



ברוכים הבאים לתוכנית!



מה יהיה לנו היום

- ▶ המוצרים בעסק שלנו - המשך
- ▶ נוסחאות המכירה החזקות ביותר



המוצרים בעסק שלנו

דורון ▶

בינארי ▶

מוצרי כסף ▶

אפסלים ▶

מה המוצר הכי חשוב? ▶

▶ הבינארי - עושה שינוי דרמטי ביחס של המתעניין אלינו.

▶ מה המוצר הכי רווחי?

▶ האפסייל - ללא עלויות שיווק ומכירה - נטו רווח



קצת על מוצרי כסף



קצת על מוצרי כסף

- ▶ מעבר לתועלת המסלואית הראשית של המוצר שלך, הוסף את הנ"ל כדי לייצר לקוח שגריר:
- ▶ שחרר את הלקוח מפחד או דאגה כלשהי
- ▶ תן ללקוח להרגיש גאווה וסטטוס
- ▶ ערך גבוה ופחד מהפסד (דיל מעולה. לאו דווקא מחיר נמוך)
- ▶ תן ללקוח להיות כמו מישהו נחשב אחר.

קצת על מוצרי כסף

- ▶ הגדר את המסר שלך.
- ▶ וודא שהמסר שלך נמצא בכל המוצרים והתקשורת שלך עם הלקוח. לדוגמא:
 - ▶ קורס בחירת קריירה בעזרת הרחבת מיינדסט - כל התקשורת צריכה להיות מבוססת על קו המינדסט ולא למשל על בחירה לפי שכר גבוה או ידע של מחקרים
 - ▶ דלת נגד גנבים - תקשורת מבוססת על מסרים של בטחון ופחד. לא להראות סבתא חייכנית מכינה עוגות.
- ▶ וודא שכל מוצרי הכסף שלך מתאימים ללקוח. רק כך יוכל להיות לקוח חוזר.

2 דרכים ליצירת מוצר כסף מעולה

- ▶ לייצר נישה שלא קיימת
- ▶ לקחת הצעה של מתחרים ופשוט לשפר אותה (וליחצן את השיפור).

- ▶ זכור: אם אתה לא ההצעה הטובה ביותר, אתה רק מבליט את ההצעה הטובה ביותר (תן להם להבליט אותך).

מגבירי רווח



מגבירי רווח

- ▶ יותר כסף על כל לקוח
- ▶ יותר כסף בעסק
- ▶ יותר כוח לכבוש כל לקוח
- ▶ יותר כוח לשיווק ולידים
- ▶ זה כמעט בחינם... משנה לגמרי את המתמטיקה של העסק.



מגבירי רוח

- ▶ כשלקוח רוכש משתחרר אצלו דופמין
- ▶ קניות יוצרות אצלנו הרגשת סיפוק
- ▶ זו אחת הדרכים לייצר הגשמה, די בקלות
- ▶ אנשים מטיבים את החיים שלהם בעזרת קניות.
- ▶ בואו ניתן להם להטיב את החיים!
- ▶ חייבים למנף את הרגע אחרת נכנסים לאזור" חרטת הקניה" (ממש כמו אחרי אכילת סוכר).



סוגי מגבירי רווח

- ▶ מוצר המשך
- ▶ מוצר תומך
- ▶ מוצר שייך לנושא הכללי
- ▶ סטים
- ▶ חבילות ערך רב

מוצר תומך

- ▶ משהו שנדרש או שישביח את השימוש במוצר הראשי
- ▶ שתיה לפלאפל
- ▶ קוצץ עלים לעציץ
- ▶ כלי אוטומטי לקורס
- ▶ ייעוץ לקורס

מוצר המשך

▶ הגרסה המתקדמת יותר של החוויה

▶ מכונת קפה בארומה

▶ שירות אחרי רכישת קורס

▶ אירוע או ייעוץ לאחר קורס או שירות מומחה.

▶ "בוא נעשה בשבילך" בחנות הספקה טכנית

▶ הרחבת אחריות בחנויות חשמל

▶ להיזהר לא להגזים כדי שלא יכנסו לאזור

ה" לא". קשה לבטל את ה" לא" כי

▶ פסלו את המוצר ("אני לא צריך מכונת קפה")

▶ לא רוצים להודות שטועים ולכן ייקח הרבה

זמן לחימום רכישה.



מוצר ששייך לנישה

- ▶ אחרים גם רכשו... (הוכחה חברתית)
- ▶ מוצר אחר שמתאים לנישה של הלקוח
- ▶ לא ממיר כמו הסוגים האחרים אבל גם עובד מצוין.

