

— ГИД ПО КАНАЛАМ · 2026

ИСТОЧНИКИ ПРОДВИЖЕНИЯ 2026

Какие каналы приводят заявки, кому какой подходит
и что с этими заявками делать дальше

— С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ РАЗГОВОР

ЗАЯВОК МАЛО. ИЛИ ИХ НЕКОМУ ОБРАБОТАТЬ

Две беды выглядят одинаково - в кассе пусто. Лечатся по-разному.

МАЛО ЗАЯВОК

Каналы выбраны наугад, бюджет размазан по всему сразу, ни один источник не доведён до внятного результата.

ЗАЯВКИ ЕСТЬ, ТОЛКУ НЕТ

Пишут ночью и в выходные, отвечают через сутки. Человек уже ушёл к тому, кто ответил за минуту.

Дальше по порядку: как выбрать каналы и как не потерять то, что они приведут.

О ЧЁМ ЭТОТ ФАЙЛ

Не теория. Порядок действий, по которому можно собрать своё продвижение.

- 01 Почему нельзя выбирать канал «**на вкус**»
- 02 Семь критериев, которые решают за вас
- 03 Маршрут клиента: от первого касания до повторной продажи
- 04 Разбор каналов: кому нужен, когда не нужен, что считать
- 05 Как собрать связку из 5-7 каналов под себя
- 06 Где в этой системе помогает автоматизация

— КТО ЭТО ПИШЕТ

ИВАН ГРИНЁВ

Делаю ИИ-ботов и автоматизацию для малого бизнеса. Работаю сам и под брендом агентств.

- Телеграм-боты и ИИ-агенты: приём заявок, ответы, передача в CRM
- Сайты и интернет-магазины, аудиты и SEO
- Обезличиваю персональные данные до отправки в модель по 152-ФЗ
- Веду канал «Ваня и роботы»: пишу про то, что реально делаю, включая провалы

ЦЕНЫ ОТКРЫТО

от 15 000 ₽

простой бот

от 30 000 ₽

умный бот с ии

Кейсы и цены без «рассчитаем индивидуально»: grinevdigital.ru

ГЛАВНАЯ ОШИБКА: ВЫБИРАТЬ КАНАЛ «НА ВКУС»

Не искать лучший канал, а собирать систему под конкретную задачу.

ПОЧЕМУ ЭТО ОШИБКА

- Канал берут потому, что он на слуху, а не потому, что там ваш клиент
- Один и тот же инструмент даёт разный результат в зависимости от ниши, чека и цикла сделки
- Продвижение «на ощущениях» превращает бюджет в череду хаотичных тестов

ПО КАКОЙ ЛОГИКЕ ВЫБИРАТЬ

- Где спрос уже есть и его надо просто забрать
- Где можно создать внимание к себе
- Где человеку дать доверие
- Где дожать тех, кто не купил сразу
- Где вернуть старого клиента

7 КРИТЕРИЕВ ВЫБОРА КАНАЛА

Эти ответы определяют, какие каналы станут основой, а какие останутся поддержкой.

01 **Спрос.** Клиент уже ищет решение или его надо разогреть?

02 **Чек.** Сколько можно платить за заявку и за продажу?

03 **Маржа.** Окупится ли реклама после всех затрат?

04 **География.** Район, город, регион или вся страна?

05 **Цикл сделки.** Покупают сразу или думают месяцами?

06 **Доверие.** Нужно ли долго доказывать, что вам можно верить?

07 **Повтор.** Есть ли база, допродажи и возвраты?

МАРШРУТ КЛИЕНТА: ОТ ПЕРВОГО КАСАНИЯ ДО ПОВТОРА

Задача - собрать не один канал, а связку под свой маршрут.

