



Годовая воронка Димы Богданова

Конспект с основными тезисами из подкаста с Димой Богдановым

Как устроена такая система продаж? Потому что это не самая типичная система для рынка инфобиза

Задача, которую я решал при создании системы — было оптимизировать работу под личную свободу и гибкость. Я старался избегать запусков, сторис и вебинаров. Мне было норм работать с людьми и проводить вебинары по продукту, но я не хотел никаких плясок с бубном.

Если вы хотите оптимизировать под количество денег, то у вас будет другая воронка, но некоторые вещи вы все равно можете взять.

Моя задача была найти способ оптимизировать работу под личную свободу. И подход, который мы в итоге воплотили у себя — он достаточно примитивен.

Во-первых, у нас много продуктов, около 100. Большинство из них — мелкие, но есть и крупные.

Во-вторых, раз нам есть что продавать, то мы предлагаем их в течение года, меняя каждую неделю или две.

Таким образом, мы можем повторять годовой цикл каждый год с небольшими изменениями. При этом, мы легко обновляем отдельные компании, добавляем новые и заменяем старые. Многие видео и письма, которые мы используем сейчас были сняты 10 лет назад, и они все еще работают. Например, у нас до сих пор продает видео, которое мы снимали еще на iPhone 4s в 2012. Так что хорошая картинка — это хорошо, но и плохая тоже еще работает.

Это основной подход.

Сколько времени ушло на построение системы?

Когда я начинал текущий проект в конце 2012 года, у меня уже было некоторое количество продуктов-заготовок из предыдущего проекта. Некоторые продукты с этого времени мы до сих пор используем иногда. Но основная масса продуктов была создана в 2013-2014 году.





Следующие 10 лет – это постепенные выпуски новых продуктов, по 1-2 в год. Пару раз в год мы делали живые ивенты и на них создавали продукты, которые потом упаковывали в автоворонки. Это удобно, потому что пока мы продавали живой ивент, то делали весь маркетинг — лендинг, письма, продающие видео. И потом брали то, что уже сделали и использовали дальше, меняя даты и немного корректируя материалы.

В этом сила нашей воронки.

Потому что маркетинг — это самый дорогой и долгий процесс в компании.

Я не люблю повторяться и предпочитаю, чтобы моя работа, на которую я потратил время, могла быть использована повторно и приносила доход. Неважно, сколько денег это принесет в первый раз, ведь я уверен, что это будет крутиться еще несколько лет.

У меня нет большой команды и гигантского бюджета, но есть системный подход, и что все продукты работают вдолгую — хорошо приносят в деньгах.

За последние пару лет мы демасштабировали команду до 3-4 человека. Раньше, когда мы создавали основную массу продуктов нас было человек 15 в пике. На этом этапе у нас были продуктологи, которые отсматривали все видео, нарезали уроки, составляли конспекты, писали сопровождающие тексты.

Сейчас у нас все продукты готовы, даже живые мероприятия у нас уже не под запуск новых продуктов, поэтому столько продуктологов и большая команда уже не нужны. Это освобождает много времени, так как нет необходимости контролировать их и обучать. У нас всего несколько человек и функционирующая система.

В чем сложность такой системы? И кому это подходит, а кому нет?

Основная проблема, по моему наблюдению, в кукушке собственников. Я и маркетолог, и я работаю с кукухой и понимаю, что происходит в головах людей. Основная проблема – это кукушка собственника, а не бизнес, команда, ниша или воронка. Проблемы с головой могут быть разными. Одна из них – шило в жопе.

Человек по натуре активен и беспокоен, ему надо всё время что-то делать. Но нет, шило в жопе не дает ему сидеть и он регулярно прибегает к своей команде с новыми идеями. В тренинговом бизнесе это особенно заметно. Например, автор или тренер в период духовных трансформаций прибегает и говорит: «Мы все делали не правильно, теперь все будет по-другому». И команда хватается за голову с мыслями, типа «бляяя, опять». Потому что происходит это регулярно.

Другая форма – тревожный трудоголизм. Люди трудоголят, чтобы убежать от внутренних проблем. Они хотят больше свободного времени, но это иллюзия, потому что трудоголизм – это способ убежать от своих проблем.

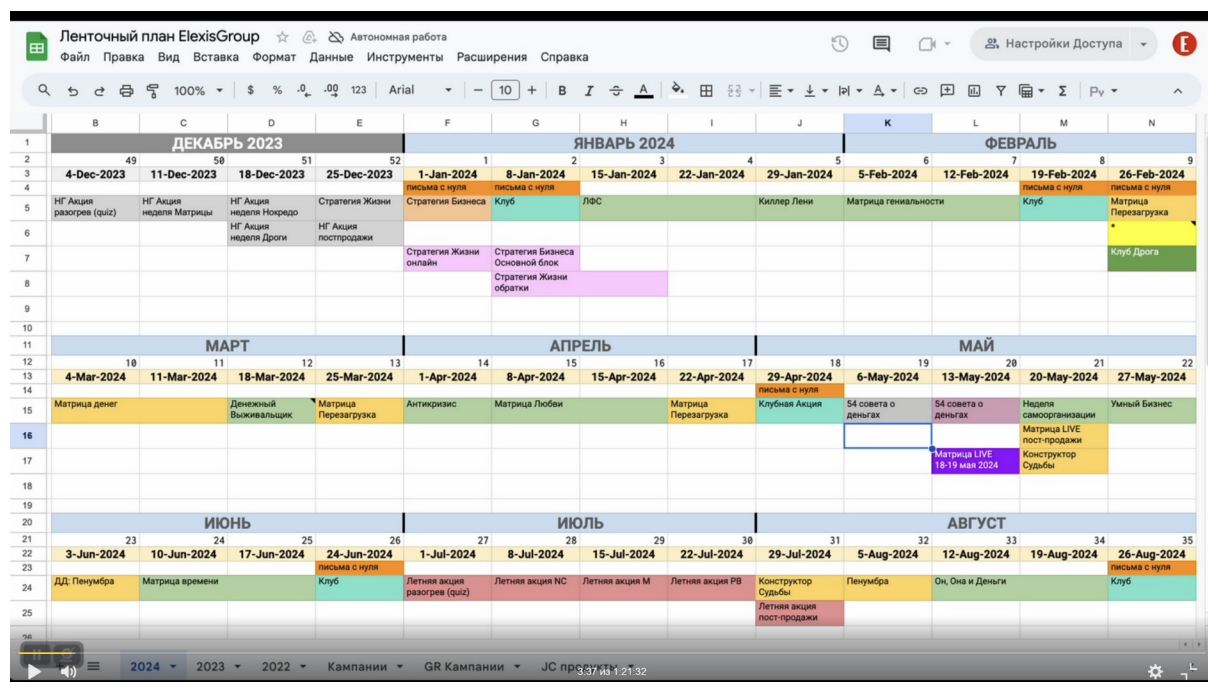


Если вы склонны трудоголить, вам будет сложно создать систему, так как вы будете постоянно хотеть что-то улучшить. Если вы, наоборот, хотите бизнес на расслабоне, не торопитесь и до вас все доходит медленно — такая система вам подойдет.

