



ברוכים הבאים!

עדכונים

- ▶ 2 וובינרי שו"ת, בהפרשים של שבועיים:
 - ▶ שאלות ממוקדות
 - ▶ שליחת שאלות לכל המאוחר עד יומיים מיום השידור.
- ▶ כנס וורטואלי - מהרו לממש



התקדמות קדימה ושחרור ממגבלות ה"ידני"



שלב ההמראה והניתוק מהקרקע



סיום התוכנית



הסיום

4 סוגי טיפול באי נוחות הסוף: ▶

▶ הכחשה - עבורי זה לא באמת נגמר כי XXX, לא מגיעים לשיעור האחרון וכו.

▶ הפחתת ערך - הפיכת האלמנט שמסתיים למשהו שלילי כדי שהסוף יהיה דווקא חיובי - תלונות, חזרה לאזור הנוחות הקודם, לעיתים מגיע אפילו לוונדליזם (כמו בכמה דוגמאות של בתי ספר באירועי סוף שנה).

▶ משא ומתן על הסוף - דחיית הסוף.

▶ הפיכת נקודת הסוף (כאב) לנקודת זינוק (חיובי) - מינוף התהליך שהסתיים להתקדמות קדימה.

▶ בכל סיום אנחנו רוצים להיות עם הפנים קדימה ולתכנן את ההתקדמות שלנו עם מה שקבלנו בתהליך.

▶ כמו תמיד, במקום "למה לא", נתפקס על "איך כן".

▶ נראה איך לאזן תנועה ולהמשיך בזינוק קדימה גם מחוץ לתוכנית



שלב האיזון

- ▶ **איזון פיננסי** הוא שלב כמו כל שלב בפיתוח המנהרה שלכם. הוא שלב מתבקש ובלתי נמנע בתהליך!
- ▶ כאן הפוקוס הוא על לבטל את התלות בכסף עבור תנועה אוטומטית (לא ידנית).
- ▶ זה השלב שבו **אנחנו** הופכים תנועה לחינמית.
- ▶ השלב אחריו הוא אופטימיזציה שמגדילה את ערך הלקוח, ללא תלות במחיר התנועה.
- ▶ אנחנו שולטים בתוצאות ולא הן בנו.
 - ▶ מה המחיר לליד שלכם?
 - ▶ מה יחסי ההמרה של הלידים ללקוחות?
 - ▶ אלו מספרים **היסטוריים**.
 - ▶ אלו מספרים הייתם רוצים?
 - ▶ פשוט עשו אותם, זה בידיים שלכם.
- ▶ אפשר לעשות "איזון יבש" על תנועה ממקורות ידניים (רשימה, שת"פ וכו)



איזון יבש

▶ נגדיר מחיר לליד משוער.

▶ נזרים תנועה "יבשה"

▶ נמדוד ונחשב אחוזי המרה (לא לשכוח לתת לריבאונד לעבוד, הוא חשוב מאוד בתהליך).

▶ נשפר לפי השלבים שלמדנו בשיעור וחוזר חלילה עד האיזון.

▶ אחרי האיזון היבש נוכל לעבור לאיזון אמיתי וסופי.

▶ איך מגדילים Know

▶ איך מגדילים Like

▶ איך מגדילים Trust





אופטימיזציות נכונות

- ▶ בחרו דבר מה שיש לכם בבית שאתם רוצים למכור למשווקי אינטרנט.
- ▶ כתבו על דף כמה מילים ותועלות על המוצר והביאו אלי לקבלת מחיר.
- ▶ הסתובבו בחדר ותנו את ההצעה לאנשים שתבחרו.
- ▶ הם צריכים לראות את ההצעה ולהחליט "כן" או "לא". ולכתוב על הדף (בצורה ברורה).
- ▶ המטרה להגיע להצעה עם הכי הרבה "כן".
- ▶ כשתרצו לשפר את ההצעה, קחו דף חדש וכתבו עליו את ההצעה המעודכנת (המחיר לא משנה), ואז העבירו אותה בין האנשים שתבחרו לקבלת "כן" או "לא".
- ▶ כשאתם עושים שיפורים, חשבו אילו מישורים של ההצעה אפשר לשפר, ובדקו האם השינוי הוא אכן שיפור או "קלקול" (האם להצעה החדשה ביצועים טובים יותר או פחות מהקודמת).
- ▶ בסוף הסשן הגישו הכל. המנצח זה שיש לו את הדף עם הכי הרבה "כן".

נקודות לאופטימיזציה

יש לנו 3 דפים לשיפור האיזון: ▶

דף נחיתה לדורון ▶

דף הדורון ▶

דף מכירה לבינארי ▶

רשום אלו אלמנטים כדאי לשפר בכל אחד מהם ▶

סדר אותם בסדר חשיבות ובסדר הנכון לשינוי ▶



נקודות לאופטימיזציה

▶ נקודות אופטימיזציה

▶ דורון

▶ כותרת

▶ הסבר התועלת

▶ תועלת (כאב/רצון) אחרת עבור הלקוח (איפוס)

▶ אלמנטים ויזואליים שונים.

▶ דף תודה לדורון

▶ מיקום "הגשר"

▶ כותרת

▶ טקסט החיבור לגשר

▶ במקרים שקו התועלת לא מדויק - הדורון עצמו

(איפוס).



נקודות לאופטימיזציה

נקודות אופטימיזציה ►

מכירה בינארי (כמובן שאחרי שהכל לפי הנוסחה) ►

כותרת והבטחה ►

הכאבים ►

התועלות שבבינארי (למה זה טוב) ►

תכולת ההצעה (מה מקבלים) ►

אחריות ►

אלמנטים ויזואליים שונים (לשינויים של כמה

אחוזים)

מחיר (איפוס) ►

חלוקה/חיבור בין הדורון למכירת הבינארי

(איפוס)

במקרים שקו התועלת לא מדויק - שינוי הבינארי

(שיתווך בין הדורון למוצר הכסף טוב

יותר). (איפוס).



