



Андрей Шапеев

20 стратегий поиска
клиентов в кризис
2026-2027

От маркетолога, РОМа
в SaaS-продуктах, CRM-системах и услугах

Андрей Шапеев
20 стратегий поиска
клиентов в кризис 2026—2027

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73872267
ISBN 9785006981607*

Аннотация

Проверенные методы для трёх отраслей (маркетинговые агентства, SaaS-продукты и сфера услуг) – всё можно внедрить сразу, без сложных подготовок. Рабочие инструменты увеличения продаж без роста рекламных бюджетов (ретаргетинг, партнёрства, офферы, реактивация, персонализация). Готовый план действий на 30–90 дней, который поможет стабилизировать поток заявок и ускорить сделки в любых условиях рынка. Даже тем, кто всё это знает, это может стать хорошим чек-листом самопроверки.

Содержание

20 стратегий поиска клиентов в кризис 2026—2027	6
Что вы получите из этой книги	7
Почему 2026—2027 год – время ценового кризиса и падения покупательской способности	8
СТРАТЕГИЯ 1. Антикризисные лид-магниты нового поколения (микро-решения вместо больших гайдов)	10
Описание	10
Шаги реализации	11
KPI / ожидания	12
Инструменты	13
СТРАТЕГИЯ 2. «Экспертная воронка»:	14
мультиформатный контент, который продаёт без рекламы	
Описание	14
Суть стратегии	15
Шаги реализации	16
KPI / ожидания	17
Инструменты	18
СТРАТЕГИЯ 3. Локальная гиперперсонализация: персональные	19

предложения по событиям бизнеса
Конец ознакомительного фрагмента.

**20 стратегий
поиска клиентов
в кризис 2026—2027**

Андрей Шапеев

© Андрей Шапеев, 2026

ISBN 978-5-0069-8160-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

20 стратегий поиска клиентов в кризис 2026—2027

Реальные примеры и готовые решения для маркетинговых агентств, SaaS-решений и услуг

Автор: Андрей Шапеев, маркетолог с 8-летним стажем, владелец агентства, эксперт по digital-маркетингу и продуктовому маркетингу

Что вы получите из этой книги

Проверенные методы для трёх отраслей (на примере маркетинговых агентств, SaaS-решений и услуг) – всё можно внедрить сразу, без сложных подготовок.

Рабочие инструменты увеличения продаж без роста рекламных бюджетов (ретаргетинг, партнёрства, офферы, реактивация, персонализация).

Понимание, как меняется поведение клиентов в кризис и какие предложения они готовы покупать, несмотря на снижение бюджета.

Готовый план действий на 30—90 дней, который поможет стабилизировать поток заявок и ускорить сделки в любых условиях рынка.

Почему 2026—2027 год – время ценового кризиса и падения покупательской способности

2026 год подходит с комплексом экономических переко-сов: повышение налоговой нагрузки на бизнес, увеличение импортных пошлин, рост тарифов на логистику и энергоносители. Всё это автоматически закладывает эффект удорожания конечных товаров и услуг на рынке. В 2027 году риски тем более возрастут.

А также потребитель в 2026 году будет тратить осторожнее:

- **средний чек проседает**, клиенты сравнивают больше и дольше;
- **цикл сделки растёт**, особенно в B2B;
- **растёт доля решений «подешевле» или «минимальный пакет»;**
- **компании сокращают бюджеты на рекламу, но парадокс: борьба за клиента становится только жёстче.**

В условиях, когда каждый заказ важен, бизнесам нужны не теоретические, а практические, устойчивые каналы привлечения клиентов, которые работают даже

в условиях турбулентности.

Этот документ – именно о таких стратегиях.

СТРАТЕГИЯ 1. Антикризисные лид-магниты нового поколения (микро-решения вместо больших гайдов)

Описание

Потребитель в 2026 году экономит время и деньги. Поэтому классические лид-магниты (большие PDF, длинные видеокурсы) перестают работать. Конверсию дают **ультракороткие решения на 1—3 минуты**, которые сразу демонстрируют практическую выгоду и не требуют от пользователя усилий.

Идея стратегии:

Создать микро-решения, которые дают *мгновенную пользу* и ведут в сделку или консультацию.

Шаги реализации

- Определить одну ключевую боль клиента (экономия, скорость, прибыль).
- Создать 1 формат:
 - Check-list «на 1 минуту»*
 - Микрокалькулятор (Таблица)*
 - Интерактивный шаблон (сценарий звонка, сценарий презентации)*
- Упаковка в чат-бота в мессенджере или мини-лендинг.
- Запуск трафика: реклама, рассылка, соцсети, визитка менеджера (QR).
- Follow-up: менеджер отправляет расширенное решение + предложение.

КРІ / ожидания

- Рост конверсии в заявку на 15—40%.
- Цикл сделки сокращается на 10—25%.
- Стоимость лида снижается на 12—30%.

Инструменты

Чат-бот, Таблицы, Редактор сайтов, CRM-системы, квидзы.

Маркетинговые агентства (B2B)

Пример: «Калькулятор: сколько вы теряете из-за слабой воронки продаж/низкой конверсии сайта»

SaaS-решения (B2B)

Пример: «Чек-лист: 5 ошибок при выборе CRM/аналитики в 2026»

Услуги (B2B/B2C)

Пример: «Гайд: как выбрать подрядчика (юриста/маркетолога/HR) без переплаты»

Применение стратегии по 3 нишам

СТРАТЕГИЯ 2. «Экспертная воронка»: мультиформатный контент, который продаёт без рекламы

Описание

Аудитория в кризис активно ищет решения, но слабо реагирует на прямую рекламу – нужен **экспертный контент, который обходит конкурентов по доверию**.

Суть стратегии

Создать 3—5 форматов экспертного контента и размещать их синхронно:

- Публикации в соцсетях общих и профессиональных
- Короткие видео 30—60 сек
- Мини-статьи с демонстрацией пользы
- Кейсы «до/после»

Контент должен быть:

- простым
- полезным
- экономящим деньги клиента
- ориентированным на кризис 2026

Шаги реализации

– Составить список из 10—15 частых вопросов клиентов.

– Для каждого вопроса – формат: короткое видео / пост / мини-кейс.

– Разместить в 3 соцсетях одновременно + дублировать в рассылку.

– В каждом материале → СТА: «Получите расширенную версию» / «Запросите расчёт».

– В CRM создать триггер: «взаимодействовал с контентом → звонок/коммерческое предложение».

КРІ / ожидания

- Рост доверия → рост входящих заявок на 20—35%.
- Уменьшение стоимости заявки на 10—20%.
- Увеличение количества тёплых лидов.

Инструменты

Видоролики, Мессенджеры, Таблицы, Канбаны, нейронки, CRM, AI-видеогенераторы.

- **Маркетинговые агентства**

Пример: «Как бизнес теряет заявки из-за неэффективной рекламы в 2026»

- **SaaS**

Пример: «3 ошибки при внедрении CRM/ERP в кризис»

- **Услуги**

Пример: «Как компания сократила расходы на аутсорсинг на 30%»

Применение стратегии по 3 нишам

**СТРАТЕГИЯ 3. Локальная
гиперперсонализация:
персональные предложения
по событиям бизнеса**

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.