Можно, например, трудоголизм свой переложить в трафик. Если у вас есть воронка, которая хорошо конвертирует, не нужно постоянно менять её, можно просто вкладывать в трафик.

Как выглядит календарный год с годовой воронкой?

Это — ленточный план (между собой мы его называем Ленточный червь, потому что раньше он был просто растянут по горизонтали по месяцам). Каждая клеточка здесь — это одна неделя, и мы планируем неделями.



Месяц	Неделя	Событие / Задача
ДЕКАБРЬ 2023	4-Dec-2023	НГ Акция разогрев (quiz)
	11-Dec-2023	НГ Акция неделя Матрицы
	18-Dec-2023	НГ Акция неделя Нокреда
	25-Dec-2023	НГ Акция неделя Дроги
ЯНВАРЬ 2024	1-Jan-2024	письма с нуля
	8-Jan-2024	Клуб
	15-Jan-2024	ЛФС
	22-Jan-2024	Киллер Лени
ФЕВРАЛЬ	5-Feb-2024	Матрица гениальности
	12-Feb-2024	Клуб
	19-Feb-2024	письма с нуля
	26-Feb-2024	Матрица Переагрузка
МАРТ	4-Mar-2024	Матрица денег
	11-Mar-2024	Денежный Выживальщик
	18-Mar-2024	Матрица Переагрузка
	25-Mar-2024	Антикризис
АПРЕЛЬ	1-Apr-2024	Матрица Любви
	8-Apr-2024	Матрица Переагрузка
	15-Apr-2024	Клубная Акция
	22-Apr-2024	54 совета о деньгах
МАЙ	29-Apr-2024	54 совета о деньгах
	6-May-2024	Неделя саморегуляции
	13-May-2024	Матрица LIVE пост-продажи
	20-May-2024	Умный Бизнес
ИЮНЬ	3-Jun-2024	Матрица LIVE 18-19 мая 2024
	10-Jun-2024	Конструктор Судьбы
	17-Jun-2024	Матрица времени
	24-Jun-2024	Клуб
ИЮЛЬ	1-Jul-2024	Летняя акция NC
	8-Jul-2024	Летняя акция M
	15-Jul-2024	Летняя акция PB
	22-Jul-2024	Конструктор Судьбы
АВГУСТ	29-Jul-2024	Летняя акция пост-продажи
	5-Aug-2024	Пенумбра
	12-Aug-2024	Он, Она и Деньги
	19-Aug-2024	письма с нуля

Сначала вставим крупные акции: летом в июле и в декабре. Это крупные распродажи, которые мы делаем два раза в год. Летом они приурочены к дню рождения Дмитрия Богданова, зимой — к Новому году. Вы у себя можете приурочить к чему угодно.

Распродажи хорошо работают, если у вас много продуктов. Например, у нас они приносят в среднем x3 (разброс от x2 до x4) по статистике за 10 лет.

Если у вас всего два-три продукта, акции – это просто потеря денег, так как вы продаете дешевле то, что все равно будете продавать. Но если продуктов много, то глупо не делать распродажи.

В этом году мы добавили к этому еще один интересный слой.

Недавно я запустил подписной дешевый продукт по подписке. За полторы тысячи рублей у человека раз в неделю часовое занятие вживую, в онлайн. И все месяцы тематические, то есть каждый месяц это четыре мастер-класса





связанных одной темой. Эти четыре мастер-класса образуют цикл продолжительностью три-четыре часа. И получается фактически, что каждый месяц мы выпускаем небольшой новый продукт. Например, в сентябре мы говорили о прокрастинации.

В клубе уже прошло более 100 мастер-классов, и по сути у нас уже 25 циклов — это как второй каталог. Поэтому мы сейчас начали тестировать клубные акции, не связанные с основным каталогом.

То есть, мы теперь имеем возможность проводить как бы два слоя акций. Один на основной каталог, второй на вот этот клубный каталог. Плюс, на клубные акции люди в целом втягиваются в клуб, и кто-то заходит в эту подписку.

То есть, при планировании годового цикла я сначала ставлю крупные акции, которые становятся опорными точками (летняя и зимняя акции). В мае мы провели клубную акцию — это была первая проба.

Я не отслеживаю подробно эффективность каждой акции в моменте. Я запускаю компанию и через полгода смотрю на ее эффективность, чтобы понять, нужно ли что-то менять на следующий год. Для нас работает простое правило: если ты что-то продаешь, кто-то покупает. Причем, что продаешь, в целом, то и покупают. Поэтому лучше продавать, чем не продавать.

Ленточный план ElexisGroup

Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Расширения Справка

100% 123 Arial

В	С	Д	Е	Ф	Г	И	К	Л	М	Н
ДЕКАБРЬ 2023				ЯНВАРЬ 2024				ФЕВРАЛЬ		
4-Dec-2023	11-Dec-2023	18-Dec-2023	25-Dec-2023	1-Jan-2024	8-Jan-2024	15-Jan-2024	22-Jan-2024	29-Jan-2024	5-Feb-2024	12-Feb-2024
НГ Акция разогрев (quiz)	НГ Акция неделя Матрицы	НГ Акция неделя Нокреда	НГ Акция неделя Дроги	Стратегия Жизни	Стратегия Бизнеса	ЛФС	Киллер Лени	Матрица гениальности	Клуб	Матрица Перегрузки
				Стратегия Жизни онлайн	Стратегия Бизнеса Основной блок	Стратегия Жизни обратки				Клуб Дрога
МАРТ				АПРЕЛЬ				МАЙ		
4-Mar-2024	11-Mar-2024	18-Mar-2024	25-Mar-2024	1-Apr-2024	8-Apr-2024	15-Apr-2024	22-Apr-2024	29-Apr-2024	6-May-2024	13-May-2024
Матрица денег	Денежный Вываживашки	Матрица Перегрузки	Антикризис	Матрица Любви	Матрица Перегрузки	Клубная Акция	54 совета о деньгах	54 совета о деньгах	Неделя самоорганизации	Умный Бизнес
								Матрица LIVE 18-19 мая 2024	Матрица LIVE пост-продажи	Конструктор Судьбы
ИЮНЬ				ИЮЛЬ				АВГУСТ		
3-Jun-2024	10-Jun-2024	17-Jun-2024	24-Jun-2024	1-Jul-2024	8-Jul-2024	15-Jul-2024	22-Jul-2024	29-Jul-2024	5-Aug-2024	12-Aug-2024
ДД. Пенумбра	Матрица времени	Клуб	Летняя акция разогрев (quiz)	Летняя акция NC	Летняя акция M	Летняя акция RB	Конструктор Судьбы	Пенумбра	Оц. Она и Деньги	Клуб
							Летняя акция пост-продажи			

Мы определили крупные акции. Дальше, следующие опорные точки — кампании, которые как-то привязаны к календарному году или конкретному времени. У нас это живые мероприятия весной и осенью. Весной у нас проходит «Матрица» в Москве, а осенью — [«Конструктор судьбы»](#) (это где в «Баксфактор» играем 2 дня).

