



ברוכים הבאים לתוכנית!



# מה יהיה לנו היום

- ▶ המוצרים במנהרה ובעסק שלנו
- ▶ כיצד למכור בצורה חזקה בלי לדבר עם הלקוח



# הסוד של ערך הלקוח

## ערך הלקוח ▶

הנכס האמיתי של כל עסק ▶

מדידת ערך לקוח ▶

פוקוס על הגדלת ערך לקוח ▶

מה ערך הלקוח שלך בשנה? ▶

מה ערך הליד שלך בשנה? ▶

## מי שעושה יותר כדי להשיג לקוחות - מנצח! ▶

בדיוק מה שנעשה כאן ▶

הגדלת כמות הלקוחות ▶

הגדלת ערך כל לקוח ▶

משיכת הרבה מתעניינים חדשים והמרתם ▶

## שכלול המנהרה שלנו ▶

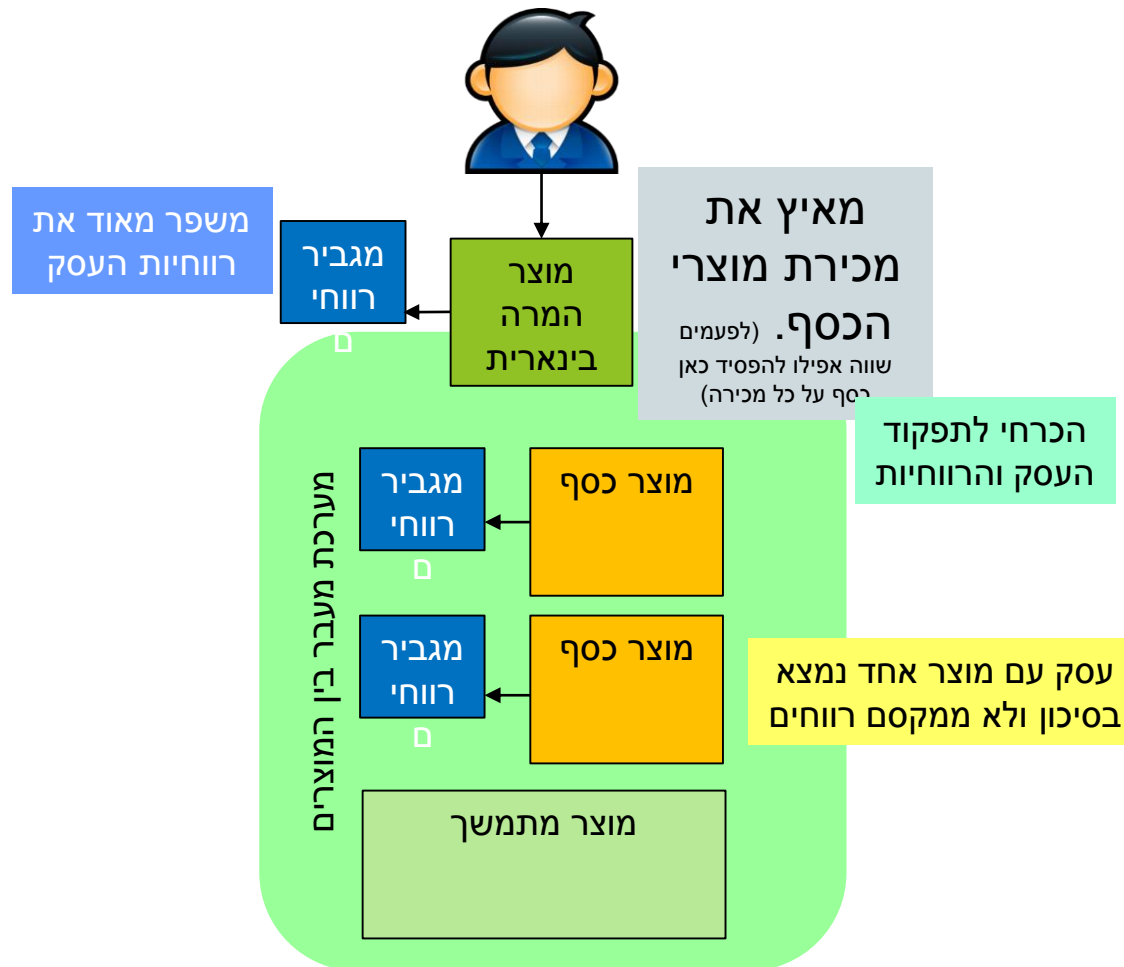
ככל שנגדיל ערך לקוח כך אי אפשר יהיה להתחרות איתנו. ▶