ЭТАП	ЧТО ПРОИСХОДИТ	КАКИЕ КАНАЛЫ ПОМОГАЮТ
Спрос	Человек уже ищет решение	поиск, карты, Авито
Внимание	Впервые узнаёт о вас	соцсети, видео, блогеры
Доверие	Проверяет, можно ли верить	отзывы, кейсы, PR, сайт
Заявка	Оставляет контакт или пишет	сайт, формы, мессенджеры, бот
Дожим	Не купил сразу, его надо вернуть	ретаргетинг, CRM, email
Повтор	Купил, можно вернуть и допродать	база, рекомендации, допродажи

ПОЛНАЯ КАРТА ИСТОЧНИКОВ

Шесть групп. Брать надо не всё подряд, а по одной-две из нужных.

ГОРЯЧИЙ СПРОС

- Яндекс Директ
- SEO
- Карты и 2ГИС
- Авито
- агрегаторы

СОЗДАНИЕ СПРОСА

- Telegram
- VK
- YouTube и Shorts
- Дзен
- видео

ДОВЕРИЕ

- отзывы
- кейсы
- PR и СМИ
- рейтинги
- экспертный контент

ДОЖИМ

- CRM
- email
- мессенджеры
- ретаргетинг
- чат-бот

ОФЛАЙН

- наружка и вывески
- ивенты
- партнёрские точки
- QR-коды

B2B

- партнёры
- тендеры
- холодные касания
- мероприятия
- рефералки

— ЧАСТЬ ВТОРАЯ

РАЗБОР КАНАЛОВ

Что это, кому подходит, когда не нужен
и как понять, что канал работает

ЯНДЕКС ДИРЕКТ И КОНТЕКСТ

Быстрый способ проверить спрос и получить заявки здесь и сейчас

ЧТО ЭТО

- реклама по поисковым запросам
- РСЯ и ретаргетинг
- быстрый тест оффера и посадочной

КОМУ НУЖЕН

- услуги с понятным спросом
- ниши с быстрым решением
- есть посадочная и кому отвечать

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- маржа с заявки не отбивает клик
- непонятное предложение или слабый сайт
- очень долгий цикл и нет CRM

КАК ЗАПУСКАТЬ

- собрать запросы по боли клиента
- разделить поиск, РСЯ, бренд и ретаргет
- вести на один понятный оффер

ЧТО СЧИТАТЬ

- цену заявки и цену сделки
- конверсию сайта в заявку
- качество лидов, а не только их число

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Лучший старт для проверки спроса. Но требует сайта, аналитики и живой обработки заявок

SEO-ПРОДВИЖЕНИЕ

Долгий канал, который даёт устойчивый поток заявок и доверие

ЧТО ЭТО

- поисковое продвижение страниц
- контент под реальные запросы
- техническая и коммерческая оптимизация

КОМУ НУЖЕН

- услуги и товары с постоянным спросом
- B2B и дорогие ниши
- готовы ждать 4-9 месяцев

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- заявки нужны завтра
- сайта нет или он слабый
- ниша сезонная, бюджета на долгую работу нет

КАК ЗАПУСКАТЬ

- собрать структуру под спрос
- сделать страницы под услуги и регионы
- добавить экспертные статьи и кейсы

ЧТО СЧИТАТЬ

- рост видимости в поиске
- трафик по коммерческим запросам
- заявки и продажи из органики

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Фундамент. Особенно важен там, где перед покупкой человека надо убедить

КАРТЫ И ГЕОСЕРВИСЫ

Яндекс Карты, 2ГИС, Google Maps и справочники

ЧТО ЭТО

- карточка организации
- отзывы, фото, услуги, маршруты
- выдача рядом с клиентом

КОМУ НУЖЕН

- офлайн-точки и локальные услуги
- медицина, еда, красота, ремонт
- филиалы и региональные продажи

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- нет адреса и зоны обслуживания
- некому регулярно собирать отзывы
- карточка без фото, цен и услуг

КАК ЗАПУСКАТЬ

- заполнить карточку на сто процентов
- добавить фото, товары, услуги
- системно просить отзывы