«Конструктор» появился тоже как эксперимент. Какое-то время я проводил его просто в виде вечерних маленьких мероприятий, а летом вживую в Москве вечером. Потом мне такой формат надоел, ну как бы он себя исчерпал, я все





отдал ведущим. А я сам его провожу фактически раз в год в виде двухдневки. Причем с тренинговым обвесом — мы играем в игру, и потом еще несколько часов всякие разборы, анализ, упражнения. Вот это еще два события которые мы ставим как такие опорные точки. Рекламный компонент на них уже готов.

Последние пару лет мы достигли точки, когда у нас есть все необходимые продукты, и нет необходимости проводить новые матрицы. И я задумался о ежегодном продукте, который можно повторять, и он будет иметь смысл, даже если ты уже был на нем. Например, «Стратегия жизни» — она имеет смысл каждый год не ради нового контента, а ради процесса. То же самое с живым ивентом. Так я придумал матрицу перезагрузки — ежегодный ивент, направленный на самоанализ и самоисследование.

Это круто, потому что большинство людей купили контент и изучили его, нет смысла покупать его снова. Но здесь человек может покупать один и тот же тренинг из года в год, если ему нравится подход. Я пытаюсь придумать, как чуть больше переформатироваться в эту сторону сейчас.

Важно

Чтобы выстроить у себя такую систему, важно, чтобы продукты не устаревали. Про рилсы, новые способы продвижения и нейросети — скорее всего не получится, потому что эти темы быстро устаревают и нужен будет постоянный процесс производства новых хайповых продуктов, и постоянно менять маркетинг. Если тема быстро устаревающая, то в ней, может быть, даже маркетинг не так будет устаревать, а вот продукт будет устаревать сильно. Но все равно маркетинг придется что-то переписывать с учетом изменений продукта.

Если, условно, вчера появилась какая-то технология, сегодня вы уже по ней делаете курс — это хороший способ быстрого заработка. Но здесь придется постоянно быть на волне и делать новые продукты. Нельзя чуть расслабиться, потому что тебя сразу перегонят.





Ленточный план ElexisGroup ☆ Автономная работа

Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Расширения Справка

100% \$ % 0.00 123 Arial 10 B I A

	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	ДЕКАБРЬ 2023				ЯНВАРЬ 2024				ФЕВРАЛЬ				
2	4-Dec-2023	11-Dec-2023	18-Dec-2023	25-Dec-2023	1-Jan-2024	8-Jan-2024	15-Jan-2024	22-Jan-2024	29-Jan-2024	5-Feb-2024	12-Feb-2024	19-Feb-2024	26-Feb-2024
3	НГ Акция разогреть (quiz)	НГ Акция неделя Матрицы	НГ Акция неделя Ноксоро	Стратегия Жизни	письма с нуля	Стратегия Бизнеса	Клуб	ЛДС	Киллер Лени	Матрица гениальности	Клуб	письма с нуля	Матрица Перегрузка
4			НГ Акция неделя Дроги	НГ Акция постпродажи	Стратегия Жизни онлайн	Стратегия Бизнеса Основной блок	Стратегия Жизни обратки						Клуб Дроги
5													
6													
7													
8													
9													
10	МАРТ				АПРЕЛЬ				МАЙ				
11	4-Mar-2024	11-Mar-2024	18-Mar-2024	25-Mar-2024	1-Apr-2024	8-Apr-2024	15-Apr-2024	22-Apr-2024	29-Apr-2024	5-May-2024	12-May-2024	19-May-2024	26-May-2024
12	Матрица денег	Денежный Выживальщик	Матрица Перегрузка	Антикризис	Матрица Любви	Матрица Перегрузка	Клубная Акция	54 совета о деньгах	54 совета о деньгах	Матрица LIVE	Матрица LIVE	Матрица LIVE	Умный Бизнес
13													
14													
15													
16													
17													
18													
19	ИЮНЬ				ИЮЛЬ				АВГУСТ				
20	3-Jun-2024	10-Jun-2024	17-Jun-2024	24-Jun-2024	1-Jul-2024	8-Jul-2024	15-Jul-2024	22-Jul-2024	29-Jul-2024	5-Aug-2024	12-Aug-2024	19-Aug-2024	26-Aug-2024
21	ДД: Пенумбра	Матрица времени	Клуб	Летняя акция разогреть (quiz)	Летняя акция NC	Летняя акция M	Летняя акция PB	Конструктор Судьбы	Пенумбра	Он, Она и Деньги	Клуб	письма с нуля	Матрица с нуля
22													
23													
24													
25													

Вот мы рассмотрели наши опорные точки — акции, живые мероприятия. Дальше у нас есть 2-3 кампании на физические товары.

У нас это [«54 совета о деньгах»](#) (май, ноябрь), и [«Хелперы»](#) (сентябрь). «54 совета о деньгах» — это колода карт с советами по денежной психологии и короткими практическими упражнениями. Этот продукт мы проводим дважды в год.

Почему это важно? Потому что наш бизнес онлайн-овый и большинство продуктов цифровые. Мне кажется, ценно и важно, когда продукт может проникнуть в жизнь человека физически. Потому что она на полочке красиво лежат, с ними можно повзаимодействовать, когда попадутся на глаза. Их можно красиво подарить.

«Хелперы» — это методички по нашим программам, в основном формата А3 или полтора А3. Это очень плотные плакаты с выжимкой смыслов, принципов и напоминаний по тренингам. Их у нас около 30 штук по 300 рублей каждый. Можно купить по отдельности, но когда покупаешь один, доставка дороже выходит, так что мы продаем их и комплектами.

То есть в годовой воронке мы сначала добавляем крупные опорные точки, а потом поменьше. И заполняем оставшиеся дырки в сыре остальными компаниями.