# המודל החזק של כל עסק מצליח



# מכונת המזומנים שלנו



# כוח המכפילים

▶ הכח הוא בהכפלת ההכפלות!

▶ 20% בלידים

▶ 20% בהמרות הבינאריות

▶ 20% בכמות הלקוחות של מוצרי הכסף

▶ 20% במספר מוצרי הכסף

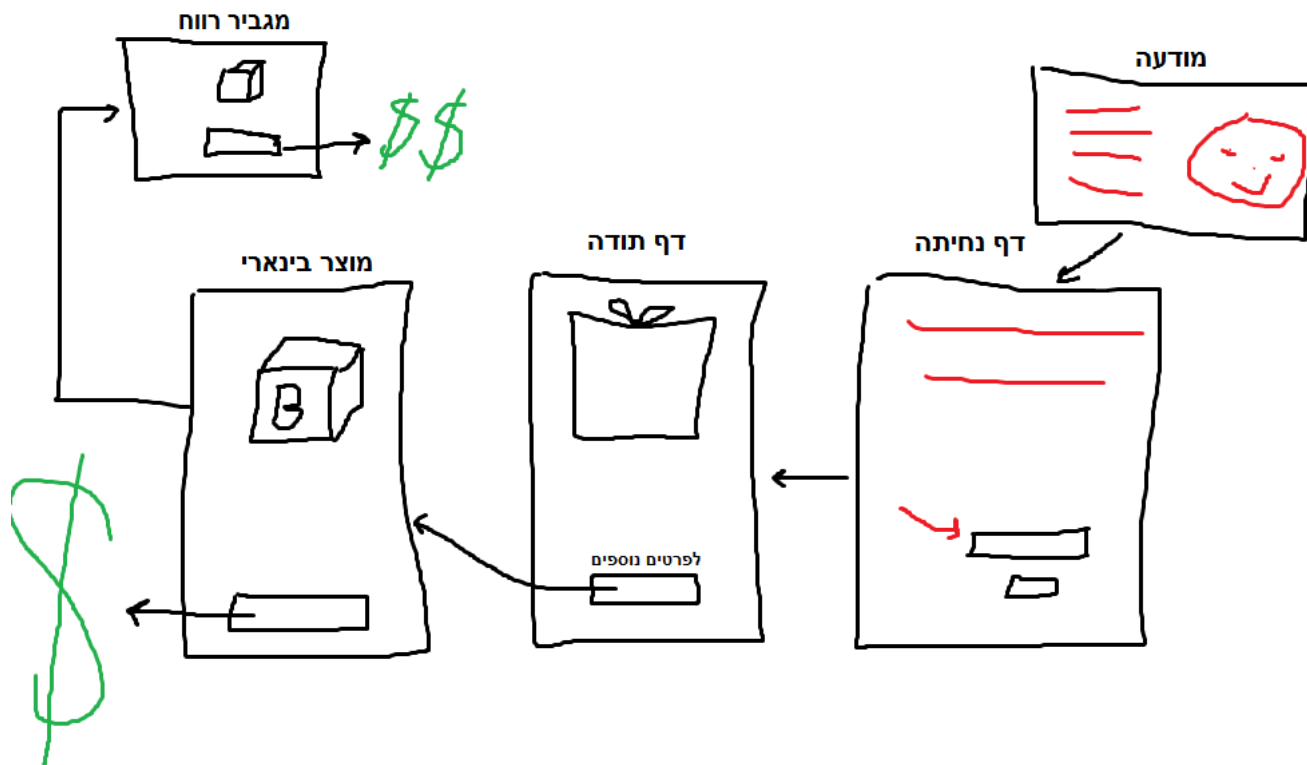
▶ 20% על מכפילי רווח

▶ שווה גידול של אלפי אחוזים בהכנסות

▶ המטרה לשפר ולהגדיל הרבה יותר!