ЧТО СЧИТАТЬ

- звонки и построенные маршруты
- переходы на сайт
- динамику отзывов и рейтинга

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Самый недооценённый канал у локального бизнеса. Часто дешевле рекламы

АВИТО И КЛАССИФАЙДЫ

Площадка, где клиент уже сравнивает предложения

ЧТО ЭТО

- объявления, магазин, продвижение
- спрос внутри самой площадки
- быстрые обращения и диалоги

КОМУ НУЖЕН

- ремонт, услуги, авто, недвижимость
- товары с понятной ценой
- локальные исполнители и сервисы

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- сложный продукт без понятной упаковки
- некому быстро отвечать
- цена сильно выше рынка без объяснения

КАК ЗАПУСКАТЬ

- упаковать 5-20 объявлений
- проверить разные офферы и цены
- подключить быстрые ответы

ЧТО СЧИТАТЬ

- стоимость обращения
- долю качественных диалогов
- продажи и повторные обращения

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Работает там, где клиент уже выбирает.
Решает скорость ответа: тут выручает бот

МАРКЕТПЛЕЙСЫ УСЛУГ И КАТАЛОГИ

Площадки, где идёт сравнение подрядчиков

ЧТО ЭТО

- каталоги, рейтинги, маркетплейсы услуг
- отзывы и портфолио
- готовый поток заявок и тендеров

КОМУ НУЖЕН

- юристы, медицина, образование, услуги
- digital, ремонт, B2B-подрядчики
- ниши, где важны отзывы и портфолио

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- нет кейсов и отзывов
- не готовы конкурировать упаковкой
- некому быстро откликаться

КАК ЗАПУСКАТЬ

- оформить профиль как посадочную
- добавить кейсы, цены и ответы на вопросы
- выстроить быстрый пресейл

ЧТО СЧИТАТЬ

- обращения с площадки
- конверсию профиля
- цену продажи и качество клиентов

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Канал доверия и спроса сразу. Полезен, когда бренд ещё не знают

TELEGRAM-КАНАЛ И КОМЬЮНИТИ

Канал для экспертности, прогрева и повторных касаний

ЧТО ЭТО

- свой канал или чат
- посты, кейсы, разборы, офферы
- посевы в чужих каналах

КОМУ НУЖЕН

- экспертные услуги и B2B
- образование, консалтинг, digital
- ниши с длинным циклом решения

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- нет тем и экспертизы для регулярного контента
- заявки нужны прямо завтра
- некому вести канал

КАК ЗАПУСКАТЬ

- выбрать 3-4 рубрики
- публиковать кейсы и разборы
- вести людей из рекламы и с ивентов

ЧТО СЧИТАТЬ

- рост подписчиков
- охваты и реакции
- заявки после серии касаний

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Не быстрый лидоген, но сильный канал доверия и удержания

VK И СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Охват, портфолио, доверие и реклама на широкую аудиторию

ЧТО ЭТО

- группа, сообщество, страница
- контент, таргет, клипы, отзывы
- витрина бренда и доказательств

КОМУ НУЖЕН

- локальный B2C и массовые услуги
- ивенты, еда, красота, обучение
- бренды с регулярной коммуникацией

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- нет визуального материала
- нет ресурсов на контент
- покупка сложная и без консультации не идёт

КАК ЗАПУСКАТЬ

- упаковать страницу как посадочную
- добавить отзывы, кейсы, ответы на вопросы
- протестировать 3-5 аудиторий

ЧТО СЧИТАТЬ

- охват и вовлечённость
- стоимость заявки
- долю заявок из контента

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Соцсети редко работают сами по себе: их сила в связке с рекламой и доверием

YOUTUBE, SHORTS, КЛИПЫ, ДЗЕН

Видео быстро объясняет ценность и снимает страхи

ЧТО ЭТО

- короткие ролики и длинные видео
- обзоры, кейсы, инструкции
- контент, который можно переиспользовать

