

מטעימת שפע ליצירת הצלחה מחקר טרום בניה

מחקר לקוח וחוזר
ולבחינת טעימת שפע

מועצון השיווק הקליקאו

מטעימת שפה להצלחה

מחקר לפני בניית מתנה חינמית

אני קוראת למתנה חינמית : טעימת שפע והצלחה
למה?

כי המטרה שלה לתת לעולם טעימה קטנה מהשפע שיש לנו לתת לעולם
ולגרום למי שבחר לקחת את המתנה חוויה של הצלחה
למה טעימה? כי בכל זאת אנחנו רוצים להשאיר טעם וחשק לעוד
למנה הבאה
שהיא כבר בתשלום

עם זאת 'טעימה' לא אומר חלילה שאנו נותנים בקמצנות ולכן צירפתי את השפע
עכשיו זה הזמן שלך לבנות "טעימת שפע והצלחה"
מענה על השאלות בדפים אלו יעזור לך לבנות מתנה מדוייקת שתתן ערך רב לקהילה שלך

מפת הקסם שלי - מהלקוח אל הטעימה

עברו על הדף וענו למה שאפשר ובמקביל שימו חלון זמן להעמיק בחלק מהשאלות האלו בעתיד הקרוב

1. שלב ראשון חשוב שנדע למי "טעימת השפע" רלוונטית

ולכן נבנה את פרופיל הלקוח האידיאלי

כמוכן נכתב בנקבה אבל פועל גם על גברים

1. מי היא? (גיל, מצב משפחתי, עיסוק)
2. מה הערכים המובילים בחייה?
3. מהם החלומות והשאיפות שלה?
4. לאיפה היא רוצה להגיע - ביחס לשירות והמוצר שלך
5. מהם הפחדים העמוקים ביותר שלה?
6. אילו רגשות היא חווה ביחס לבעיה שאת פותרת?
7. מה היא כבר ניסתה כדי לפתור את הבעיה?
8. מה מונע ממנה להצליח?
9. איפה היא נמצאת ברשת? (פייסבוק, אינסטגרם, לינקדאין וכו')
10. מה הסגנון התקשורתי שלה? (פורמלי, חברותי, ישיר)
11. מה יגרום לה להגיד "וואו, זה בדיוק בשבילי!"?
12. מה היא חושבת על עצמה במצבה הנוכחי
13. מה היא רוצה שיחשבו עליה

2. עכשיו נחשוב על המוצר הסופי שלי שאני ארצה למכור בעתיד

- א. שם המוצר:
- ב. תיאור קצר (2-3 משפטים):
- ג. מהי הבעיה הגדולה שהמוצר פותר?
- ד. איך בדיוק המוצר פותר את הבעיה?
- ה. מה התוצאה הסופית שהלקוח יקבל?
- ו. מה ייחודי במוצר שלי לעומת אחרים?

3. שלוש בעיות קטנות של הלקוח הקשורות לבעיה הגדולה

- בעיה קטנה 1:
- איך היא באה לידי ביטוי ביומיום?
 - מה ההשלכות של הבעיה הזו?

- בעיה קטנה 2:
- איך היא באה לידי ביטוי ביומיום?
 - מה ההשלכות של הבעיה הזו?

- בעיה קטנה 3:
- איך היא באה לידי ביטוי ביומיום?
 - מה ההשלכות של הבעיה הזו?

4. רעיונות לפתרון מהיר (טעימת שפע והצלחה)

- לבעיה 1:
- פתרון אפשרי:
 - איך הוא ייתן ללקוח הצלחה מהירה?
 - באיזו צורה אפשר להעביר אותו? (וידאו, אודיו, PDF, וובינר וכו')

- לבעיה 2:
- פתרון אפשרי:
 - איך הוא ייתן ללקוח הצלחה מהירה?
 - באיזו צורה אפשר להעביר אותו?

- לבעיה 3:
- פתרון אפשרי:
 - איך הוא ייתן ללקוח הצלחה מהירה?
 - באיזו צורה אפשר להעביר אותו?



5. בחירת הפתרון המנצח - טעימת השפע וההצלחה שלי

- א. איזה פתרון בחרתי ולמה?
- ב. מה בדיוק אכלול בטעימה?
- ג. מה תהיה כותרת הטעימה? (חשוב שתהיה מושכת ומבטיחה תוצאה)
- ד. איך אדע שהטעימה הצליחה? (מה המדד להצלחה?)
- ה. איך הטעימה הזו קשורה למוצר הסופי שלי?
- ו. מה הצעד הבא שארצה שהלקוח יעשה אחרי שיקבל את הטעימה?

מתקשים?

[במועדון השיווק לעסקים הקליקלות](#) יש 2 תוכניות שיעזרו לכם בשיווק בזה

תוכנית הלקוח המשלם שלי

תנחה אתכם צעד צעד איך למצוא את הלקוח המדויק לעסק שלכם
זה אחד הנושאים שרוב בעלי העסקים לא מקדישים לו מספיק מחשבה אבל בעצם, רק אחרי הניתוח הזה
ניתן לכתוב תוכן מדויק בפוסטים, דפי מכירה, וובינרים ווידאו
רק אחרי שמבינים באמת את הצד השני

תוכנית "מוצרים ורווח"

עוברת איתכם על מבנה עסק של שירות
מציינת איזה מוצרים ניתן להפיק בעסקי שירות וידע
ואיך מגיעים לרווח בעסק

במועדון תקבלו גם תמיכה, מפגשים שבועיים ועוד
על מנת להגיע ליעד שלכם

[/https://www.bomsite.co.il/clickalut](https://www.bomsite.co.il/clickalut)

בהצלחה * רוחמה סלע * מועדון השיווק הקליקלות *