סטים

- ▶ סט שהמוצר שייך אליו
- ▶ חלקים נוספים מהסט
- ▶ אוספים (יצר האספנות)
- ▶ מקור דומה
- ▶ עיצוב דומה
- ▶ תועלות משלימות
- ▶ חבילת קורסים/ספרים בנושא מסוים

חבילות ערך רב

▶ חבילת מוצרים בעלי ערך רב במחיר מאוד משתלם.

▶ הלקוח רוצה לרכוש משהו נוסף

▶ פשוט ניתן לו הצעה ממש טובה

▶ פחד מהפסד

▶ שמפו לקרם ידיים - 6 שפופרות שמפו
במחיר 3



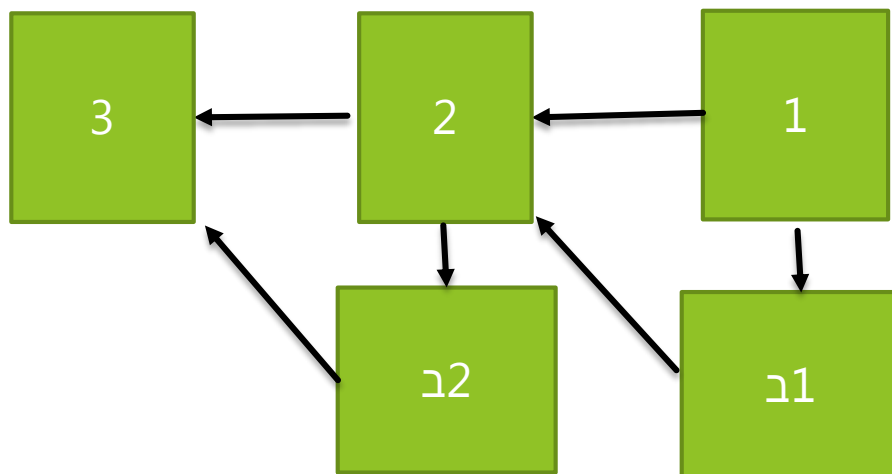
מגבירי רווח מבוססי ידע

- ▶ להיזהר לא "לדרוס" את תועלת המוצר שנרכש
- ▶ מגבירי רווח אידיאליים:
- ▶ להגיע לתועלת יותר מהר
- ▶ להגיע לתועלת יותר בקלות (פחות עבודה)
- ▶ למנף את התועלת יותר בעוצמה
- ▶ קורס באילוף כלבים:
- ▶ קולר אילוף משוכלל
- ▶ קורס תזונה ואימון לכלב בריא ומאריך חיים
- ▶ קיטנת כלבים וילדים
- ▶ שירות אילוף "ספרינט" ראשוני במתקן הייעודי שלנו.



עץ מגבירי הרווח

- ▶ מגביר הרווח הראשון הוא רק מגביר הרווח הראשון
- ▶ מגביר רווח מופחת
- ▶ עץ מגבירי הרווח



שיעורי בית

- ▶ עבור כל מוצר כסף, מצא מגביר רווח מתאים מהסוגים שראינו
- ▶ לכל מוצר כסף, בנה עץ מגבירי רווח כדי למקסם רווחים
- ▶ כרגע, עשה עץ מגבירי רווח רק למוצר הכסף הראשון שתמכור במנהרה.

נוסחת המכירה של מוצר בינארי - איש המכירות האוטומטי שלך



נוסחת המכירה למוצר בינארי

הוספת "חיבורים" נראה בהמשך ►

1. כותרת:

1. לוכדת תשומת לב.

2. מדברת על בעיה שהלקוח מדווח עליה.

3. מבטיחה תוצאה ספציפית.

4. מבטיחה תוצאה רצויה ללקוח.

5. כתובה בשפה של הלקוח



נוסחת המכירה למוצר בינארי

▶ דוגמאות:

▶ **אמא, נמאס לך להגיד כל דבר 10 פעמים?**

שיטה חדשנית המלמדת ילדים עצמאות וביטחון עצמי, כדי שייקחו אחריות על הלימודים ושאר הדברים הסובבים אותם בבית.

לא מרוצה מכמות התנועה שאתה מקבל מגוגל?
כך קבלנו עוד 87,223 צפיות למודעות שלנו והפכנו את גוגל מבור בלי תחתית למכונת לקוחות חזקה שעובדת בשבילנו.



נוסחת המכירה למוצר בינארי

2. תאר את הבעיה:

נמאס לך לרדוף אחרי הילדים עם שיעורי הבית, סידור החדר או סתם ריבים בין האחים?

