

עושה

עקרונות פשוטים
להצלחה איסקית

אלם האסקים הוא הרבה יותר
פשוט ממה שמציירים אר...

הנה עושה עקרונות פשוטים
שיצרו אר זהבין בזיוק מהן
הפאות הזרות אבניית
עסק מצליח...

מאת:

אבינועם קמינסקי
מהנצס עסקים



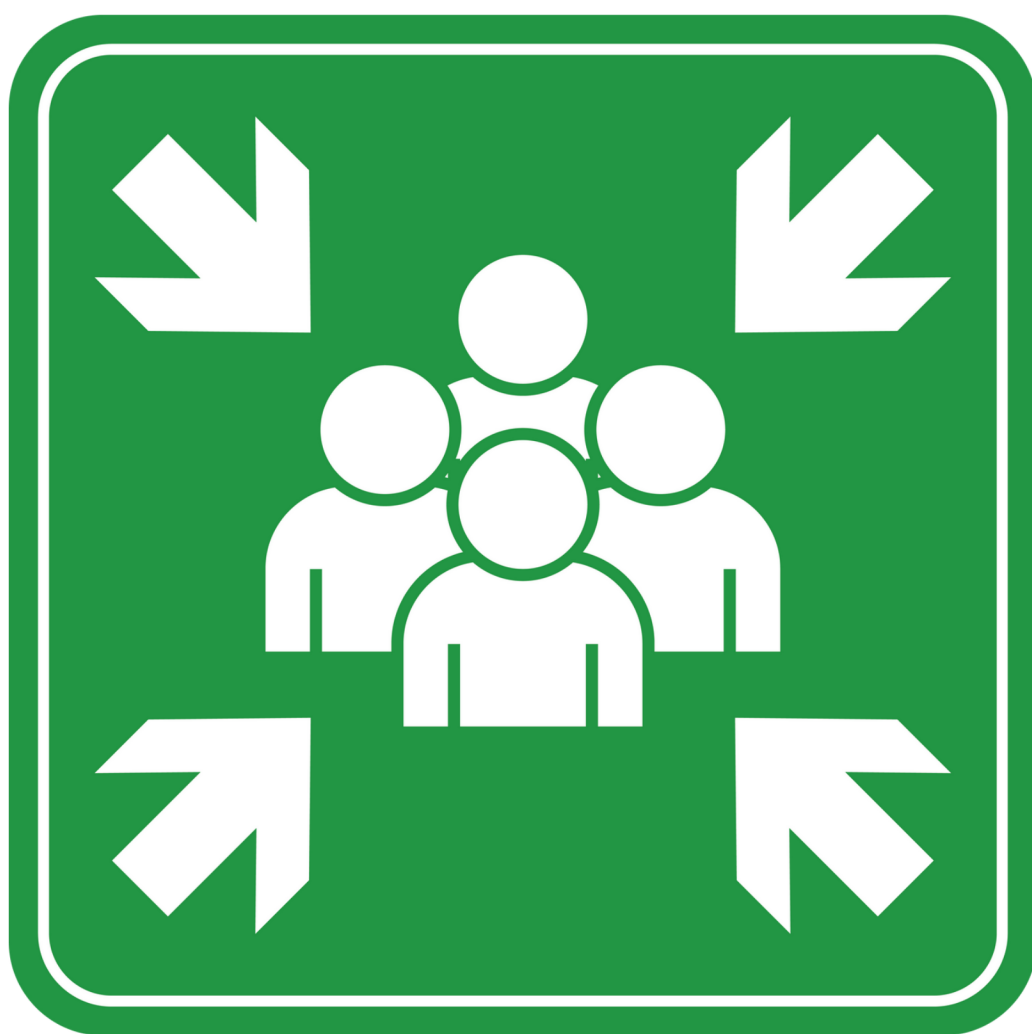
עקרונות #1

הלקוח תמיד במרכז

המון דילמות שיש להילוי עסקים יכולות
להפתר הרגע, אם פשוט נחשוב על
הדברים מנווית הראייה של הלקוח.

איפה זכרסס? איפה שהלקוחות נמצאים
מה להגיד? מה שהלקוח רוצה למנוע
מה להציע? מה שהלקוח רוצה לקנות

הכל מתחיל ונמר להכיר את הלקוחות
עלך ובשט אתת זהם מה שהם רוצים
הצורה שתטיב גם איתך...