נקודות לאופטימיזציה

נקודות אופטימיזציה ►

מכירת מוצר כסף (כמובן שאחרי שהכל לפי הנוסחה
והכפתור קופץ בזמן)

כותרת ►

ההבטחה בסרטון ►

הכאבים ►

התועלות שבמוצר (למה זה טוב) ►

תכולת ההצעה (מה מקבלים) ►

אחריות ►

אלמנטים ויזואליים שונים (לשינויים של כמה
אחוזים)

מחיר (איפוס) ►

במקרים שקו התועלת לא מדויק - שינוי הבינארי
(שישרת את המוצר הכסף טוב יותר). (איפוס)



המילון החדש שלנו



הקבוצה - שימור הנכס קדימה



שיעורי בית - תוכנית פעולה קדימה

- ▶ בחרו איך אתם הולכים **למנף** את סיום התוכנית קדימה.
- ▶ סיימו את כל חלקי המנהרה (כולל ריבאונד).
- ▶ עשו תוכנית פעולה (על לוח השנה) לסיום המנהרה ואיזון התנועה (אפשר להתחיל באיזון יבש).
- ▶ לאחר סיום האיזון, עשו שיפורים להגדלת ערך הלקוח.

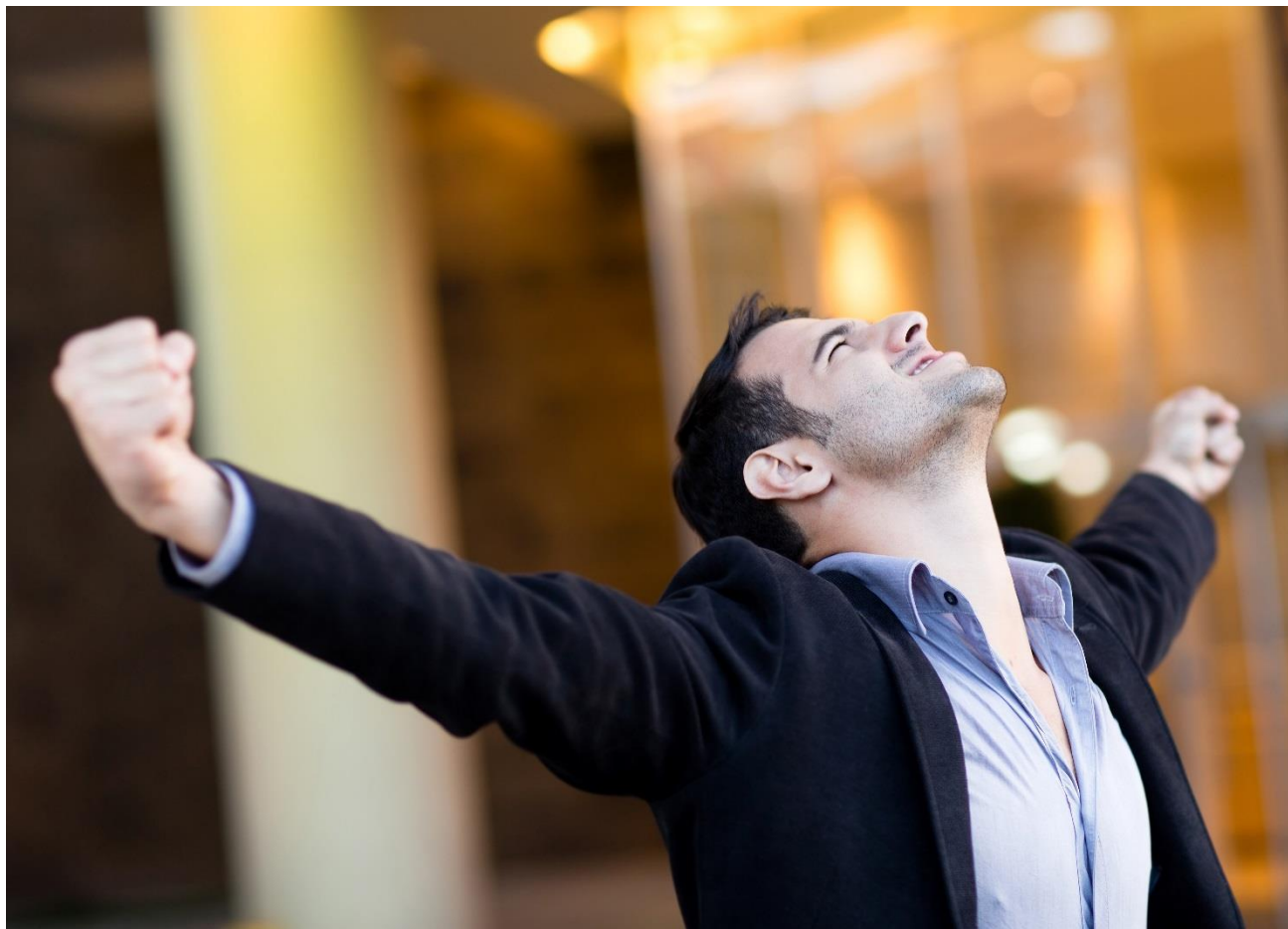


עדכונים (הזדמנות אחרונה לתזכורת)

- ▶ 2 וובינרי שו"ת, בהפרשים של שבועיים:
 - ▶ שאלות ממוקדות
 - ▶ שליחת שאלות לכל המאוחר עד יומיים מיום השידור.
- ▶ כנס וורטואלי - מהרו לממש



בהצלחה!



עסקלחים