לא משנה כמה פעמים את אומרת להם, בכל פעם מחדש הם נצמדים למסך כלשהו ושוכחים מהכל.

לא משנה כמה עונשים הם קבלו, החדר תמיד חוזר למהפכה הקבועה ושום דבר לא חוזר למקום עד שלא תגידי להם במפורש (ולא פעם אחת) לסדר אותו.

אם את אמא עסוקה את מרגישה את הלחץ.

ואת לא לבד...



נוסחת המכירה למוצר בינארי

3. "סובב את סכין" ואשש את הבעיה עם עובדה או הוכחה:

94% מההורים מדווחים שילדיהם לא לוקחים מספיק אחריות על שיעורי הבית שלהם.

ואת יודעת שזה לא מסתכם רק בשיעורי הבית...

זה ממשיך באחריות שלהם לקחת את הציוד לבית הספר, לסדר את החדר ואפילו לקום מהמיטה.

על הכל אנחנו ההורים נאלצים לקחת אחריות ולדחוף אותם קדימה.

ברוב המקרים הילדים מתנהגים כך בכלל תהליך סביבתי שסובב אותם, הם לומדים את זה דרך התנהגות של האנשים סביבם.

אבל אל דאגה, כפי שתראי מיד, התהליך ההפוך, זה שנוטע בילדים אחריות ובטחון, יחסית קל ומהיר למימוש.



נוסחת המכירה למוצר בינארי

4. הצג את הפתרון:

אז איך הופכים את היוצרות?

האם יש משהו שהורה יכול לעשות כדי לעזור לילד לקחת אחריות על הלימודים שלו, על הסביבה שלו, על החובות שלו בבית?

אכן יש כזה, וזו בדיוק המהות של דף זה!

**שיטת 6 השלבים לעצמאות ובטחון עצמי
מהיר אצל ילדים בגיל בית הספר.**



נוסחת המכירה למוצר בינארי

5. הסבר למה דווקא אתה (הסיפור שלכם):

בשנת 2010 טפלנו במעל 500 משפחות שבכולן שורש הבעיה הייתה עצמאות חסרה של הילדים - הילד פשוט לא הרגיש שבאחריותו להכין שיעורים, לסדר את החדר וכדומה.

זה גרם לנו לחשוב... משהו במערכת לא עובד טוב. הרבה ילדים מתרגלים לוותר על האחריות לכל הסובב אותם.

עשינו מחקרים, ניסויים, בדיקות ופיתחנו שיטה של 6 שלבים הכוללים גם את הילד וגם את ההורה כדי שבסופם, הילד מתרגל להיות אחראי לכל הדברים החשובים בחייו.

הנה מספר דוגמאות למה מכוסה בשיטה:



נוסחת המכירה למוצר בינארי

6. השתמש בבולטים כדי לפרט את תועלות המוצר ותכונותיו:

▶ כיצד להפסיק להראות לילד שאנחנו בעצם אחראים לעשייה שלו

▶ 3 דברים קטנים לעשות כל בוקר שיגרמו לילד להכין את עצמו, לגמרי לבד, לקראת המסגרת (לימודים).

▶ רשימת 4 הפעולות שיהפכו את שיעורי הבית לחבר הכי טוב של הילד

▶ שינוי קטן שיגרום לילד להעדיף ספר על פני מסך.

▶ 2 שאלות שבעזרתן יקבל הילד ביטחון עצמי מול חבריו וידע לעמוד על שלו ולקחת אחריות מול לחץ חברתי.

▶ טקטיקה חכמה שתפסיק כל ריב ותגרום לאחים להתגבש ולעבוד ביחד כמו צוות קומנדו מיומן.

▶ ... ועוד הרבה מאוד דברים חזקים!



נוסחת המכירה למוצר בינארי

7. הכנס צורך במוצר חרע ספק ביכולת שלהם לעשות זאת לבד או לשקול אפשרויות ידועות "רגילות" (השתמש בבידול שלך כיתרון):

אישית, לא הייתי עושה שום שינוי משפחתי בלי מדריך מסודר ומוכח שיעביר אותי את הדרך. זה חשוב שבעתיים כמובן כשזה נוגע לילדים שלנו.

אני מתכוון לזה...

**אל תנסה להכניס עצמאות וביטחון עצמי בילד
שלך בלי לקרוא את המדריך המפורט**

הילדים שלנו הם הדבר הכי חשוב לנו, לא כדאי לנסות עליהם שיטות ניסיוניות



נוסחת המכירה למוצר בינארי

8. מחיר עוגן, מחיר מיוחד, הסבר, חסר והשוואת המחיר למוצר זול, שגרת וקטן חשיבות.