אבינועס קמינסקי - מהנצס עסקים

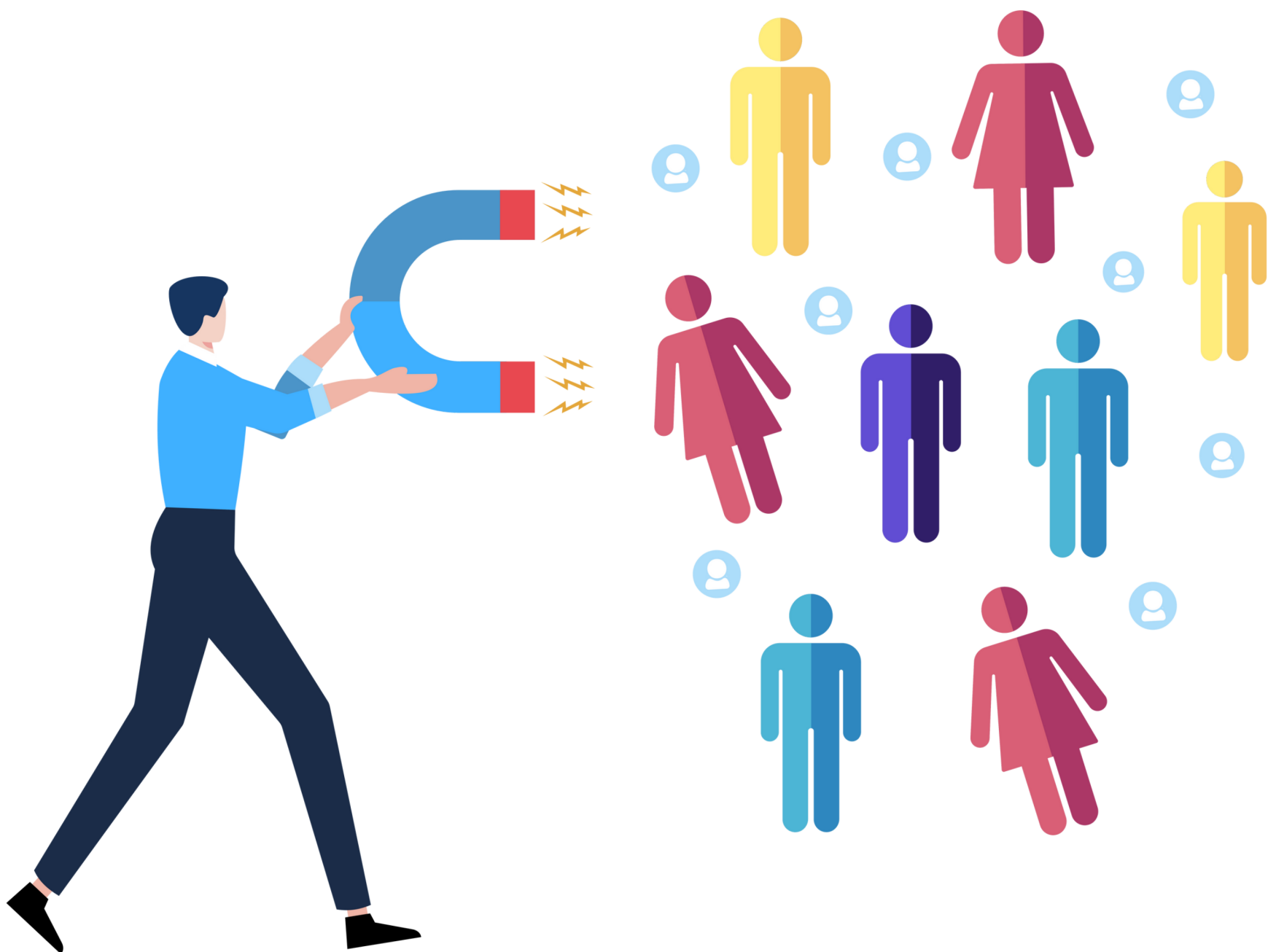


עקרונות #2

יצירת ערך

כדי להצדיק את קיומו, כל עסק חייב לספק ערך עבור הלקוחות שלו, ולספק את החיים על הלקוחות שלו בצורה נכונה.

כל שהערך עבור הלקוחות יהיה גבוה יותר באיכות הלקוחות שלך ככה הלקוחות יותר יימשכו אל העסק.