Ленточный план ElexisGroup ☆ Автономная работа

Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Расширения Справка

100% 123 Arial 10

	В	С	Д	Е	Ф	Г	Д	Е	Ж	З	И	К	Л	М	Н
1	ДЕКАБРЬ 2023				ЯНВАРЬ 2024				ФЕВРАЛЬ						
2	4-Dec-2023	11-Dec-2023	18-Dec-2023	25-Dec-2023	1-Jan-2024	8-Jan-2024	15-Jan-2024	22-Jan-2024	29-Jan-2024	5-Feb-2024	12-Feb-2024	19-Feb-2024	26-Feb-2024		
3	НГ Акция разогреть (quiz)	НГ Акция неделя Матрицы	НГ Акция неделя Нокреда	НГ Акция неделя Дроги	Стратегия Жизни письма с нуля	Стратегия Бизнеса письма с нуля	ЛРС		Киллер Лени	Матрица гениальности		Клуб	Матрица Переагрузка		
4					Стратегия Жизни онлайн	Стратегия Бизнеса Основной блок									
5						Стратегия Жизни обработки									
6															
7															
8															
9															
10															
11	МАРТ				АПРЕЛЬ				МАЙ						
12	4-Mar-2024	11-Mar-2024	18-Mar-2024	25-Mar-2024	1-Apr-2024	8-Apr-2024	15-Apr-2024	22-Apr-2024	29-Apr-2024	6-May-2024	13-May-2024	20-May-2024	27-May-2024		
13	Матрица денег	Денежный Выживальщик	Матрица Переагрузка	Антикризис	Матрица Любви			Матрица Переагрузка	Клубная Акция	54 совета о деньгах	54 совета о деньгах	Неделя самоорганизации	Умный Бизнес		
14															
15															
16															
17															
18															
19															
20															
21															
22	3-Jun-2024	10-Jun-2024	17-Jun-2024	24-Jun-2024	1-Jul-2024	8-Jul-2024	15-Jul-2024	22-Jul-2024	29-Jul-2024	5-Aug-2024	12-Aug-2024	19-Aug-2024	26-Aug-2024		
23	ДД: Пенумбра	Матрица времени		Клуб	Летняя акция разогреть (quiz)	Летняя акция NS	Летняя акция M	Летняя акция RB	Конструктор Судьбы	Пенумбра	Он, Она и Деньги		Клуб		
24															
25															

Дальше, у нас, например, есть «Стратегия жизни» — живой ежегодный онлайн-тренинг. В декабре проходит пре-тренинг и начале января основной. Под него нужна компания в конце ноября и в конце декабря. Это две недели, две волны запуска «Стратегии жизни» — под него тоже забронировали время.

Все, что я рассказываю — это даже не решения, тут особо думать не надо. Просто ставишь свои ивенты и мероприятия. Если есть онлайны, тоже их ставим.

Ленточный план ElexisGroup ☆ Автономная работа

Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Расширения Справка

100% 123 Arial 10

	В	С	Д	Е	Ф	Г	Д	Е	Ж	З	И	К	Л	М	Н
1	ДЕКАБРЬ 2023				ЯНВАРЬ 2024				ФЕВРАЛЬ						
2	4-Dec-2023	11-Dec-2023	18-Dec-2023	25-Dec-2023	1-Jan-2024	8-Jan-2024	15-Jan-2024	22-Jan-2024	29-Jan-2024	5-Feb-2024	12-Feb-2024	19-Feb-2024	26-Feb-2024		
3	НГ Акция разогреть (quiz)	НГ Акция неделя Матрицы	НГ Акция неделя Нокреда	НГ Акция неделя Дроги	Стратегия Жизни письма с нуля	Стратегия Бизнеса письма с нуля	ЛРС		Киллер Лени	Матрица гениальности		Клуб	Матрица Переагрузка		
4					Стратегия Жизни онлайн	Стратегия Бизнеса Основной блок									
5						Стратегия Жизни обработки									
6															
7															
8															
9															
10															
11	МАРТ				АПРЕЛЬ				МАЙ						
12	4-Mar-2024	11-Mar-2024	18-Mar-2024	25-Mar-2024	1-Apr-2024	8-Apr-2024	15-Apr-2024	22-Apr-2024	29-Apr-2024	6-May-2024	13-May-2024	20-May-2024	27-May-2024		
13	Матрица денег	Денежный Выживальщик	Матрица Переагрузка	Антикризис	Матрица Любви			Матрица Переагрузка	Клубная Акция	54 совета о деньгах	54 совета о деньгах	Неделя самоорганизации	Умный Бизнес		
14															
15															
16															
17															
18															
19															
20															
21															
22	3-Jun-2024	10-Jun-2024	17-Jun-2024	24-Jun-2024	1-Jul-2024	8-Jul-2024	15-Jul-2024	22-Jul-2024	29-Jul-2024	5-Aug-2024	12-Aug-2024	19-Aug-2024	26-Aug-2024		
23	ДД: Пенумбра	Матрица времени		Клуб	Летняя акция разогреть (quiz)	Летняя акция NS	Летняя акция M	Летняя акция RB	Конструктор Судьбы	Пенумбра	Он, Она и Деньги		Клуб		
24															
25															

Под живые мероприятия нужны компании. Например, под «Матрицу: перезагрузка» компания идет раз — в феврале, два — в марте, три — в апреле. Под «Конструктор судьбы» — раз в конце июля, два — в конце сентября, три — в начале ноября, накануне мероприятия.



Продажи начинаются месяца за четыре до мероприятия. Раз в месяц или полтора месяца напоминаем о нем: "Ребята, у нас живое мероприятие, берите билет, приходите".

Нужна ли сегментация базы?

Когда говоришь с умными людьми, которые шарят в монетизации баз, они часто говорят про сегментацию. Они предлагают сегментировать базу и выбрать сегмент, которому интересен продукт. Хорошая идея, но что дальше? Что делать с остальными сегментами? У нас в году 52 недели, мы уже заняли две из них. Да, это может работать, особенно если база разношерстная или вы продаете разные продукты. Но и это можно совместить.

Но если у вас основная тема, вокруг которой вертятся продукты, я бы не заморачивался. Мы все продаем во всю базу. Сегментация имеет смысл, когда портреты целевой аудитории сильно меняются при принятии решений. Например, на запуске, когда стоит разделить начинающих предпринимателей и тех, у кого уже есть бизнес, чтобы поменять 30%.

Но это удваивает маркетинговые усилия, а то и больше, в зависимости от количества сегментов. Каждый сегмент — это отдельный маркетинг. Если вы хотите сегментировать, вам придется удвоить или утроить свою маркетинговую работу. Это выгодно, когда у тебя большой объем подписчиков и каждые 10-20% приносят миллион-пять. Ради этого можно поработать месяц на этом продукте. Но это не значит, что надо делать на всех — только на крупных.

Клубные акции

Дальше, примерно раз в пару месяцев я провожу кампанию на клуб — рассказываю, что это такое, какие будут темы в ближайшие пару месяцев. Клуб работает по принципу зубчиков: кто-то присоединяется, кто-то отпадает.

