

Психо-Воронка 2.0

Первые 100 целевых кликов за 7 дней без бюджета — с готовыми текстами

GuardLabs

Психо-Воронка 2.0

Первые 100 целевых кликов за 7 дней. \$0 бюджета. Готовые тексты «копируй-вставляй».

Это не теория про маркетинг. Это пять шаблонов, которые мы используем сами, чтобы привести трафик на партнёрскую программу GuardLabs с нуля — без рекламы, без аудитории, без «прогревов».

Бери, подставляя свои данные, публикуй сегодня. Результат — завтра.

Правило, на котором всё держится: не обещай людям золото. Дай инструмент. Покажи реальные цифры — даже неидеальные. Доверие конвертит лучше, чем хайп. Наш публичный дашборд: paper.guardlabs.online (384 сделки, 57% win rate). Не миллионы. Честно. Именно поэтому работает.

Шаблон 1 — Контрарианский пост (LinkedIn / X)

Зачем: ломает шаблон в ленте → человек останавливается → комментирует (согласен или нет) → алгоритм засчитывает engagement и показывает пост шире.

Психология: контрарианский тейк (Justin Welsh) + «общий враг» (Cialdini, принцип симпатии — мы объединяемся против тех, кто продаёт воздух).

Готовый текст (RU) — подставь [...]:

99% советов по [твоя ниша] — мусор. Тебе не нужны платные курсы.

Все продают сложные воронки, платный трафик и бесконечные прогревы. Это путь к выгоранию и сливу бюджета — особенно если бюджета нет.

Я стартую с 0. \$0 на рекламу, 0 аудитории. Цель — [конкретная цифра] за [срок].

3 принципа, которые работают вместо инфо-шума:

1. **Прозрачность > обещания.** Вместо «+100500% в месяц» — реальные цифры. [твой пруф: дашборд / скрин / кейс]. Не идеально — и именно поэтому этому верят.
2. **Ценность авансом > продажа в лоб.** Я не прошу купить. Я отдаю [твой бесплатный материал]. Даю, даю, даю. Взаимность — самый мощный двигатель трафика.
3. **Продукт > личный бренд.** Не нужно быть гуру с миллионом подписчиков. Нужен продукт, за который не стыдно. Он генерирует сарафанное радио сам.

Я делаю [твой проект] именно на этих принципах.

Если надоели «схемы успеха» — ссылка в первом комментарии. 🙌

СТА-трюк: ссылку клади **в первый комментарий**, не в тело поста — LinkedIn/X режут охват постам с внешними ссылками.

Что мерить: комментарии в первые 30 минут (главный сигнал алгоритму), сохранения, переходы по ссылке.

Шаблон 2 — Скрипт «Троянский конь» (Reddit / нишевые Telegram-чаты / Quora)

Зачем: в сообществах прямая реклама = бан. Но развёрнутый полезный ответ с нативной ссылкой в конце = 5–10 целевых переходов и 0 бана.

Психология: взаимность (Cialdini) — ты дал ценность первым, человек подсознательно «должен» кликнуть; авторитет — ты показал, что разбираешься.

Готовый скрипт:

Шаг 1. Найди свежий вопрос (до 24 ч), на который реально можешь дать экспертный ответ. Не «где найти клиентов» вообще, а конкретный: «как получить первых клиентов на [услуга] без бюджета».

Шаг 2. Пиши ответ по структуре:

Понимаю боль — сам через это проходил. Коротко, что реально сработало у меня:

1. [тактический совет №1 — конкретное действие, не «делай контент»]. У меня это дало [результат / цифра].
2. [тактический совет №2]. Тут важно [нюанс, который знают только те, кто делал].
3. [тактический совет №3].

Из подводных камней: [1 честное предупреждение — что НЕ сработало].

У нас в [проект] на эту тему собран целый playbook, основанный как раз на бесплатных методах — если интересно, [ссылка], часть идей там раскрыта. Но и без него три пункта выше работают.

Шаг 3. Не постируй ссылку в первых 2 предложениях. Не постируй один и тот же ответ в 5 тредах за день (это паттерн спама → бан). Максимум 1–2 качественных ответа в день.

Что мерить: upvotes на ответе, переходы по ссылке, не словил ли бан/удаление (если удалили — в этом сообществе больше не пытайся).

Шаблон 3 — Формула заголовка по Hormozi (+50% к CTR)

Зачем: заголовок решает, прочитают пост или пролистнут. Формула из «\$100M Offers» делает обещание конкретным и снимает возражение заранее.