אבינועם קמינסקי - מהנדס עסקים



צקרונ #3

win - win

כזי שזקוחות יחזרו זקנות אצזך (ושזך
יהיה צסק מצזית) הז חזיהיס זהרגיס
כזילו הז ניצחו (קיהלו ציסקה טובה)

וכזי שהצסק שזך יהיה ריווחי, גס הז
צריך זנצח (זהרוויח), הזל ציסקה.

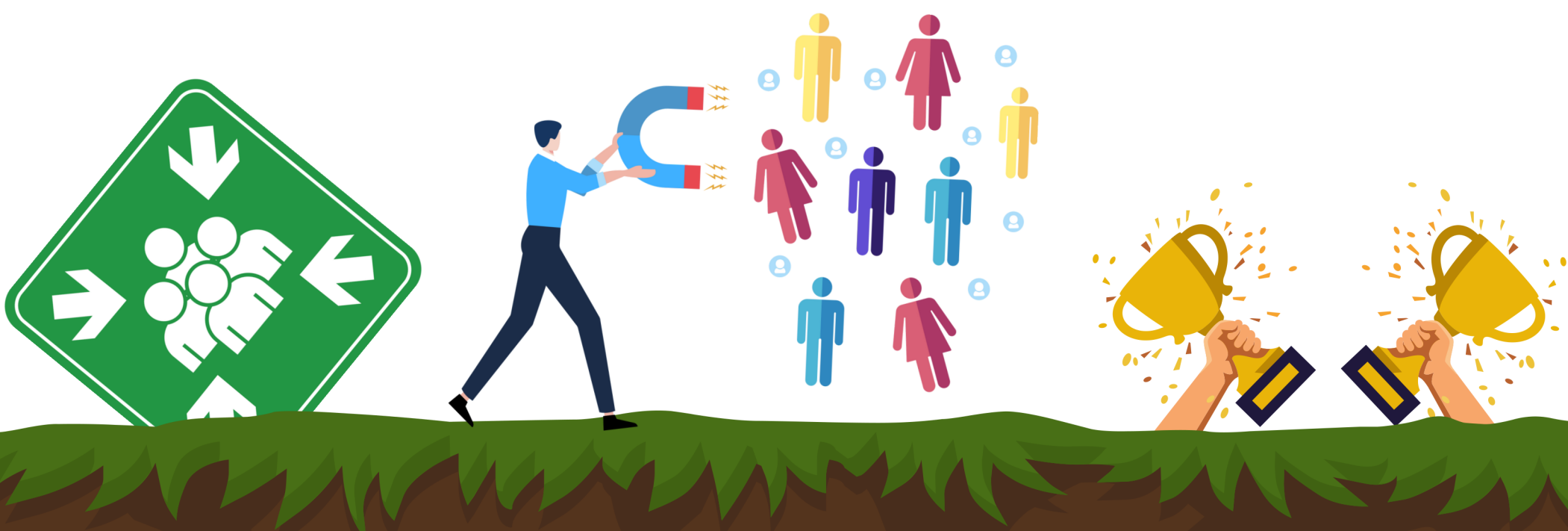
היופי הז, שהצסקיס, הזנצחון הז
סובייקטיבי זזכן הזצבה הזלה אבשרי...



אבינוצס קמינסקי - מהנצס צסקיס



ולכשיו,
איך להוריש את
העקרונות האלו
אל הקרקע?



אבינועס קמינסקי - מהנזס אסקיס



עקרונות #1

הלקוח תמיד במרכז

כדי להיות מסוגלים להסתכל בדרך העיניים של הלקוח עלינו להכיר אותו ממש ממש טוב.

הדרך לעשות זאת היא בדרך מחקר לקוח מעמיק שימסגור לנו את אולם הבטיחה מהעיניים של הלקוח.

מחקר לקוח נרצה לזכות:

- איך הבטיחה משפיעה על חייו
- מהי השפעה בה הוא מתאר את הבטיחה
- מה הוא מגביר כדרך (בהקשר הבטיחה)
- היכן הוא נמצא/איפה תוכן הוא צורך
- מי משפיע עליו
- וכל גורם אחר שיצטרף לנו להכיר אותו

הרגע שיהיה לנו את כל המידע הזה נוכל לקלות לזכות איפה ומה לפרסם כדי למשוך לקוחות לעסק שלנו.

אבינועם קמינסקי - מהנדס עסקים



עקרונות #1

האקווא תמיז במרכז

איך עושים מחקר אקווא טוב?