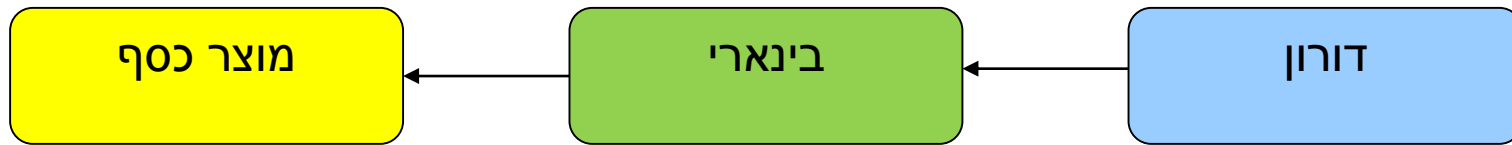


# הערוץ הבסיסי



# המרה על סטרואידיים

- ▶ המרת לידיים חזקה - דורון
- ▶ המרת מוצר חזקה - בינארי



מוצרי כסף  
נמכרים פי 6  
ללקוחות שעברו  
המרה בינארית

הצעה שאי אפשר  
לסרב לה. מעביר  
את הלקוח את  
מחסום ה-  
Trust

מוצר ביס  
שגולשים מאוד  
אוהבים  
Instant  
Gratification



# פיתיון לידיים אופטימלי



# מוצר חינמי אידיאלי - דורון

▶ תועלת קטנה, ברורה וסגורה

▶ נותן ללקוח סיפוק מידי

▶ איך להביא לקוחות לעסק שלך - פחות טוב

▶ 7 דרכים למנף את האינטרנט ללקוחות - יותר טוב

▶ השיטה החזקה ביותר למשיכת המוני לקוחות לאתר שלך - מצוין

▶ הטעות, שרוב העסקים עושים, שתהרוג את האפקט השיווקי באתר שלך.

▶ נותן תועלת מוחשית וקלה

▶ המדריך המלא לשיווק בפייסבוק - לא טוב

▶ איך להביא מפייסבוק 220 לקוחות ביום, ב 10 דקות עבודה בשבוע - טוב

▶ טריק מוזר אחד שמזרים 352 לקוחות ביום, ב 10 דקות עבודה בשבוע מפייסבוק - יותר טוב.



# מוצר חינמי אידיאלי - דורון

- ▶ מילים המדגישות את אפקט ה"קל":
  - ▶ בטעות, טריק, במקרה, פריצה, פרצה, תאונה
  - ▶ ניתן לצריכה מיידית - בביס
  - ▶ נסה לענות על השאלה הכי בוערת שלהם בפסקה
    - ▶ אינפוגרפיקס
    - ▶ תצלום/תמונה
  - ▶ השאר את אפקט ה"וואו"
    - ▶ "וואו, מעולם לא חשבתי לעשות את זה ככה..."
    - ▶ השתמש בשפה של הקהל שלך.

# מוצר המרת לקוחות



# מוצר המרה בינארי

- ▶ אחת מנקודות המינוף החזקות ביותר במנהרה שלנו
  - ▶ קפיצה גדולה ביחסים שלנו עם הלקוח.
  - ▶ ננסה לקבל לפחות שקל אחד.
  - ▶ היום קשה לקבל כסף מלקוח.
  - ▶ יש פחות אמון בשוק
- ▶ אנשים השקיעו הרבה כספים ולא עשו עם זה הרבה
  - ▶ פחד פנימי מכישלון חוזר
- ▶ היום קל לקבל כסף מלקוח בפעם השניה
  - ▶ צריכים לתת ערך ענק בפעם הראשונה
  - ▶ Over delivery
- ▶ מוצר בינארי לא יוציא אותך מחוץ לתחרות.
- ▶ מוצר בינארי עם "מוצרים מאחוריו, מוציא אותך מחוץ לתחרות.

