

14 שיטות

איך להגדיל את הערך

שלא לקוח מקבל

מהעסק שלך

מפגשים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינועם קויניסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



# 1. העלות מחירים

העלות מחירים משקפת רווח טהור לעסק.  
גם אם נאבק מספר לקוחות, הרווחיות הכללית  
של העסק תעלה

מפגשים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינועם קויניסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



# 2. אפסל אחרי מכירה

קנייה (באופן מפתיע) מעוררת בנו צורך דווקא  
לקנות עוד. עד שלא נספק את הצורך הזה לא  
נפסיק לקנות. עסק חכם יציע לקוחות שלו  
מוצרים נוספים מיד אחרי הקנייה

מפגשים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קויניקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



# 3. שינוי אחר סיור

לפעמים לקוחות לא קונים, לא כי הם לא רוצים  
לקנות מאיתנו, אלא כי ההצעה שנענו להם לא  
מתאימה כרגע. זה יכול להיות מחיר גבוה מדי  
או מוצר לא מתאים. שינוי או אפילו רק שינוי  
ההצעה יכולים לתת לקוח הצעה יותר  
אטרקטיבית שתגרום לו לקנות

מפגשים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קוינסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



# 4. מדריך מוצרים

סיכור המוצרים שלנו בסדר הגיוני, כאשר מוצר אחד מוביל למוצר אחר יכולה לתת ללקוח תחושה של התקדמות בתוך העולם שלנו ולדרבן אותו לקנות עוד ועוד מאיתנו (לא בהכרח באותו הזמן)

מפגשים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קוינסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



# 5. סינכרזיה בין מוצרים

סינכרזיה בין מוצרים יוצרת מצב בו חווית הלקוח מתעצמת באופן מוגבר כאשר אנו מוסיפים מוצר נוסף שלנו. שילוב המוצר הנוסף ביחד עם המוצר הראשון נותנים ערך שלא ניתן לקבל משני המוצרים בנפרד  $(1+1=3)$

מפגשים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קויניקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל





# 6. פולואפ לאורך זמן

מחקרים מראים כי רק 5% מהכסף מתקבל מהקנייה הראשונה. שאר הכסף מתקבל לאורך זמן לאחר הרכישה הראשונה. שמירה על קשר רציף עם הלקוח והצעות נוספות לאורך זמן יגבירו את הקשר של הלקוח אלינו ויגרומו ללקנות שוב

מפגשים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קוינסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



# 7. פירוק מוצר לאלקטים

אם יש לכם מוצר גדול שמכיל הרבה אלקטים (כמו קורס דיגיטלי או סידרת ספרים), פירוק המוצר לאתיכות ומכירה של כל אחת מהקטגוריות בנפרד במחיר גבוה מהחלק היחסי שלו מהמחיר המקורי. כך סכום המחירים של כל האלקטים יהיה גבוה מהמחיר של כל החבילה

מפצחים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
איווה קוינסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל





# 8. שינוי המודל העיסוקי

במקום למכור מוצר כאירוע יחיד (מכירה אולטי),  
מכירה במודל של מנוי יכולה להניב שווי יותר גבוה  
לאורך זמן ולהקל על המכירה עקב ההוצאה  
הריג'עית הקטנה יותר. הרבה תשלומים קטנים  
לאורך זמן מצטברים לסכום גדול בסך הכל

מפצחים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קוינסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



# 9. שינוי תהליך המכירה

בחזרה של תהליך המכירה, זיהוי צאוורי בקבוק  
ובניית תסריטים מובנים יכולה להעלות את אחוזי  
ההמרה של התהליך ולמכור יותר לכל לקוח

מפגשים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קוינסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



# 10. שיתופי פעולה

חפשו עסקים אחרים שיכולים להשלים את המוצר שלכם והציעו להם קידום שלהם ללקוחות שלכם תמורת אגוזים מהרווח

מפגשים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קוינסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



# 11. המלצות

אמנם לא רווח ישיר, אבל כל המלצה שאתם  
מקבלים עוזרת למכירות עתידיות שלכם ולכן שווה  
לכם כסף. כשמישהו ממליץ עליכם הוא בעצם  
קושר את השם שלכם ולכן נוצר חיבור עמוק  
יותר ורצון לקנות ממכם יותר. וכל זה בנוסף לאדם  
שקיבל את ההמלצה, שכנראה גם יקנה ממכם

מפגשים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קוינסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



# 12. חקר מקיאו חקר

לקוחות אוהבים להמליץ על מוצר טוב לחברים  
 שלהם. תדאגו שהלקוחות שלכם ימליצו עליכם לכל  
 החברים שלהם

מפצחים  
 עסקים

עסקים קטנים  
 אסטרטגיות גדולות

עם  
 אבינעם קוינסקי  
 אסטרטג העסקים  
 החכם בישראל



# 13. הגדלת תדירות הקנייה

אם תוכלו לגרום ללקוח להגיע אליכם ולקנות באופן יותר תכוף, הוא בסופו של דבר ייקנה יותר לאורך זמן. אפשר לעודד חזרה על ידי קופון או הטבה בקנייה חוזרת, רק אל תשכחו להגביל אותה בזמן כדי לעודד את החזרה מהר

מפגשים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קוינסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל





# 14. תהפוך להרגל

הרגלים הם פעולות שאנחנו מבצעים בלי חשיבה,  
על אוטומט. אם תצליח להפוך את הצריכה של  
המוצר או השירות שלך להרגל האקולוגי יחזרו  
אפילו בלי לחשוב, מתוך הרגל...

מפצחים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קוינסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



כגא, יש עוד בונים...  
הנה עוד 2 שיטות

מפגשים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קויניסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



# 15. תנשיב לקוחות שלך

כשאתה מבקש עצות מהלקוחות שלך, ואז מיישם ומראה להם שהקשבת, נוצר חיבור מטורף ביך לבינם ואז הם סומכים עליך יותר וגם קונים יותר

מפצחים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קוינסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



# 16. תיקח מהם אחריות

כשאתה לוקח מהלקוח את האחריות, לאומר  
מתזכר אותו, או עושה חלק מהעבודה במקומו  
הלקוח יתך נסמך עליך ולכן ייקנה מימך יותר. הוא  
פשוט צריך אותך יותר ולכן יפנה אליך ולא יילך  
לאחרים. עלות ההחלפה פשוט עולה

מפצחים  
עסקים

עסקים קטנים  
אסטרטגיות גדולות

עם  
אבינעם קוינסקי  
אסטרטג העסקים  
החכם בישראל



אהבת?

צריקה עצרה בלהטאים את השיטות בעסק שלך?

אני מצמין אותך לתאם איתי שיחת ייעוץ באימייל הבא:

[avinoam@avinoamkaminski.com](mailto:avinoam@avinoamkaminski.com)