Ленточный план ElexisGroup

В	С	Д	Е	Ф	Г	Н	И	К	Л	М	Н
ДЕКАБРЬ 2023				ЯНВАРЬ 2024				ФЕВРАЛЬ			
4-Dec-2023	11-Dec-2023	18-Dec-2023	25-Dec-2023	1-Jan-2024	8-Jan-2024	15-Jan-2024	22-Jan-2024	5-Feb-2024	12-Feb-2024	19-Feb-2024	26-Feb-2024
НГ Акция разогреть (quiz)	НГ Акция недели Матрицы	НГ Акция недели Нокреда	Стратегия Жизни	Письма с нуля	Клуб	ЛВС	Киллер Лени	Матрица гениальности	Клуб	Письма с нуля	Матрица перезагрузки
		НГ Акция недели Дроги	НГ Акция постпродажи	Стратегия Жизни онлайн	Стратегия Бизнеса Основательский	Стратегия Жизни обратки					Клуб Дроги
МАРТ				АПРЕЛЬ				МАЙ			
4-Mar-2024	11-Mar-2024	18-Mar-2024	25-Mar-2024	1-Apr-2024	8-Apr-2024	15-Apr-2024	22-Apr-2024	29-Apr-2024	6-May-2024	13-May-2024	20-May-2024
Матрица денег	Денежный Выживальщик	Матрица Перезагрузка	Антикризис	Матрица Любви	Матрица Перезагрузка	Клубная Акция	4 совета о деньгах	54 совета о деньгах	Неделя самоорганизации	Матрица LIVE	Умный Бизнес
								Матрица LIVE 18-19 мая 2024	Конструктор Судьбы		
ИЮНЬ				ИЮЛЬ				АВГУСТ			
3-Jun-2024	10-Jun-2024	17-Jun-2024	24-Jun-2024	1-Jul-2024	8-Jul-2024	15-Jul-2024	22-Jul-2024	29-Jul-2024	5-Aug-2024	12-Aug-2024	19-Aug-2024
ДД: Пенумбра	Матрица времени	Клуб	Летняя акция разогреть (quiz)	Летняя акция NS	Летняя акция M	Летняя акция RB	Конструктор Судьбы	Пенумбра	Ок, Она и Деньги		Клуб
							Летняя акция пост-продажи				



После заполнения клуба остается половина недель, которые мы заполняем готовыми компаниями. Над клубом мы пишем новые письма. Сначала я ставлю крупные двухнедельные компании, такие как «Матрица времени», «Трансформатрица», «Матрица бизнеса», «Делай деньги», «Матрица любви», ЛФС, «Матрица гениальности». Продажу крупных продуктов планируем на год. Продаем без отдела продаж, через письма, страницу и биллинг. Вебинаров и телефонных продаж у нас нет.

Мне кажется, это лучший подход. Те, кто может выстроить сложную систему с вебинарами и отделами продаж, получают больше денег. Но если хочется продавать лениво, то продающая страница с трафиком из базы или блога пока лучшее решение. Если продукт дороже 5000 — обязательно нужен лендинг.

Ленточный план ElexisGroup

ФайлПравкаВидВставкаФорматДанныеИнструментыРасширенияСправка

100%\$%0.00123Arial10BILU

	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	ДЕКАБРЬ 2023				ЯНВАРЬ 2024				ФЕВРАЛЬ				
2	4-Dec-2023	11-Dec-2023	18-Dec-2023	25-Dec-2023	1-Jan-2024	8-Jan-2024	15-Jan-2024	22-Jan-2024	29-Jan-2024	5-Feb-2024	12-Feb-2024	19-Feb-2024	26-Feb-2024
3	НГ Акция разговора (quiz)	НГ Акция недели Матрицы	НГ Акция недели Ноксоро	Стратегия Жизни	письма с нуля	Стратегия Бизнеса	Клуб	ЛФС	Киллер Лени	Матрица гениальности	Клуб	Матрица Переагрузка	Матрица Переагрузка
4			НГ Акция недели Дроги	НГ Акция постпродажи	Стратегия Жизни онлайн	Стратегия Бизнеса Основной блок	Стратегия Жизни обработки					Клуб Дрога	
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11	МАРТ				АПРЕЛЬ				МАЙ				
12	4-Mar-2024	11-Mar-2024	18-Mar-2024	25-Mar-2024	1-Apr-2024	8-Apr-2024	15-Apr-2024	22-Apr-2024	29-Apr-2024	6-May-2024	13-May-2024	20-May-2024	27-May-2024
13	Матрица денег	Денежный Выживальщик	Матрица Переагрузка	Антикризис	Матрица Любви	Матрица Переагрузка	Матрица Переагрузка	Матрица Переагрузка	Матрица Переагрузка	Матрица Переагрузка	Матрица Переагрузка	Матрица Переагрузка	Матрица Переагрузка
14													
15													
16													
17													
18													
19													
20													
21	ИЮНЬ				ИЮЛЬ				АВГУСТ				
22	3-Jun-2024	10-Jun-2024	17-Jun-2024	24-Jun-2024	1-Jul-2024	8-Jul-2024	15-Jul-2024	22-Jul-2024	29-Jul-2024	5-Aug-2024	12-Aug-2024	19-Aug-2024	26-Aug-2024
23	ДДД Пенумбра	Матрица времени	Клуб	Летняя акция разговора (quiz)	Летняя акция NC	Летняя акция M	Летняя акция RB	Конструктор Судьбы	Пенумбра	Он, Она и Деньги	Клуб		
24				Летняя акция				Летняя акция					
25													

Остаются мелкие дыры, которые мы заполняем однонедельными компаниями — Киллер лени, Баксфактор, неделя самоорганизации, умный бизнес.

Продуктов у нас больше, просто в 52 недели не все влезают.

Как часто нужно готовить новые маркетинговые материалы?

Когда мы говорим о компаниях, следует подчеркнуть, что они все готовые, мы не придумываем новые лончи каждые две недели. Например, в сентябре у нас идет Трансформатрица — мы созвонились с помощником, проверили календарь и убедились, что все готово — письма, картинки, таблицы с версиями и офферами, ссылками на исходники. Также есть странички с видеоконтентом. В «ленточном черве» есть ссылки на все эти элементы. При проведении кампании ничего нового делать не нужно, достаточно запустить уже готовые файлы в базу. В этом прелесть всей системы и подхода.

Мы анализируем, какие проекты приносят больше прибыли, а какие — меньше. Удаляем менее успешные проекты из календаря и добавляем более успешные.



Например, я замечаю, что наш клуб, несмотря на скромные затраты, стабильно приносит существенный доход, и уделяю ему больше внимания. В начале мы запустили его как эксперимент — давайте попробуем, посмотрим как пойдет.

В ковидобесие и в начале СВО, когда люди в панике и тревоге были, я запустил «Денежный выживальщик» — типа, успокойтесь, голову в порядок приведите, а дальше уже принимайте решение. которая помогает успокоиться и принять правильные решения.