- מזהרים עם אקוואות פוטנציאליות
- חוקרים את אולם העציה
- מסתכלים על מתחרים ועל ביקורות
- משוברים שהם מקבלים מאקוואות
- מזהרים עם מומחים אפתרון העציה
- נכנסים אפורומים וקבוצות של אקוואות ומשתתפים שם בזיונים.
- ובאים במגע כמה שיותר קרוב עם השוק והאקוואות...



אבינועם קמינסקי - מהנציס אסקים



עקרונות #2

יצירת ערך


הרגע שאנחנו מבינים את הבציה שהלקוח מתמודד איתה, והבנו מהו ערך עבור הלקוח נוכל לבנות סל מוצרים שיפתרו דאגות את הבציות שלו וייתנו לו ערך.

אבל מהו באמת ערך?

כמה הלקוח מאמין שהתוצאה ברמת השגה

מהי התוצאה אותה הלקוח מנסה להשיג (פתרון הבציה שלו)



נרצה
למקסם 

תוצאה רצויה \times התכנות השגה

= ערך

נרצה
למזער 

זמן \times מחיר
לתוצאה \times להשקעה



מהו המחיר אליו ייזרש הלקוח כדי להשיג את התוצאה הרצויה (כסף, זמן, מאמץ וכיו')

כמה זמן ייקח דאגות להשיג את התוצאה

המטרה שלנו היא כמובן למקסם את הערך דאגות

אבינועם קמינסקי - מהנדס עסקים



עקרונות #3

win - win

אחרי שהבנו מהו ערך עבור האקוויטיות הצדדים
היא שאלנו הוא אבנות הצעה כל כך טובה
שהאקוויטיות לא יוכלו לסרב לה, אלא שכחוב
תהייה ריווחית עבורינו.

וכן, לה אפשרי!

ורק ככה נוצר מצב
של נצחון לשני הצדדים...



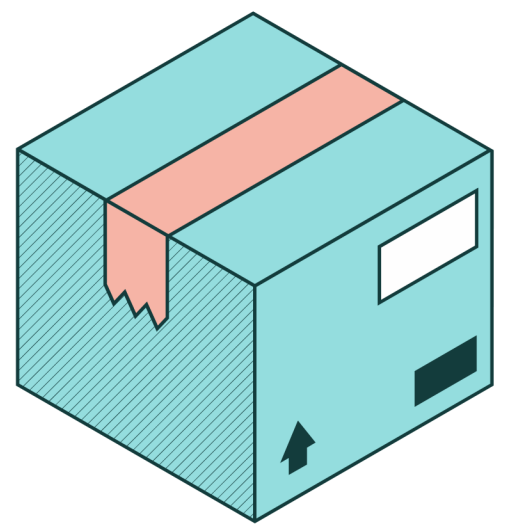
אבינועם קמינסקי - מהנדס אסקים

עקרונות #3

win - win

מה הם המרכיבים של הצעה?
כדי לבנות הצעה מנצחת אנחנו צריכים
להבין מה הם המרכיבים שהצדדים הונים
הצעה:

המוצר
כל מה שהלקוח מקבל



המחיר
מה שהלקוח יצטרך לשלם



התנאים
איך ומתי המוצר יסופק
ומה הם תנאי התשלום



אבינועם קמינסקי - מהנציגים



עקרונות #3

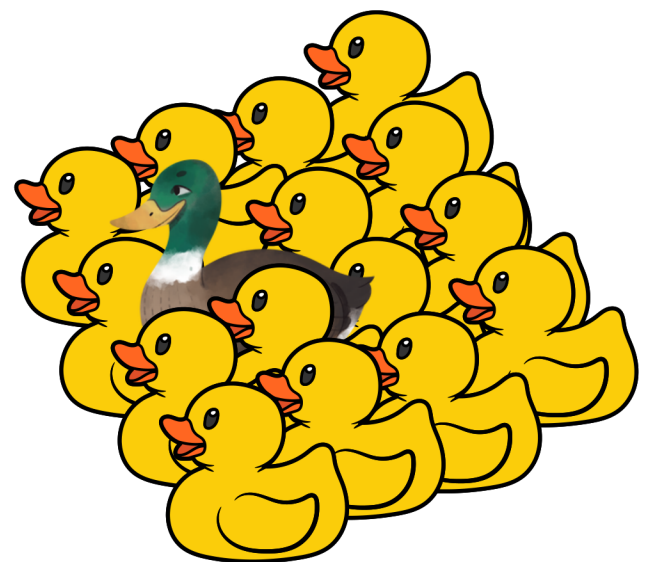
win - win

איך מחלקים הצעה?

