

УДК 339.138

ББК 65.290-2

**М26 Манн И.Б., Веркович Ю.А., Малейко М.С., Матвеев П.А.,
Меркулов В.А.**

Маркетинг гарантированных результатов / Игорь Манн, Юлия Веркович, Мария Малейко, Павел Матвеев, Валерий Меркулов. — М. : Книгиум, 2026. — 168 с.

ISBN 978-5-907990-18-0

Эта книга — практическое руководство для бизнеса, который хочет расти — предсказуемо, системно и с измеримыми результатами.

Авторы — команда агентства маркетинга гарантированных результатов AIRmarketing — раскрывают модель «Маркетинга гарантированных результатов»: 15 конкретных шагов, которые помогают компании выстроить стратегию, усилить маркетинг и продажи, превратить хаос идей в четкий план действий на 90 дней.

Книга объединяет опыт сотен стратегических сессий и консалтинговых проектов, превращая простые шаги в инструменты гарантированного роста ключевых показателей бизнеса — узнаваемости, продаж, лояльности клиентов.

Это рабочая методика, которую можно применить в любом бизнесе — от малого до крупного.

УДК 339.138

ББК 65.290-2

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-907990-18-0

© Манн И.Б., Веркович Ю.А., Малейко М.С.,
Матвеев П.А., Меркулов В.А., 2026

© Оформление. ООО «Книгиум», 2026

*Игорь Манн,
Юлия Веркович, Мария Малейко,
Павел Матвеев, Валерий Меркулов*

МАРКЕТИНГ ГАРАНТИРОВАННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

*15 шагов к росту узнаваемости, продаж
и лояльности клиентов*

Книгиум, Москва, 2026

СОДЕРЖАНИЕ

- 6 Посвящаем эту книгу:
- 7 Для кого эта книга
- 10 **ВСТУПЛЕНИЕ**
- 15 Модель «15 шагов». Никаких секретов!
- 25 До стратсессии
- 27 Начало стратсессии
- 30 **БЛОК I. ОСНОВЫ**
- 31 Шаг 1: понимаем и принимаем работу по плану «90 дней»
- 35 Шаг 2: составляем предварительную формулу успеха
- 39 Шаг 3: понимаем клиента
- 46 Шаг 4: прорабатываем конкурентов
- 54 Шаг 5: делаем правильный брендинг на минималках
- 59 Шаг 6: улучшаем точки контакта
- 64 Шаг 7: повышаем узнаваемость компании
- 78 **БЛОК II. КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА**
- 79 Шаг 8: закапываемся в возможности продуктового маркетинга
- 88 Шаг 9: качаем каналы продаж
- 95 Шаг 10: работаем с ценами

102 БЛОК III. КЛИЕНТЫ

103 Шаг 11: привлекаем больше новых клиентов

110 Шаг 12: правильно работаем с клиентской базой

127 Шаг 13: удерживаем клиентов

133 Шаг 14: возвращаем клиентов

138 БЛОК IV. ФИНАЛ

139 Шаг 15: работаем с трендами маркетинга

142 ПОДВОДИМ ИТОГИ СТРАТСЕССИИ

144 ЗАКЛЮЧЕНИЕ

148 ПРИЛОЖЕНИЯ

149 Приложение 1: манифест гарантированного роста

151 Приложение 2: пример плана «90 дней»

ПОСВЯЩАЕМ ЭТУ КНИГУ

Юлия: бизнесу, который хочет вырасти и не боится своего будущего успеха

Мария: моим партнерам и лучшей команде AIRmarketing

Игорь: нашим первым белорусским клиентам. Дзякую за смелость и доверие!

Павел: моим родителям, без которых этого всего не было бы

Валерий: Кире. Прости, звездочка, эта книга снова про работу. Но — ради тебя

ДЛЯ КОГО ЭТА КНИГА

Вы наш главный читатель!

Вот прочитаете книгу и сразу поймете, что и как мы делаем.

1. Вопрос, который крутится в вашей голове, — «Проводить с ними стратегическую сессию или не проводить?» — тут же будет снят: конечно, проводить!
2. Для маркетера или руководителя любой компании в любой стране, который хочет найти зоны/точки роста через маркетинг внутри своего уже работающего бизнеса.
3. Для наших коллег по консалтинговому цеху, которые хотели бы выйти на стратегический уровень работы, но не знают как.

Теперь вы это узнаете.

Только ссылайтесь на нас :)

4. Для наших будущих коллег по агентству — нам не нужно будет рассказывать вам, как мы работаем. Мы все это подробно описали. Как описали — так и работаем!
5. Для студентов и всех, кто только выбирает маркетинг как профессию.

Эта книга покажет вам, как выглядит настоящий маркетинг в работе — не в учебниках, а в жизни.

Читайте, вдохновляйтесь и приходите в профессию уже с пониманием, как приносить бизнесу рост.

Ну и, может быть, однажды (если вы хороши!) — придете к нам :)

ВСТУПЛЕНИЕ