью.

Так мы с товарищем решили открыть бизнес: возили из США хорошие музыкальные инструменты и продавали их в Украине с наценкой. Прошли через все каналы: с бесплатных досок объявлений до своего интернет-магазина.

Всё шло хорошо, но нужен был свежий толчок, потому что всегда надо расти. Так мы решили заниматься производством элитных аксессуаров для музыкальных инструментов. Вышли на другой уровень и начали торговать на весь мир.

Поэтому шевелиться пришлось ещё быстрее. В ход пошло всё: соцсети, воронки, чат-боты, Shopify, Amazon, eBay.

Сейчас 80% продаж у нас настроены на полном автомате. Остальные заявки менеджер обрабатывает в чате вручную. Звонков нет.

## Я невлюбил маркетологов

Когда ты занимаешься бизнесом — становишься человеком-оркестром, который должен уметь делать всё. Так произошло и с маркетингом.

Мы сделали, как сделали. Оно работало, как работало. Но этого было недостаточно, поэтому решили обратиться к «профи».

Нашли таких — модные чудо-эксперты по автоворонкам.

Они насчитали нам за разработку воронки в чат-боте и несколько статей на английском языке, та-дам... \$15 000! Я им тогда прямым текстом ответил: «Ребята, а не аху... ли вы? За что \$15 000?».

Я никак не мог понять, за что они выставляют такие чеки. Да, я изначально не ждал цен уровня школьников, потому что работать с дешёвыми подрядчиками — это заводить себя в минус. Но чтобы такое безобразия...



Я сам закопался в маркетинг. И начал строить воронки в чат-боте, а также воронки на базе email-рассылки. Что сейчас? Всего 1 пример: когда я в свою базу делаю анонс нового товара или акционное предложение — мы выходим на окупаемость в \$4 с одного подписчика.

## Предлагаю не баловаться, а зарабатывать!

- 1 Повысить количество заявок.
- 2 Увеличить конверсию в продажу.
- 3 Снизить стоимость привлечения.
- 4 Поднять средний чек.
- 5 Сократить товарные остатки.
- 6 Забыть о простое персонала и оборудования.
- 7 Поднять личный доход.

Давайте обсудим вашу задачу, и решим, как можно воплотить все амбициозные планы.

[Бесплатная консультация](#)



## Кратко о системе MIKA AGENCY

Это система постоянного привлечения покупателей для ваших товаров из Интернета. Работает 24 часа 365 дней в году. Клиенты ищут товары. Находят ваше предложение. Впечатляются его крутостью. И покупают, покупают, покупают. Вы отдыхаете и наслаждаетесь жизнью, а товары продаются.

Система работает с разными группами и видами товаров, с разными ценовыми сегментами и разными географическими признаками.

Мы строим системы под разные цели и задачи: для формирования клиентской базы, для окупаемости инвестиций в рекламу, для прямой продажи товаров, для увеличения среднего чека, для продажи премиальных товаров и так далее.

Под каждую задачу разрабатывается тактика и на 100% уникальная система с учётом специфики товара, его позиционирования и категории покупателей. В проекте задействован ресурс как минимум пяти разных специалистов (а дальше это будет работать на автомате).

## Как всё будет происходить?

- 1 Аудит текущей системы, определение зон роста.
- 2 Анализ номенклатуры и выбор потенциальных «бестселлеров».
- 3 Изучение аудитории покупателей для проектирования трафика.
- 4 Исследование текущих маркетинговых и финансовых показателей.
- 5 Поиск наиболее оптимальных инструментов продвижения товаров.
- 6 Построение вариативных воронок продаж для разных товаров.
- 7 Настройка рекламной кампании, запуск трафика.

**В течение 1 недели мы проведём тестовые работы, чтобы опытным путём определить, какой именно инструмент улучшает показатели именно ваших товаров.**

[Опишите свою ситуацию](#)



## А дальше — всё на автомате

Как только мы определим, какая модель продаж даёт максимальные показатели эффективности — настраиваем оптимизацию и увеличиваем рекламную нагрузку.

Параллельно мы с вами обсуждаем новые маркетинг-активности. Например, для других товаров или направлений. Возможно, вы хотите сделать какую-то акцию.

В любом случае: вы озвучиваете задачу — мы создаём систему маркетинга, которая её выполнит с наиболее приятными показателями эффективности.

И всё это возможно, когда вы только начинаете, и когда у вас уже есть команда, маркетинг, процессная работа и какие-то продажи.

Вы сами решаете, на каком этапе и для каких задач захотите нас привлечь: провести аудит или делегировать весь маркетинг. Мы готовы к любому сценарию.

## Для чеков от \$50 и разных товаров

На своём личном примере доказал, что система отлично работает на автомате со средним чеком товаров в \$160.

У нас покупают как небольшие аксессуары стоимостью в \$19, так и премиальные музыкальные инструменты — скажем, ценой в \$2000.

Однако наша система работает и с более экзотическими товарами...

Например, металлические ворота. И сразу перейдём к цифрам: при инвестициях в маркетинг в размере \$3400 нам удалось продать ворот на \$38 000.

**Давайте обсудим начальный тестовый запуск,  
чтобы вы проверили нас в деле.**

**Бесплатная консультация**