בקליניקה עלות שעת ליווי אחת בשיטה עולה 380 שח, ותהליך שלם לוקח כ 5 פגישות, בסך הכל קצת יותר מ 1700 שקלים.

אבל לזמן מוגבל, אנחנו מעניקים גישה לשיטה המלאה ב 17 שח בלבד.

אנחנו רוצים לתת אפשרות להנות מהורות רגועה וילדים מועצמים גם למי שלא יכול להשקיע את הסכום והזמן או פשוט נמצא רחוק מהקליניקה.

כן, 17 שח בלבד.

כמובן שאת ההצעה הזו לא נוכל להשאיר הרבה זמן למעלה. היא מיועדת לאנשים הרציניים בלבד שמחפשים את הנושא ורוצים לעשות מעשה אמיתי עבור משפחתם.

בצורה הכי פשוטה, אתה יכול לקנות כוס קפה מתוחכמת בבית הקפה,

או שאתה יכול:



עסקלחים

נוסחת המכירה למוצר בינארי

9. הסבר ותאר את האופק בעקבות המוצר.

- ▶ להשקיע במשפחה, בילדים ובעצמך ולבנות לכולם חיים יותר טובים ומשגשגים.
- ▶ לגדל ילדים אחראיים שלוקחים את החיים בידיים.
- ▶ לנהל הורות ללא צעקות
- ▶ לבנות הרבה יותר ביטחון עצמי לילדים
- ▶ לקבל את החיים בחזרה, גם כשהילדים בבית
- ▶ לייצר גיבוש וכבוד בין ילדי המשפחה שימשיך איתם לכל ימי חייהם.

הכל למעשה נמצא בידיך...



נוסחת המכירה למוצר בינארי

10. קריאה לפעולה

לחץ על הכפתור למטה והתחל בחיי הורות רגועים תוך 5 דקות.

<אפשר לשים טיימר אם עושים מכירה לזמן מוגבל>



נוסחת המכירה למוצר בינארי

11. פרק התנגדויות בעזרת שאלות נפוצות (אופציה)

שאלות שלקוחות שואלים:

מה זה ספר דיגיטלי?

ספר דיגיטלי הוא ספר המוגש לך בצורה דיגיטלית, כלומר כקובץ. לא צריך להמתין שיגיע, הוא נשלח אליך מיד. תוכל להדפיס אותו אם תרצה ותוכל לקרוא אותו בטאבלט, במחשב ואפילו בטלפון.

האם השיטה מתאימה גם לחד הוריות?

לחלוטין! אם חד הורית יכולה להיעזר בכמה שעות של שקט ביום, וילדים עצמאיים, עם ביטחון שמסתדרים בעצמם ברוב השעות מאפשרים להיות "הורה נוכח" במקום "הורה מתפעל".



נוסחת המכירה למוצר בינארי

למה 17 שח?

אם 17 שח נראה לך זול והמחשבה "איפה הקאטש" עוברת בראשך, הנה מספר נקודות שירגיעו אותך:

17 שח מאפשר לכולם גישה לשיטה. הורים עם משפחה קטנה, הורים מרובי ילדים, הורים בפריפריה והורים במרכז הארץ. לא צריכים תהליך מסובך של הזמנה, קל ומהיר לכולם להתקדם.

אנחנו מחפשים רק הורים רציניים, שבאמת מחפשים לשפר את חיי הילדים שלהם וכך מסננים את אלו שרק "עוברים כאן במקרה"

17 שח הוא הסכום האידיאלי כדי שכולם יוכלו ליהנות, ההורים משימוש בשיטה בצורה מאוד נוחה ולנו לקוחות איכותיים מכל הארץ.

האם יש אחריות על המוצר?

בהחלט! במשל 60 יום, אם לא תהיה מרוצה, מכל סיבה שהיא, צריך רק להתקשר או לשלוח מייל ונחזיר את כספך. בלי שאלות ועם חיוך.

האם יש לכם דוגמאות לאנשים שהצליחו בעזרת השיטה?

הנה מספר כאלה...



נוסחת המכירה למוצר בינארי

12. עדויות ודוגמאות ללקוחות (אופציה)



נוסחת המכירה למוצר בינארי

13. קריאה לפעולה מבוססת חסר (אופציה)

כדי לנצל את ההצעה המיוחדת (יורדת מאוד בקרוב) לחץ על הכפתור למטה וקבל גישה מידית

<אפשר לשים טיימר>



ש.ב.

- ▶ בחר את עץ האפסלים שלך
- ▶ כתוב את תסריט המכירה למוצר הבינארי

בהצלחה!

