



ברוכים הבאים!

גילוי הפוטנציאל הגלום בעסק



- ▶ קומו
- ▶ הציגו מי אני ואיך אני עוזר ללקוח?
- ▶ קבלו שאלת הבהרה
- ▶ הודו לחבר ואל תענו
- ▶ שלבו את ההסבר בהצגה לחבר הבא

המטרה - זהות עסקית חדה

מה יהיה לנו היום

- ▶ קצת דגשים ופוקוס.
- ▶ היכרות
- ▶ מה עובר ללקוח בראש?
- ▶ זהות עסקית חדה



דגשים ופוקוס

▶ דיסקרטיות ואחריות.

▶ פרואקטיביות.

▶ "מה כן לעשות".

▶ המחשב סגור.

▶ ריכוז החומר.



מטרות המפגשים

▶ להזניק תהליכים (ולא תמיד נסיים)

▶ השרייה

▶ השראה ורעיונות

▶ מסגרת



מי בנבחרת?



רוני יוסף



יערה בשן חכם



לורה וייס



יובל גבעון



ורד כתור



אפרת רוזנבוים



יחיאל גריידי וארז קיבן



בת-חן שפירא



ענתחנה עשת



חגי פלד



ירון ספקטור



מה עובר ללקוח בראש?

- ▶ מה עובר לך בראש לפני רכישת קורס?
- ▶ מה עובר לך בראש לפני חתימה על הצעה עסקית או הצטרפות כשותף בעסק?
- ▶ מה עובר לך בראש לפני שליחת תשלום עבור שירות פרסום לעסק?



מה הבעיה שאנחנו פותרים

▶ כתבו: מה הבעיה שהלקוח מדווח עליה שאתה פותר?

▶ איך בדיוק מדווח עליה הלקוח? (מה הוא עושה? מה הוא אומר? למי הוא אומר?)

המוצר שלנו

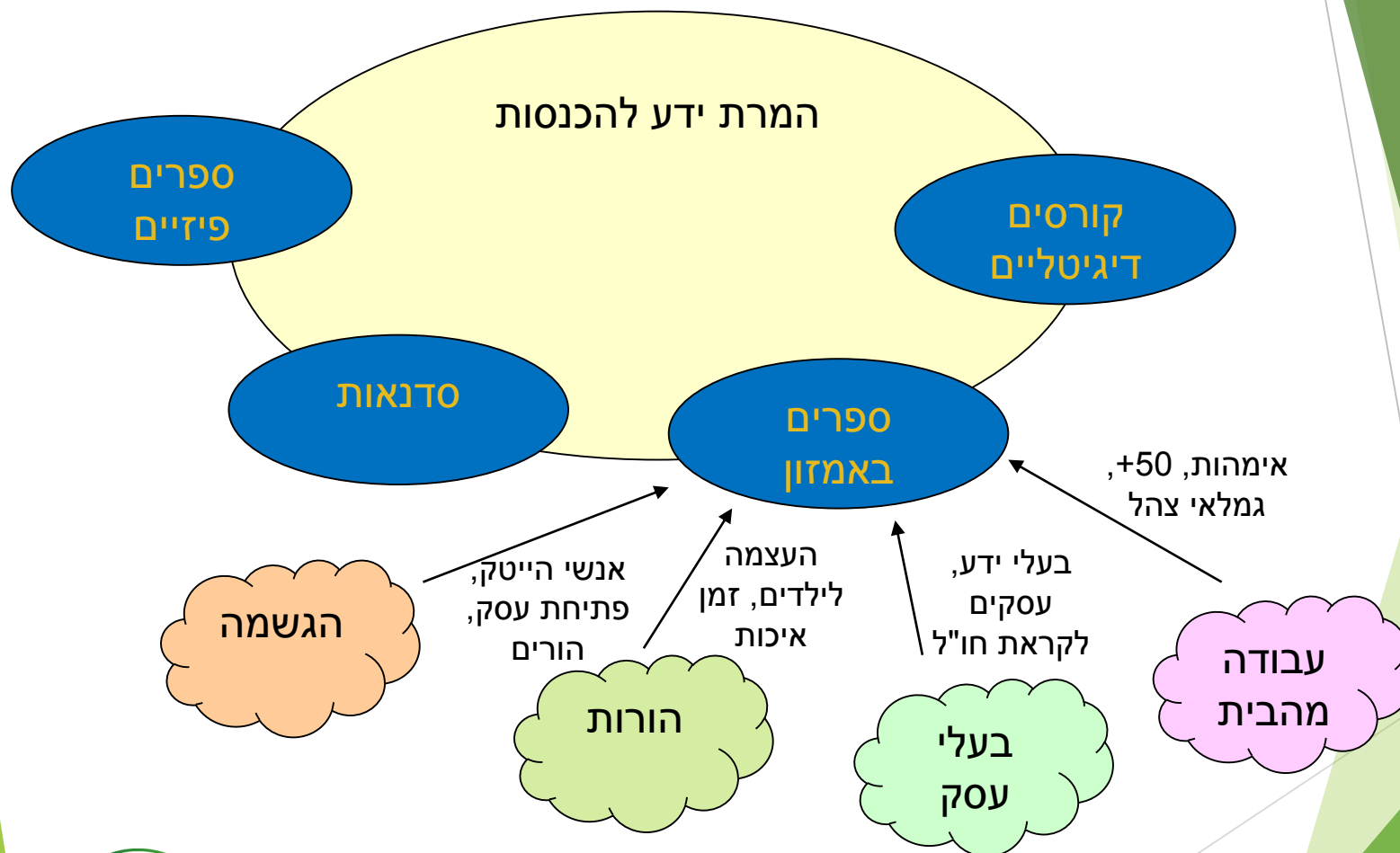
- ▶ כתוב: איך המוצר שלי עוזר לפתור את הבעיה?
- ▶ כתוב הסבר קצר לשיטה
- ▶ צייר את השיטה
- ▶ הסבר לחבר וודא שהבין.
- ▶ תנו משוב אחד לשני, האם השיטה שלהם מייצרת היתכנות (שאתה מרגיש שזה הגיוני שיקרה)
- ▶ נסו יחד למצוא לפחות 3 סיפורים שיחברו את הרגש למוצר.