КОМУ НУЖЕН

- сложные услуги и обучение
- медицина, ремонт, недвижимость, B2B
- бренды с экспертом или демонстрацией продукта

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- нет сценариев и говорящего лица
- товар не требует объяснений
- нужны только быстрые горячие заявки

КАК ЗАПУСКАТЬ

- снять 10 коротких ответов на частые вопросы
- показывать процесс и результат
- делать нарезки под разные площадки

ЧТО СЧИТАТЬ

- просмотры целевой аудитории
- удержание и досмотры
- заявки после видео

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Видео усиливает все каналы, особенно там, где клиент сомневается

БЛОГЕРЫ И ИНФЛЮЕНСЕРЫ

Доступ к уже собранной аудитории и её доверию

ЧТО ЭТО

- нативные интеграции
- обзоры, промокоды, амбассадоры
- микроинфлюенсеры и локальные лидеры мнений

КОМУ НУЖЕН

- локальный B2C, еда, красота, спорт
- товары с эмоцией и демонстрацией
- ивенты и запуски

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- сложная B2B-продажа без прогресса
- нет понятного оффера
- результат нельзя отследить

КАК ЗАПУСКАТЬ

- искать не охват, а совпадение аудитории
- дать сценарий и оставить свободу
- использовать промокод, метку или QR

ЧТО СЧИТАТЬ

- стоимость контакта
- переходы, заявки, промокоды
- рост брендового спроса

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Лучше работают микро- и нишевые авторы.
Главное - релевантность, а не охват

EMAIL, CRM И МЕССЕНДЖЕРЫ

Самый недорогой способ вернуть и допродать тем, кто уже знаком

ЧТО ЭТО

- рассылки, цепочки, сегменты
- рассылки в мессенджерах
- реактивация и допродажи

КОМУ НУЖЕН

- есть база клиентов или лидов
- длинный цикл сделки
- повторные и сезонные покупки

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- нет согласий и чистой базы
- одноразовый продукт без допродаж
- нет CRM и сегментации

КАК ЗАПУСКАТЬ

- разделить базу: новые, старые, спящие
- сделать 3-5 сценариев касаний
- давать пользу, а не только акции

ЧТО СЧИТАТЬ

- открытия и переходы
- повторные продажи
- возврат спящих клиентов

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Часто даёт рост без увеличения рекламного бюджета. Тут автоматизация окупается первой

РЕТАРГЕТИНГ И ДОГОНЯЮЩАЯ РЕКЛАМА

Возвращает тех, кто уже был на сайте или видел вас

ЧТО ЭТО

- показы рекламы тёплой аудитории
- догон после сайта, видео, форм
- разные сообщения под разные стадии

КОМУ НУЖЕН

- длинный цикл принятия решения
- дорогой товар или услуга
- есть трафик, но слабая конверсия

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- слишком мало трафика
- нет аналитики и настроенных событий
- сайт плохой и не исправлен

КАК ЗАПУСКАТЬ

- собрать аудитории по действиям
- разделить «смотрел» и «почти оставил заявку»
- дать им разные предложения

ЧТО СЧИТАТЬ

- конверсии после касаний
- цену возврата
- рост общей конверсии

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Сам по себе холодный спрос не приводит, но повышает окупаемость всей системы

ПАРТНЁРСТВА И РЕФЕРАЛКИ

Клиенты через тех, у кого уже есть доступ к нужной аудитории

ЧТО ЭТО

- кросс-промо, рекомендации, обмен лидами
- партнёрские пакеты и комиссии
- совместные мероприятия и контент

КОМУ НУЖЕН

- B2B, услуги, медицина, недвижимость
- сложные продукты, где важно доверие
- бизнесы со смежной аудиторией

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- партнёру непонятно, что он получает
- нет контроля качества обработки
- нет прозрачных правил комиссии