כדי להפוך הצעה לכזו שבאמת אי אפשר לסרב לה יש צורך לחלק את ההצעה. הנה כמה שיטות אלוטות לזאת:

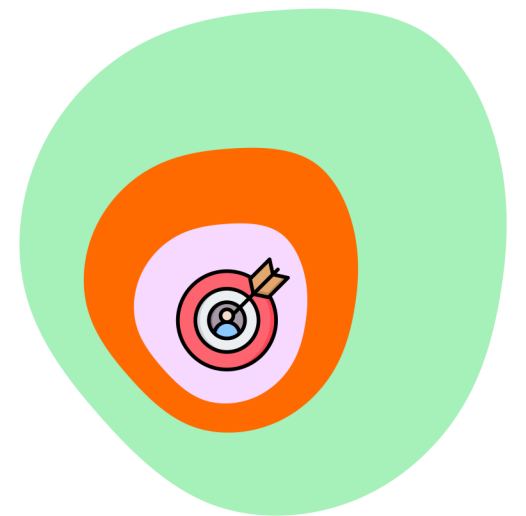
בידול חלק

אם נצויות להציל את עצמינו מהתחרות נוכל להציע משהו ייחודי שאפשר למצוא רק אצלנו ובכך ננטרל את התחרות ונחלק את ההצעה



התמקדות בנישה

אנשים יימשכו אל, וישלחו יותר אל פתרון שנותקם במיוחד למקרה הספציפי שלהם.



השאלת סמכות

יש חשיבות גדולה לחי מציג את ההצעה או היכן היא מוצגת. אם נשתמש במקור אמין (בעיני האקווח) כדי להציג את ההצעה, אותה אמירות וסמכות תועבר אלינו בגלל השימוש במצויים הנכון...



אבינועם קמינסקי - מהנדס אסקים

עקרונות #3

win - win

איך מחלקים הצעה?

כדי להפוך הצעה לכזו שבאמת אי אפשר לסרב לה יש צורך לחלק את ההצעה. הנה כמה שיטות לעשות זאת:

איגון מחיר

טריק פסיכולוגי שנוצז לתת הרגשה של מחיר הוגן ואיסקה

~~1997~~
 ↪ ~~897~~
 ↪ 397

בונוסים

בונוסים הם כלי מעולה להעלות השווי הנתפס של האיסקה. בונוס טוב יעצים את המוצר, יהיה זול מספק ויהיה בעל ערך גבוה בעיני הלקוח



אחריות

אחריות היא כלי מעולה לביטחון אנון עם הלקוח (מה שמעלה את הערך של האיסקה עבורו)



אבינועם קמינסקי - מהנציגים אסקים

עקרונות #3

win - win

איך מתלקים הצעה?

כדי להפוך הצעה לכזו שבאמת אי אפשר לסרב לה יש צורך לחלק את ההצעה. הנה כמה שיטות אלו לזאת:

אצויות

אנשים אחרים שמחויבים אל המוצר שלנו מוסיפים הוכחה חברתית ובכך מעלים את הבטחון והערך של המוצר



מחסור

תחושת מחסור גורמת לנו העריך יותר את הנמצא מה שמעלה את הערך של המוצר שלנו כי הוא אקסקלוסיבי



צחיבות

אנשים שונאים אבסורס הצמנויות זכנן אס נשים זהס בצליון מול הפנים הם ירגישו צורך אבאל, מה שיעלה את הערך של ההצעה שלנו.



ואכשיו, קושרים את הכל ביתר...

מתחילים במחקר לקוח כדי
להבין את האקונומיה
הכי ארוכה שאפשר...

מבינים את אולם
הבעיה ואת
הפתרונות
האפשריים והונים
סל מוצרים מרכזי

אופים את המוצרים
בהצעה חלקה שאי
אפשר לסרב לה

4

ויוצאים לשוק
ומתחילים להרוויח

אבינועם קמינסקי - מהנדס אסוקים



וזהו!

זוהי באמת כל התורה על רגל אחת. מכאן הכל מתחיל, ולהתחלה לא באמת צריך יותר מזה...

התהליך והעקרונות במצדד הטהור הם כל מה שצריך כדי להתחיל להקים את העסק המצליח שלך...

בימים הקרובים אני אשתחף את כל מה אינני יכול שירחיבו על כל עקרונות ויצטרפו את האמת שהפוך את העקרונות האלה לעסק מצליח משך...

אבינועם קמינסקי - מהנציגים