# חוקי המוצר הבינארי

- ▶ "מדגדג" לקנייה אימפולסיבית
- ▶ פשוט ומובן
- ▶ בעל ערך סגור ורב
- ▶ מוצר שהלקוח שלכם בטוח צריך
- ▶ שימושי בפני עצמו אך לא שלם מבחינת תהליך הלקוח
- ▶ מוצר זול מאוד שלא ניתן לעמוד בפניו
- ▶ ערך נתפס גבוה
- ▶ מחיר שהלקוח מרגיש טיפש לא לקחת ואתם מרגישים לא בנוח לתת במחיר הזה = הצעה שאי אפשר לסרב לה



# בחירת מוצר בינארי

- ▶ מוצר מידע סגור
  - ▶ ספר פיזי
  - ▶ ספר דיגיטלי
  - ▶ וובינר בתשלום
  - ▶ כנס קצר
- ▶ מוצר פיזי מיוחד
- ▶ מתאים גם אם מוצרי הכסף הם מוצרים דיגיטליים
- ▶ ניתן להציע גם מוצר שאינו שלכם ובפרט שאתם מוכרים אותו ללקוח
- ▶ שירות מוגבל וסגור
- ▶ שירות או מוצר שבדרך כלל הם חלק משלם
- ▶ תוכנה או תוסף תוכנה
- ▶ אוסף



# מוצר בינארי

## רעיונות? ▶

- ▶ וובינרים בתשלום
- ▶ הקלטות קודמות
- ▶ בנוסים ממוצרים קודמים
- ▶ מוצרים חינמיים שאינם לצריכה מידית
- ▶ שבוע ניסיון בשקל
- ▶ כנס חשיפה (מכירה)
- ▶ מוצר פיזי מתאים



# בחירת מוצרי המנהרה

▶ נתחיל דווקא מהסוף...

▶ מהן התועלות הראשיות של מוצר הכסף עבור הלקוח?

▶ מתוך הנ"ל נבחר תועלת קטנה וסגורה עבור המוצר הבינארי.

▶ קחו את התועלת של המוצר הבינארי, וצרו תוכן ביס שקשור לנושא הבינארי.



# בחירת מוצרי המנהרה

▶ דוגמא:

▶ קורס: קורס בכלכלת המשפחה וחיסכון בכסף

▶ בינארי: הרצאה של איך לחסוך עד 50000 ₪ בעמלות הביטוחים של המשפחה

▶ דורון: גלה האם אתה פראייר ומשלים יותר עמלות מהממוצע בארץ. צילום הדו"ח והסבר היכן נמצא הסכום הממוצע והסכום שאותו אנו משלמים.



## בחירת מוצרי המנהרה

▶ דוגמא:

▶ קורס: מסחר אלקטרוני באינטרנט

▶ בינארי: איך להקים חנות אינטרנטית שלמה בסוף-שבוע אחד.

▶ דורון: הנקודה החשובה ביותר שיכולה להרוס את עסק ה e-commerce שלך אם לא עושים אותה טוב ואיך לממש אותה נכון כדי לקדם מכירות במעל 600%

▶ 3 פסקאות מעוצבות המסבירות שהחנות היא המפתח ו 4 נקודות חשובות לשים לב אליהן.



# בחירת מוצרי המנהרה

▶ דוגמא:

▶ קורס: התפתחות אישית

▶ בינארי:

▶ שאלון שבו נאבחן את עצמנו ונבין מה החזקות שלנו ומה באמת עושה אותנו מאושרים.

▶ דורון:

▶ הסיבה הראשית ש 95% מהאוכלוסייה חיים חיים אפורים, חסרי משמעות ולא קמים בבוקר עם שמחה ואנרגיות. - אינפוגרפיק שמסביר שלכל אחד יש חזקות פנימיות וכשהן באות לידי ביטוי אנחנו חיים חיים של סיפוק ואושר.

▶ דוגמאות שלכם.



## ש.ב.

▶ בחר את הדורון והמוצר הבינארי שלך שיתאימו למוצר הכסף שלך.



בהצלחה!