КАК ЗАПУСКАТЬ

- составить список партнёров
- сделать понятное предложение
- дать готовые материалы и сценарии

ЧТО СЧИТАТЬ

- количество активных партнёров
- заявки и продажи по партнёрам
- стоимость привлечения

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Сильный канал доверия, но требует системной работы, а не разовой договорённости

PR, СМИ И РЕЙТИНГИ

Не всегда даёт заявку сразу, но облегчает выбор

ЧТО ЭТО

- публикации, интервью, колонки
- рейтинги, конкурсы, отраслевые площадки
- экспертные комментарии и кейсы

КОМУ НУЖЕН

- дорогие услуги и B2B
- агентства, консалтинг, образование
- бренды, где важна репутация

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- нет экспертной позиции
- нет кейсов и фактуры
- ждёте мгновенных заявок

КАК ЗАПУСКАТЬ

- упаковать 3-5 тем экспертности
- подготовить кейсы и цифры
- выбрать площадки по аудитории

ЧТО СЧИТАТЬ

- упоминания и переходы
- брендовый спрос
- влияние на конверсию продаж

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

PR редко заменяет рекламу, но усиливает продажи и доверие

НАРУЖКА, ВЫВЕСКИ, ТОЧКИ КОНТАКТА

Работает, когда клиент физически рядом

ЧТО ЭТО

- вывески, баннеры, навигация
- листовки, POS-материалы, QR
- размещение у партнёров

КОМУ НУЖЕН

- локальные точки и услуги
- кафе, клиники, фитнес, детские центры
- мероприятия и районный бизнес

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- нет географической привязки
- нельзя измерить даже косвенно
- слабый оффер и нечитаемый макет

КАК ЗАПУСКАТЬ

- выбрать точки рядом с аудиторией
- сделать один сильный оффер
- добавить QR, промокод или отдельный номер

ЧТО СЧИТАТЬ

- звонки и переходы по QR
- рост брендового спроса
- продажи в зоне размещения

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Офлайн не умер. Но он должен вести в измеримую цифровую воронку

МЕРОПРИЯТИЯ И НЕТВОРКИНГ

Канал для сложных и дорогих продаж, где решает личный контакт

ЧТО ЭТО

- выступления, стенды, круглые столы
- деловые завтраки и мастер-классы
- личные знакомства

КОМУ НУЖЕН

- B2B и услуги с высоким чеком
- экспертные продукты
- локальные предпринимательские сообщества

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- нет понятного оффера после встречи
- нет системы касаний после события
- некому продавать лично

КАК ЗАПУСКАТЬ

- подготовить тему и короткий оффер
- собрать контакты в одном месте
- сделать касание в течение суток

ЧТО СЧИТАТЬ

- контакты и встречи
- заявки после события
- сделки и партнёрства

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Мероприятие - это начало воронки.
Результат делается тем, что происходит после

ХОЛОДНЫЕ КАСАНИЯ И B2B OUTREACH

Когда целевой клиент известен, но сам вас не ищет

ЧТО ЭТО

- холодные письма, звонки, мессенджеры
- точечные предложения под сегмент
- цепочки касаний

КОМУ НУЖЕН

- B2B, производство, услуги для компаний
- узкая целевая аудитория
- дорогие решения с личными продажами

КОГДА НЕ В ПРИОРИТЕТЕ

- нет описания идеального клиента и базы
- нет кейсов и повода для контакта
- некому вести длинную сделку

КАК ЗАПУСКАТЬ

- описать идеального клиента
- собрать базу компаний
- делать персональные касания, а не веерную рассылку

ЧТО СЧИТАТЬ

- ответы и встречи
- конверсию в предложение
- стоимость и длину сделки

БЫСТРЫЙ ВЫВОД

Работает не как спам, а как точечная продажа: сегмент, персонализация и вежливый второй заход

КАК ВЫБРАТЬ 5-7 КАНАЛОВ ПОД СВОЙ БИЗНЕС

Не всё подряд, а связка под реальность
вашего бизнеса.