Формула: [Конкретный результат] + [за какой срок / каким методом] + [без чего – снятое возражение]

Примеры (замени под себя):

Слабо	По формуле
«Как привлечь трафик»	«Как получить 1000 целевых посетителей за 14 дней — без рекламного бюджета»
«Партнёрка GuardLabs»	«Как зарабатывать 50% с продажи — не написав ни строки кода»
«Мой опыт в трейдинге»	«384 сделки, 57% win rate — без прогнозов и сигналов от „гуру“»
«Лид-магнит для роста»	«Первые 100 подписчиков за 7 дней — без платных курсов и воронок»

Чек перед публикацией: в заголовке есть число? есть срок ИЛИ метод? снято главное возражение читателя («это дорого» / «это сложно» / «у меня нет аудитории»)? Если все три «да» — публикуй.

Шаблон 4 — Чек-лист «Авторитет из воздуха» (HARO + чужие аудитории)

Зачем: одно упоминание в Forbes/TechCrunch/нишевом издании = +авторитет, +бэклинк, +трафик на 30–60 дней. И для этого не нужна своя аудитория — нужен только толковый ответ журналисту.

Психология: авторитет через ассоциацию (Cialdini) — если эксперт из издания счёл твоё мнение достойным цитаты, читатель подсознательно поднимает твой статус.

Чек-лист:

- Зарегистрироваться на 3+ платформах источников: **Featured.com**, **Help a B2B Writer**, **Qwoted**, **Source of Sources** (бесплатно).
- Поставить фильтр в почте на письма от этих сервисов — query прилетают пачками 1–2 раза в день.
- Отвечать только на релевантные query (не «всё подряд» — журналисты видят шаблонный спам).
- Структура ответа: **1 предложение — суть мнения** → **1 абзац — обоснование с конкретикой/цифрой** → **1 строка — кто ты и ссылка**. Журналисту нужна готовая

цитата, а не эссе.

- Отвечать в первые 2–3 часа после query (потом дедлайн закрыт).
- Когда тебя процитировали — сделать пост: «Меня процитировали в [издание] про [тема]. Тот же подход — в основе [твой проект]» + ссылка. Двойной отжим из одной публикации.

Что мерить: сколько query → сколько ответов → сколько публикаций. Норма: ~5–10% ответов превращаются в цитату при толковом ответе.

Шаблон 5 — Приём Зейгарник (заставляет дочитать и кликнуть)

Зачем: мозг не выносит незавершённых задач. Открой петлю — оборви на интересном — закрой за ссылкой. Это создаёт «ментальный зуд», который ведёт к клику.

Психология: эффект Зейгарник — незакрытый гештальт удерживается в памяти и тянет к завершению.

Готовый текст:

Есть 3 «безотказные» тактики трафика, которые на самом деле сожгут твоё время и деньги.

Первая — [популярная тактика №1, например «реклама в Telegram-каналах»]. Звучит логично — но [короткий намёк на провал].

Вторая — [популярная тактика №2, например «холодные DM»]. Тут всё ещё хуже: [намёк].

А третья — самая коварная, потому что **выглядит абсолютно правильной**. Её советуют все. И именно поэтому она крадёт время незаметно.

Что это за третья тактика — и что делать вместо неё — разобрал здесь: [ссылка].

Правило честности: петля должна закрываться. За ссылкой реально должен быть ответ про «третью тактику» — иначе это кликбейт, и ты сожжёшь доверие. (Кстати, «третья тактика» в нашем случае — слепое копирование чужих воронок вместо своей; на /partner/ это раскрыто.)

Что мерить: CTR по ссылке, время на странице после перехода.

Как сложить это в 7-дневную воронку

День	Что публикуешь	Где
1	Шаблон 1 (контрарианский)	LinkedIn + X
2	Шаблон 5 (Зейгарник)	X
3	Шаблон 2 (Троянский конь) ×1	Reddit / нишевый чат
4	Пост-уязвимость (своя история провала + урок)	LinkedIn
5	Шаблон 2 ×1 в другом сообществе	Reddit / Quora
6	Кейс-стади с реальными цифрами (твой пруф)	dev.to / Hashnode / VC.ru
7	Шаблон 1 на другую тему + закреп лучшего поста недели	LinkedIn + X

Параллельно весь период: HARO-ответы (Шаблон 4) по мере прилёта query. Все заголовки — через формулу Hormozi (Шаблон 3).

Реалистичная цель за 7 дней при нулевой стартовой аудитории: 100–400 целевых кликов, 2–5 публикаций, первые email-захваты. Не виралка — но фундамент, который дальше растёт сам.

Что дальше

Эти пять шаблонов — часть того, как мы строим партнёрскую программу GuardLabs: ты продаёшь готовый продукт (защита сайтов, аудит, антифрод, мониторинг), мы даём 50% комиссии и весь playbook внедрения.

Партнёрская программа → guardlabs.online/partner/ Публичный дашборд продукта → paper.guardlabs.online

GuardLabs — продаём лопаты, а не «золото».