Затем, чтобы поддержать людей, мы запустили клуб — что-то доступное и недорогое. Мы запустили клуб в качестве опоры для людей. Первые несколько недель мы обучали людей, как успокоиться и перестать тревожиться. Затем поняли, что проект работает хорошо и продолжаем его поддерживать. Я работаю по принципу «год прошел, я еще не понял, еще год посмотрю». Поэтому клуб я еще оставляю и работаю над ним, думаю, что еще туда можно добавить.

Ну и те компании, которые приносят больше денег, мы будем ставить на более привлекательные места. Например, не будем ставить после крупной акции, когда люди уже потратили деньги. После акций у нас идет пара буферных недель, когда мы знаем, что они не будут покупать то, что только было в акции и предлагаем им что-то другое, чего в акции не было.

Мы знаем, что они вряд ли будут покупать то, что только что предлагали в акции. Им нужно что-то другое. Мы предлагаем конструктор судьбы, ноябрьское живое мероприятие, которого нет на акции, потому что это живое мероприятие. Странно распродавать что-то, а затем в следующем месяце его продавать.

Ленточный план ElexisGroup

Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Расширения Справка

100% 123 Arial 10

	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	ДЕКАБРЬ 2023				ЯНВАРЬ 2024				ФЕВРАЛЬ				
2	4-Dec-2023	11-Dec-2023	18-Dec-2023	25-Dec-2023	1-Jan-2024	8-Jan-2024	15-Jan-2024	22-Jan-2024	29-Jan-2024	5-Feb-2024	12-Feb-2024	19-Feb-2024	26-Feb-2024
3	НГ Акция разговора (quiz)	НГ Акция неделя Матрицы	НГ Акция неделя Коридор	Стратегия Жизни	Стратегия Бизнеса	Клуб	ЛПС		Киллер Лени	Матрица гениальности	Клуб	Матрица Перегрузка	
4			НГ Акция неделя Дроги	НГ Акция постпродажи	Стратегия Жизни онлайн	Стратегия Бизнеса Основной блок	Стратегия Жизни обработки						Клуб Дрога
5													
6													
7													
8													
9													
10	МАРТ				АПРЕЛЬ				МАЙ				
11	4-Mar-2024	11-Mar-2024	18-Mar-2024	25-Mar-2024	1-Apr-2024	8-Apr-2024	15-Apr-2024	22-Apr-2024	29-Apr-2024	6-May-2024	13-May-2024	20-May-2024	27-May-2024
12	Матрица денег	Денежный Выживальщик	Матрица Перегрузка	Антикризис	Матрица Любви				Письма с нуля	Клубная Акция	54 совета о деньгах	54 совета о деньгах	Неделя самоорганизации
13													Умный Бизнес
14													
15													
16													
17													
18													
19	ИЮНЬ				ИЮЛЬ				АВГУСТ				
20	3-Jun-2024	10-Jun-2024	17-Jun-2024	24-Jun-2024	1-Jul-2024	8-Jul-2024	15-Jul-2024	22-Jul-2024	29-Jul-2024	5-Aug-2024	12-Aug-2024	19-Aug-2024	26-Aug-2024
21	ДДЛ Пенумбра	Матрица времени	Клуб	Летняя акция разговора (quiz)	Летняя акция NS	Летняя акция M	Летняя акция PB	Конструктор Судьбы	Пенумбра	Он, Она и Деньги			Клуб
22													
23													
24													
25													
26													

Например, у нас была неделька на Пенумбру — главный гиммик этого года. В этом году у меня выходит настольная игра. Весной я провел кампанию на игру среди аудитории настольных игр, не связанной с бизнесом. Потом я рассказал о маркетинге игры на своей базе. У нас был однодневник, где я подробно



разбирал, как продал игру на 3 миллиона — что много для настолки, тем более для новичка в играх. Это буферная компания.

Ленточный план ElexisGroup

В	С	Д	Е	Ф	Г	Н	И	К	Л	М	Н
ДЕКАБРЬ 2023				ЯНВАРЬ 2024				ФЕВРАЛЬ			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
4-Dec-2023	11-Dec-2023	18-Dec-2023	25-Dec-2023	1-Jan-2024	8-Jan-2024	15-Jan-2024	22-Jan-2024	29-Jan-2024	5-Feb-2024	12-Feb-2024	19-Feb-2024
НГ Акция разогреть (quiz)	НГ Акция неделя Матрицы	НГ Акция неделя Нокреда	Стратегия Жизни	Стратегия Бизнеса	Клуб	ЛФС		Киллер Лени	Матрица гениальности	Клуб	Матрица Переагрузка
		НГ Акция неделя Дроги	НГ Акция постпродажи	Стратегия Жизни онлайн	Стратегия Бизнеса Основной блок	Стратегия Жизни обработки					Клуб Дрога
МАРТ				АПРЕЛЬ				МАЙ			
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
4-Mar-2024	11-Mar-2024	18-Mar-2024	25-Mar-2024	1-Apr-2024	8-Apr-2024	15-Apr-2024	22-Apr-2024	29-Apr-2024	6-May-2024	13-May-2024	20-May-2024
Матрица денег	Денежный Выживальщик	Матрица Переагрузка	Антикризис	Матрица Любви	Матрица Переагрузка	Клубная Акция	54 совета о деньгах	54 совета о деньгах	Неделя самоорганизации	Матрица LIVE пост-продажи	Умный Бизнес
										Матрица LIVE 18-19 мая 2024	Конструктор Судьбы
ИЮНЬ				ИЮЛЬ				АВГУСТ			
20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
3-Jun-2024	10-Jun-2024	17-Jun-2024	24-Jun-2024	1-Jul-2024	8-Jul-2024	15-Jul-2024	22-Jul-2024	29-Jul-2024	5-Aug-2024	12-Aug-2024	19-Aug-2024
ДД Пенумбра	Матрица времени	Клуб	Летняя акция разогреть (quiz)	Летняя акция NC	Летняя акция M	Летняя акция RB	Конструктор Судьбы	Пенумбра	Он, Она и Деньги	Клуб	Матрица с нуля
							Летняя акция пост-продажи				

Затем мы продаем продукт, который был в летних акциях, но мы подождали две недели — «Он, она и деньги». Этот продукт менее ходовой, узкотематичный, про сочетание денег и отношений. Мы зарабатываем на нем 2,5 миллиона рублей.

Это круто работает, потому что можно рассказать про него более подробно. А когда у тебя 30-40 продуктов, ты не можешь рассказать про каждый так.