СИТУАЦИЯ	КАНАЛЫ	ЧТО ДЕЛАТЬ
Есть горячий спрос	Директ, SEO, карты, Авито	начинать с быстрого теста спроса
Клиент долго выбирает	контент, видео, PR, Telegram	создавать доверие до продажи
Есть офлайн-точка	карты, 2ГИС, вывеска, наружка	связать офлайн с QR и звонками
Есть база клиентов	email, CRM, мессенджеры	вернуть старых и допродать
B2B и высокий чек	партнёры, мероприятия, холодные касания	вести через личные касания

Формула связки: 1-2 канала спроса + 1 канал доверия + 1 канал дожима + 1 эксперимент на 30 дней.

ГДЕ В ЭТОЙ СИСТЕМЕ ПОМОГАЕТ **АВТОМАТИЗАЦИЯ**

Канал приводит человека. Дальше всё решает скорость и порядок в заявках.

ОТВЕТ ЗА МИНУТУ

Заявки приходят ночью и в выходные. Бот отвечает сразу, задаёт нужные вопросы и не даёт человеку уйти к тому, кто ответил быстрее.

ЗАЯВКА НЕ ТЕРЯЕТСЯ

Обращение из любого канала попадает в одно место: в CRM, в таблицу или в телеграм. Не в память менеджера и не в чужую переписку.

ВИДНО, ЧТО РАБОТАЕТ

Каждая кнопка и каждый контакт помечены целью. Через месяц видно, какой канал принёс заявки, а какой просто съел бюджет.

КВАЛИФИКАЦИЯ

Бот отсеивает «просто спросить» и доводит до менеджера тех, кто действительно готов обсуждать работу.

ДОЖИМ И ВОЗВРАТ

Кто не купил сразу, получает второе касание по сценарию, а не когда у кого-то дошли руки.

ДАННЫЕ ПОД ЗАЩИТОЙ

Персональные данные обезличиваются до отправки в модель по 152-ФЗ, контур бота изолирован.

ПРАКТИКА: СОБЕРИТЕ СВОЙ **МАРШРУТ** ПРОДВИЖЕНИЯ

Семь минут с листом бумаги стоят дороже
месяца хаотичных тестов.

01 Опишите нишу, чек, географию и цикл сделки

02 Выберите 1-2 канала горячего спроса

03 Добавьте 1 канал доверия

04 Добавьте 1 канал дожима или возврата

05 Отметьте 1 эксперимент на 30 дней

ШАБЛОН: ШЕСТЬ ВОПРОСОВ К СВОЕМУ ПРОДВИЖЕНИЮ

Эту логику можно взять как рабочий шаблон для любого бизнеса.

БЛОК	ВОПРОС, НА КОТОРЫЙ НУЖЕН ЧЕСТНЫЙ ОТВЕТ
Спрос	Где клиент уже ищет решение?
Внимание	Где он узнаёт о вас впервые?
Доверие	Что докажет, что вам можно верить?
Заявка	Куда ведём: сайт, мессенджер, звонок?
Дожим	Как вернём тех, кто не купил сразу?
Метрика	Как поймём, что канал работает?

— ЧТО ДАЛЬШЕ

РАЗБЕРЁМ ВАШИ КАНАЛЫ ВМЕСТЕ

Напишите мне в телеграм, опишите нишу и чек - отвечу, какие 5-7 каналов я бы взял на вашем месте и что из этого можно автоматизировать.

Телеграм

@I0st66

Телефон

+7 927 064-04-04

Сайт и кейсы

grinevdigital.ru

Канал

@vanya_i_roboty

Иван Гринёв · ИИ-боты и автоматизация · от 15 000 ₽ за простого бота, от 30 000 ₽ за умного с ии