



ЛИД-МАГНИТ · ПРОДАЖИ

# Как достать деньги из своей базы

## 7 ШАГОВ РЕАКТИВАЦИИ

Клиенты, которые уже вам платили — самый недооценённый актив бизнеса. Достаём деньги оттуда, где они уже лежат.

---

**Никита Епифанов**

эксперт по построению и развитию отделов продаж · 1 млрд ₽ выручки

## ЗАЧЕМ ЭТО ЧИТАТЬ

## Деньги не снаружи — они в базе, которая у вас уже есть.

Когда нужны продажи, предприниматель думает одно: куда пойти за трафиком. И почти никогда не смотрит туда, где деньги уже лежат — на клиентов, которые ему когда-то уже платили.

# 40 000

клиентов в базе — и ноль работы с ними. Реальный кейс из практики.

«Что ты с ними делаешь?»

— **Ничего.**

МЕТОД

# 7 ШАГОВ

Как превратить мёртвый архив контактов в управляемый источник повторных продаж.

# 01

ШАГ

## Посчитайте свою базу

Не на глаз. Поднимите CRM, старые таблицы, переписки. Считаем всех, кто касался бизнеса: заявка, директ, подписка, вебинар, пробник — не только покупателей.

**СДЕЛАЙ СЕЙЧАС**

Одна цифра: сколько человек в базе всего. Запишите её.

# 02

ШАГ

## Сегментируйте базу

База — не однородная толпа. Разберите на группы: действующие, спящие целевые, «ушли подумать», нецелевые. С каждой работаем по-своему.

**СДЕЛАЙ СЕЙЧАС**

Разложите базу на 4 сегмента по таблице (стр. 11).

# 03

ШАГ

## «Нет» — это «нет сейчас»

Отказ почти никогда не приговор. Меняются деньги, должность, задачи. Кто год назад не потянул — сегодня ваш клиент. Отказ = отложенная продажа.

**СДЕЛАЙ СЕЙЧАС**

Каждый отказ отправляйте в воронку «вернуться позже», а не в корзину.

# 04

## ШАГ

# Придумайте повторную продажу

Бизнес живёт на повторных продажах. Какой допродукт предложить? Как сделать покупку регулярной? Даже там, где «раз в 7 лет» — цикл собирается. Смотрите на экосистемы МТС, Яндекс, Сбер.

**СДЕЛАЙ СЕЙЧАС**

Выпишите 3 идеи допродукта для действующих клиентов.

# 05

ШАГ

## Возвращайтесь с инфоповодом

К спящему нельзя прийти просто так. Возвращаемся не с тем, что есть, а с поводом: новинка, акция, лояльность, приглашение. Медкейс: 80% продаж — через лояльность и рекомендации.

**СДЕЛАЙ СЕЙЧАС**

Выберите 1 сегмент + 1 повод из банка (стр. 12).

# 06

## ШАГ

# Прогрев и регулярные касания

База — это ещё и подписчики канала и соцсетей. Прогрев: письма, канал, контент. Касания: завтраки, вебинары, встречи. Помните про длину: в Атлантах покупали и через 1,5 года.

**СДЕЛАЙ СЕЙЧАС**

Заведите один регулярный формат касания с базой.

# 07

## ШАГ

# Оставьте «дверь приоткрытой»

Всё работает при одном условии — праве вернуться. Учите менеджеров не сжигать мост: «Окей, понял. У нас регулярно выходят новинки. Ничего, если вернусь чуть позже?» — «Да, возвращайтесь».

**СДЕЛАЙ СЕЙЧАС**

Пропишите фразу «двери» в скрипт закрытия отказа.

## ШАБЛОН

# Сегментация базы

СЕГМЕНТ	КТО ЭТО	ЧТО ДЕЛАЕМ	ПОВОД
Действующие	покупают сейчас	повторные, допродукт	новинка / апгрейд
Спящие целевые	покупали, сейчас молчат	реактивация — фокус	«соскучились» + бонус
Ушли подумать	сказали «нет сейчас»	касания раз в N недель	акция / спецусловие
Нецелевые	не ваши по деньгам	в архив, не тратим время	—

Начните со «спящих целевых» — это самые тёплые деньги, лежат ближе всего.

## БАНК ПОВОДОВ

# Инфоповоды, чтобы снова вернуться к клиенту

Чтобы вернуться к клиенту, нужен повод. Берите из списка.

- 1 Новый продукт / обновление
- 2 Ограниченная акция
- 3 Программа лояльности
- 4 Реферальная механика
- 5 Завтрак / ужин / встреча
- 6 Вебинар, эфир, разбор
- 7 Полезный контент, кейс, гайд
- 8 Персональное касание
- 9 Годовщина / день рождения
- 10 «Соскучились» + подарок
- 11 Опрос и NPS
- 12 Анонс изменения цен
- 13 Сезонный повод из ниши
- 14 Закрытая распродажа для базы

ПЛАН НА НЕДЕЛЮ

# Что сделать за 5 шагов

- 1** Посчитать базу — одна цифра.
- 2** Разбить на 4 сегмента.
- 3** Выбрать «спящих целевых» + один повод.
- 4** Написать 20 человек с этим поводом.
- 5** Посмотреть отклик — масштабировать рабочее.

ДАЛЬШЕ — СИСТЕМА

# СПАСИБО

Хочешь собрать из этого систему, а не разовую рассылку? На двухмесячном практикуме разбираем всё — от работы с базой до найма и оценки РОПа.

---

**Никита Епифанов**

Канал @epifanovmentor · написать: @nikitaepifanov — разберём ваш запрос