Ленточный план ElexisGroup

В	С	Д	Е	Ф	Г	Н	И	К	Л	М	Н
ДЕКАБРЬ 2023				ЯНВАРЬ 2024				ФЕВРАЛЬ			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
4-Dec-2023	11-Dec-2023	18-Dec-2023	25-Dec-2023	1-Jan-2024	8-Jan-2024	15-Jan-2024	22-Jan-2024	29-Jan-2024	5-Feb-2024	12-Feb-2024	19-Feb-2024
НГ Акция разогреть (quiz)	НГ Акция неделя Матрицы	НГ Акция неделя Нокреда	Стратегия Жизни	Стратегия Бизнеса	Клуб	ЛФС		Киллер Лени	Матрица гениальности	Клуб	Матрица Переагрузка
		НГ Акция неделя Дроги	НГ Акция постпродажи	Стратегия Жизни онлайн	Стратегия Бизнеса Основной блок	Стратегия Жизни обработки					Клуб Дрога
МАРТ				АПРЕЛЬ				МАЙ			
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
4-Mar-2024	11-Mar-2024	18-Mar-2024	25-Mar-2024	1-Apr-2024	8-Apr-2024	15-Apr-2024	22-Apr-2024	29-Apr-2024	6-May-2024	13-May-2024	20-May-2024
Матрица денег	Денежный Выживальщик	Матрица Переагрузка	Антикризис	Матрица Любви	Матрица Переагрузка	Клубная Акция	54 совета о деньгах	54 совета о деньгах	Неделя самоорганизации	Матрица LIVE пост-продажи	Умный Бизнес
										Матрица LIVE 18-19 мая 2024	Конструктор Судьбы
ИЮНЬ				ИЮЛЬ				АВГУСТ			
20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
3-Jun-2024	10-Jun-2024	17-Jun-2024	24-Jun-2024	1-Jul-2024	8-Jul-2024	15-Jul-2024	22-Jul-2024	29-Jul-2024	5-Aug-2024	12-Aug-2024	19-Aug-2024
ДД Пенумбра	Матрица времени	Клуб	Летняя акция разогреть (quiz)	Летняя акция NC	Летняя акция M	Летняя акция RB	Конструктор Судьбы	Пенумбра	Он, Она и Деньги	Клуб	Матрица с нуля
							Летняя акция пост-продажи				

Это применимо и в других местах. Например, в декабре прошла зимняя акция, затем мы продавали «Стратегию бизнеса и жизни», которые мы создали при запуске. Это продукты, которые не участвовали в акции, так как это живой





тренинг и неделя клуба. Таким образом, мы разделили акцию и последующие продажи продуктов. Это логика, которую вы можете увидеть в нашем бизнесе, и она кажется нам разумной.

Как выглядит рекламная кампания?

Например, у нас есть продукт [«Антикризис»](#) — это однонедельная кампания. Здесь сразу видеопродажник, где я что-то рассказываю, далее простая текстовая страничка, построенная по принципу адвертуриала: сначала обучаем, рассказываем о кризисе, апатии и отсутствии сил, которые могут быть его предвестием. Что это все нормальные явления, и они являются потенциалом перехода на новый уровень. Это вполне могло бы быть лонгридом на Дзене, который люди охотно читают, ставят лайки и благодарят за интересную статью.

Далее объясняем, почему обычные методы не работают, и предлагаем метод «Антикризис» для освоения в курсе. Все очень просто: буллетный список, Богданов, кнопка «Купить», и саппорт.

Попаданию человека на эту страницу предшествует кампания с семью письмами:

	A	B	C	D	E	F	G
1	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье
2							
3	Письмо 01		Письмо 03		Письмо 05		Письмо 07
4	История типичного кризиса	Кризисы видео тест	Кризисы объяснение текстом	Кризисы видео объяснение	Кризисы личная история	Видео метод работы	Признаки кризиса чеклист
5		Промо 1 признаки кризиса		Промо 2 главное о кризисах		Промо 3 метод работы	
6							
7							
8							

Рассказываем, как выглядит типичный «Кризис». Дальше первое видео, где объясняем про кризис. Потом второе и третье видео — про метод работы. Можно покупать продукты с первого письма, не дожидаясь завершения кампании. Письма не содержат давления, они интересные и написаны легко.

Короткие письма о продажах мы отправляем в начале и конце кампании — типа «ребят, мы открыли продажи» или «ребят, продажи закрываются». Но основной материал такого типа.





Иду, поддерживаю разговор и жду, когда закончатся новости и банальности. Ведь когда трепаться уже не о чем — как раз и начинается самое интересное.

I

Как начинается кризис

История, которую я дальше слышу, до боли знакома. В миниатюре я проходил через это сам. И десятки раз слышал от других людей.

Все вроде есть: работа хорошая, семья, дети растут... Но чего-то неуповимо не хватает. Самое противное — даже не знаю, чего именно. Топком сказать "что не так" не могу.

Нет сил что-то новое делать. Какой-то застой, заболоченность. Работа подзадолбала уже, ищу что-то другое, но ничего не нравится, шло на мыло.

Не понимаю, куда дальше жить.

Были силы, энергия, мечты, но куда-то пропали. Человек "расклеился", не знает куда жить. Хотя снаружи все вроде бы хорошо. Это и есть кризис.

Мы в Матрице называем кризисы "Точками Перехода", и вот почему.

Почему происходит кризис

В истории мы объясняем причины кризиса и что с ним делать.

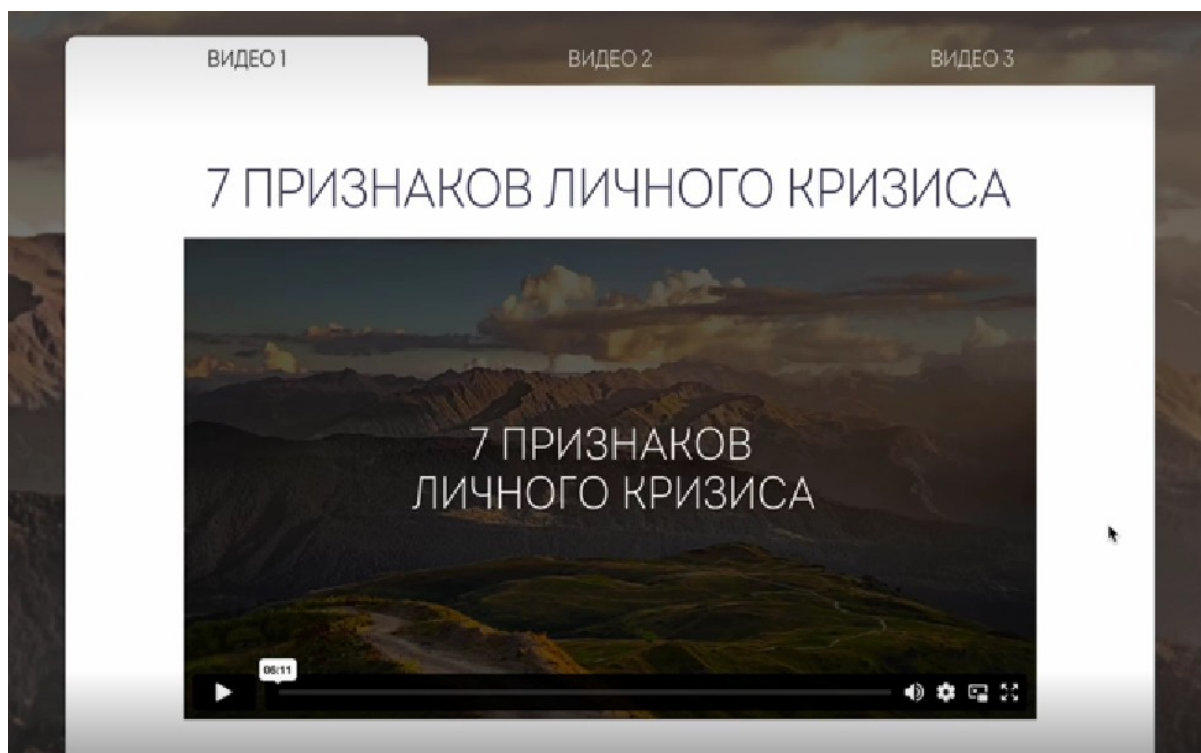
И в первом письме мы уже говорим о методике антикризиса. Из писем люди попадают на короткую посадочную с видео. В этом продающем видео я все равно пройду по основным смыслам контентным и объясню, как узнать, что ты в кризисе, как он устроен и почему происходит, какой метод выхода и как конкретно мы это будем делать в нашем тренинге.

