



ברוכים הבאים!

הנעת לקוחות = מנהיגות





סגנון המנהיגות שלך להנעת לקוחות

- ▶ התחלקו לקבוצות של 4
- ▶ שבו עם עצמכם ותכננו (15 דקות תכנון):
- ▶ יש לכם 10 דקות להניע את הקבוצה לבצע פעילות עם המאפיינים הבאים:
- ▶ יצירתית ומאתגרת (רגשית, פיזית) מבחינת הקבוצה - שאף מנהיג מקבוצה אחרת לא יצליח לעשות.
- ▶ הקבוצה עם אוסף המשימות המאתגרות ביותר והיצירתיות ביותר מנצחת
- ▶ אין התייעצויות, כל אחד מתכנן עם עצמו. כל אחד מנהיג את הקבוצה בתורו.
- ▶ תוך כדי הנהגת הקבוצה, טפלו בחברים כדי להנהיג אותם קדימה.
- ▶ הכל עומד לרשותכם (ריהוט, החדר, מחוץ לחדר, בחוץ וכו).
- ▶ התחרות שלכם היא מול היצירתיות המאתגרת של המנהיגים בקבוצות האחרות.

התנגדויות

- ▶ רשמו את ההרגשה שלכם מכל משימה - פרטו לפחות 3 דברים שהיו לכם מאתגרים בכל משימה שעשיתם.
- ▶ פרטו איך הגיב המנהיג לאתגר שלכם ואיך עזר לכם להתקדם
- ▶ ריכוז האתגרים וההתנגדות מאחוריהם.
- ▶ לפעמים ההתנגדות האמתית חבויה מאחורי ההתנגדות המוצהרת.
- ▶ התפקיד שלנו הוא לפרק את ההתנגדויות העמוקות והחבויות.
- ▶ אילו עוד סוגי התנגדויות אתם מכירים?
- ▶ סוגים נוספים של התנגדויות שכיחות:
 - ▶ צורך ביחס אישי.
 - ▶ מידע חסר.
 - ▶ האם לא אצליח.
 - ▶ למה דווקא אתה?
 - ▶ הערך לא שווה את הכסף.



מכירה מוצלחת והתנגדויות לקוח



מכירה מוצלחת והתנגדויות לקוח

- ▶ למי יש לקוחות?
- ▶ למי יש 100% לקוחות שמצליחים ב 100% עוצמה ומנצלים 100% מהפוטנציאל של המוצר שלכם? (ולא מתקשרים אפילו לתמיכה)?
- ▶ ללקוחות יש התנגדויות שמופיעות לפני רכישה ואחרי רכישה.
- ▶ רשום התנגדויות שעשויות לעלות ללקוח לפני רכישה של המוצר שלך (כאלה שהלקוח עשוי לא לרכוש בגללן). (העלו את המחיר ל 150% מהמוצר היקר ביותר הקיים בתחום).
- ▶ שמור על יושרה והסתכל פנימה - מה ההתנגדויות האמתיות שאתה יודע שעשויות לעלות (ככל שתעלה את הקשות יותר, כך תפרק אותן ותעשה מכירה יותר יעילה).
- ▶ התנגדויות מוצהרות שכיחות:
 - ▶ זה יקר מידי (אין לי כסף, זה לא בתקציב וכו...)
 - ▶ אין לי זמן
 - ▶ התנגדויות פנימיות שכיחות
 - ▶ לא סומך על המוכר/מוצר
 - ▶ לא בטוח שזה מה שאני צריך
 - ▶ לא סומך על עצמי
 - ▶ תן מענה לכל התנגדות
 - ▶ התחלקו לזוגות ותנו התנגדויות אחד לשני. עזרו לחברכם לענות על התנגדות שלא יכול לענות עליה.
 - ▶ האם יש התנגדויות שלא הצלחתם לפתור או הייתם צריכים את עזרת החבר?



בונוס - התנגדויות לאחר רכישה

▶ ענה על ההתנגדויות האלו:

- ▶ הראיתי את הקורס/מוצר לקולגה וזה נראה לה לא רציני.
- ▶ חבר שלי שעובד בדיוק בזה אמר שזה יכול להזיק יותר מאשר להואיל.
- ▶ משה אופניק, מומחה בדיוק לזה שראיתי ברשת, מראה שיטה אחרת שעושה אותו דבר.
- ▶ זה נראה לי מוזר, זה לא יעבוד בכלל. אני עושה בדיוק את מה שאתה אומר וזה לוקח לי המון זמן ולא עובד בכלל.
- ▶ מה עובר ללקוח בראש כשהוא אומר את זה, אחרי שכבר רכש?
- ▶ בדרך כלל - פחד מדחייה/כישלון או ה"איום" של יציאה מאזור הנוחות (אי הנוחות של תהליך).
- ▶ איך פותרים?

▶ העלה לתודעה את העניין

▶ שאל את הלקוח האם הוא מוכן לצאת לדרך חדשה - קבל בהסתייגות את נכונותו.

▶ חבר תדיר את המוצר למוטיבציה הראשית.

▶ קבל את זה, שאחרי הכל, זה עדיין תלוי בלקוח.



שעורי בית - התנגדויות

- ▶ פרק את ההתנגדויות מראש כדי לקבל מכירה חלקה וקלה יותר
- ▶ בדוק היכן קיימות אצלך התנגדויות כלשהן על המוצר/העסק/השיטה ושחרר אותן כדי שתוכל להתקדם במרץ.
- ▶ לכל אחד מאתנו קיימים אתגרים, חשוב שנשים אותם על השולחן!

למתקדמים

- ▶ דורון - תוכן יחסית קצר שיוגש בווידאו.
- ▶ החלפת מכירת הבינארי בעזרת סרטון (אותה נוסחה)
- ▶ חיבור תוכן הדורון עם מכירת הבינארי (צריכים לייצר חיבור חלק).
- ▶ דילוג על דף התודה של הדורון ומעבר מידי לדף ממכירת הבינארי שנראה כמו דף מכירת מוצר הכסף.
- ▶ קיצור המנהרה = יותר מכירות (בדרך כלל), אבל לא לכפות את זה בכוח.
- ▶ צעדים:
- ▶ בתחילת הסרטון, לפני ערך הדורון, תנו הבטחה לערך גדול יותר מהדורון בהמשך.
- ▶ עברו ותנו את הדורון במהירות
- ▶ חברו בין הדורון להבטחה של הבינארי ("עכשיו כשיש לכם ____ אני רוצה להראות לכם איך תוכלו ____").
- ▶ התחילו את מכירת הבינארי.
- ▶ קבלו משוב מחבר לקבוצה לגבי הנקודות הנ"ל.



שיעורי בית

- ▶ וודא שאתה מכיר את התנגדויות הלקוח שלך ועונה עליהן בסרטון.
- ▶ וודא שאתה מכיר את ההתנגדויות הפנימיות שלך והצדדים העיוורים כדי לפרק ולקדם אותם - קפיצה אמיתית בעסק!
- ▶ התחל להתכנס: מוצרים, תסריטים, דפים.



על מה אני בוחר להוקיר את עצמי במפגש של היום (עד 3 מילים)



בהצלחה!