המוצר שלנו - סיכום

- ▶ כתוב בצורה מסודרת:
- ▶ מה הבעיה שהלקוח מדווח עליה שאתה פותר?
- ▶ איך בדיוק מדווח עליה הלקוח?
- ▶ איך המוצר שלי עוזר לפתור את הבעיה?
- ▶ כתוב הסבר קצר לשיטה
- ▶ צייר את השיטה
- ▶ כתוב את הסיפורים שמצאת.



נישות כניסה - תזכורת זריזה



הלקוח ונישות כניסה

- ▶ רשום 5 נישות כניסה
- ▶ עבור כל אחת תן ציון (1-10):
 - ▶ כמה אנשים יש בנישה ביחס לאחרות?
 - ▶ כמה הכאב חזק אצלם?
 - ▶ כמה בפעמים בשבוע הם נתקלים בכאב?
 - ▶ כמה קשה להם לטפל בכאב (לא בשורש הבעיה) בצורה אחרת?
- ▶ בחר את הלקוח שאתה מתמקד בו ראשון.
- ▶ ספר לכולם מי קהל היעד שלך - לברר מי בקבוצה מיצג את קהל היעד. בנוסף יכול להיות שמישהו יוכל לעזור בחיבור לנקודות צומת.

סיכום

- ▶ במשפט (עד 4 מילים):
- ▶ על מה מגיע לי טפיחה על השכם ממה שעשיתי היום?



שעורי בית

▶ וודא שאתה ממוקד על **בעיה אחת שאתה פותר** בעזרת **מוצר אחד** עבור **קהל מטרה אחד** (נפנה בהמשך לקהלים נוספים, אל תחשוש לשחרר בינתיים).

▶ ללטש את הסבר השיטה, הסיפור והמודל הגרפי.

▶ לקראת השבוע הבא: דברו עם 3 לקוחות ובררו מה עובר ללקוח בראש כשהוא נתקל בכאב שאתה פותר (בשפה של הלקוח).



בהצלחה!

Good Luck!