То есть классическая структура. А дальше уже в следующих письмах ведем человека на видосики.

Причем в первом письме у нас есть короткий видеотест с быстрой диагностикой. Люди очень любят такие тесты за простоту и бесплатность. Отправляем короткое письмо с предложением проверить себя и ссылку на видео.

Далее предлагаем посмотреть видео с 7 признаками личного кризиса, которое занимает 6 минут, чтобы человек идентифицировал их у себя, ну а вдруг.





И здесь он может пойти посмотреть сразу же другие видео.

В общем, структура простая и многие наши однедневные и двухнедельные компании построены примерно по этой же схеме. Вот пример [«Матрицы времени»](#).

Матрица Времени 2022 — Дешборд						
Файл Правка Вид Вставка Формат Данные Инструменты Расширения Справка						
	A	B	C	D	E	F
1						
2	2022-Aug-15	2022-Aug-16	2022-Aug-17	2022-Aug-18	2022-Aug-19	2022-Aug-20
3	Промо 1 Продуктивность + Свобода	Промо 2 Ромб времени	Промо 3 Задолбанный Трудоголик	Промо 4 Мамкин Предприниматель	Промо 5 Усталый Копхозник	Промо 6 Дзен Времени
4						
5						
6	2022-Aug-22	2022-Aug-23	2022-Aug-24	2022-Aug-25	2022-Aug-26	2022-Aug-27
7	Письмо 1 Через 2 недели МВ с сопровождением Богданова	Письмо 2 Время = Продуктивность + Свобода (ссылка на продажах)	Письмо 3 Тест на Архетип Времени (ссылка на продажах)	Письмо 4 Личная история (ссылка на продажах)	Письмо 5 Как попасть в Дзен (ссылка на продажах)	Письмо 6 Продуктивность и Свобода (ссылка на продажах)
8						
9	2022-Aug-29	2022-Aug-30	2022-Aug-31	2022-Sep-1	2022-Sep-2	2022-Sep-3
10		Матрица Времени основное продающее ... Это письмо в будущем нужно корректировать, если продаем без сопровождения	Формат (живое сопровождение Богданова) ... эмоциональность, нельзя пропускать ... Это письмо в будущем нужно убирать, если продаем без сопровождения	Запись мастер-класса для тех кто пропустил (суббота хорошее время чтобы переслушать)	бонусы - Управляемый Азрал и Самоорганизация для Раздобавов	Матрица Времени начало завтра ... Это письмо в будущем нужно корректировать, если продаем без сопровождения
11			Приглашение на мастер-класс	Мастер-класс сегодня вечером	Некогда проходить тренинг Бонус - Ускорение Мозга	
12				Вебинар 20.00		
13	реклама по клиентам в вк	баннер в лк				
14	письмо по клиентам в ГетКурсе					
15	пуши в приложении ГетКурса					

Снова мы всякие видосики выпускаем, рассказываем про ромб времени, про задолбанного трудоголика, про мамкиного предпринимателя. Это разные портреты ЦА на этот продукт. Структура похожа, просто более развернутая. И продажник будет по такой же логике сделан, только «пожирнее».





Ключевой принцип, по которому работает годовая воронка

Наш маркетинг строится через адверториал и обучение, где мы предоставляем интересный контент, который естественным образом приводит к покупке. Все компании, за исключением акционных, работают по такому принципу.

Поэтому люди продолжают читать нас годами. Некоторые компании присылают по 7-8 писем в день, но люди не отписываются. Фундаментальные вещи, такие как система продуктов и работа, способствуют тому, что люди остаются с нами надолго – от 5 до 15 лет. Есть клиенты, которые начали пользоваться нашими услугами в 2012 году, а сейчас, в 2024, приходят в клуб.

Мы не ограничиваем доступ к тренингам и бесплатно проводим поддерживающие занятия. Например, человек, купивший Матрицу денег в 2012 году, может задать вопрос по второму уроку в 2024. Система помогает поддерживать интерес к нам, плюс люди знают, что у нас иногда выходят новые продукты и проводятся мероприятия.

Легко говорить, когда есть 100+ продуктов, можете сказать вы. Не все могут столько сделать.

Просто надо к этому подходить как предприниматель, а не как эксперт, который все должен выдать из себя. Можно же, например, не делать все продукты самому, а, допустим, делать подкасты с успешными предпринимателями. Это тоже определенный навык.

Найдите свою супер-способность.

Например, у Димы есть компетенция создавать много продуктов, интересных для людей, чтобы они оставались вовлеченными на протяжении 15 лет и каждую неделю получали новое занятие в клубе. У кого-то есть много контактов людей, с кем можно записывать подкасты для записи контента, у кого-то – управленческие навыки, позволяющие создать производственный отдел, и т.д.

Такая система устойчива. Даже если уйдет команда и ты останешься один — она будет работать. Даже если нет трафика — есть база людей, собранная за годы, которые знают меня и хотят контент. Я могу просто написать в ТГ и пригласить на вебинар

Это оптимизация под ленивого предпринимателя, которому лень заниматься маркетингом. И лучше начать выстраивать себе такую как можно раньше.

Это устойчивый фундамент, поверх которого можно делать что угодно и усиливать определенные куски. Устойчивость в бизнесе приходит с опытом, когда уже поигрался, и понимаешь, что иногда важны не количество денег, а регулярность и примерно предсказуемый объем денег.

