



בן צ. יעבץ מציג:

8 שאלות ליצירת תוכנית צמיחה

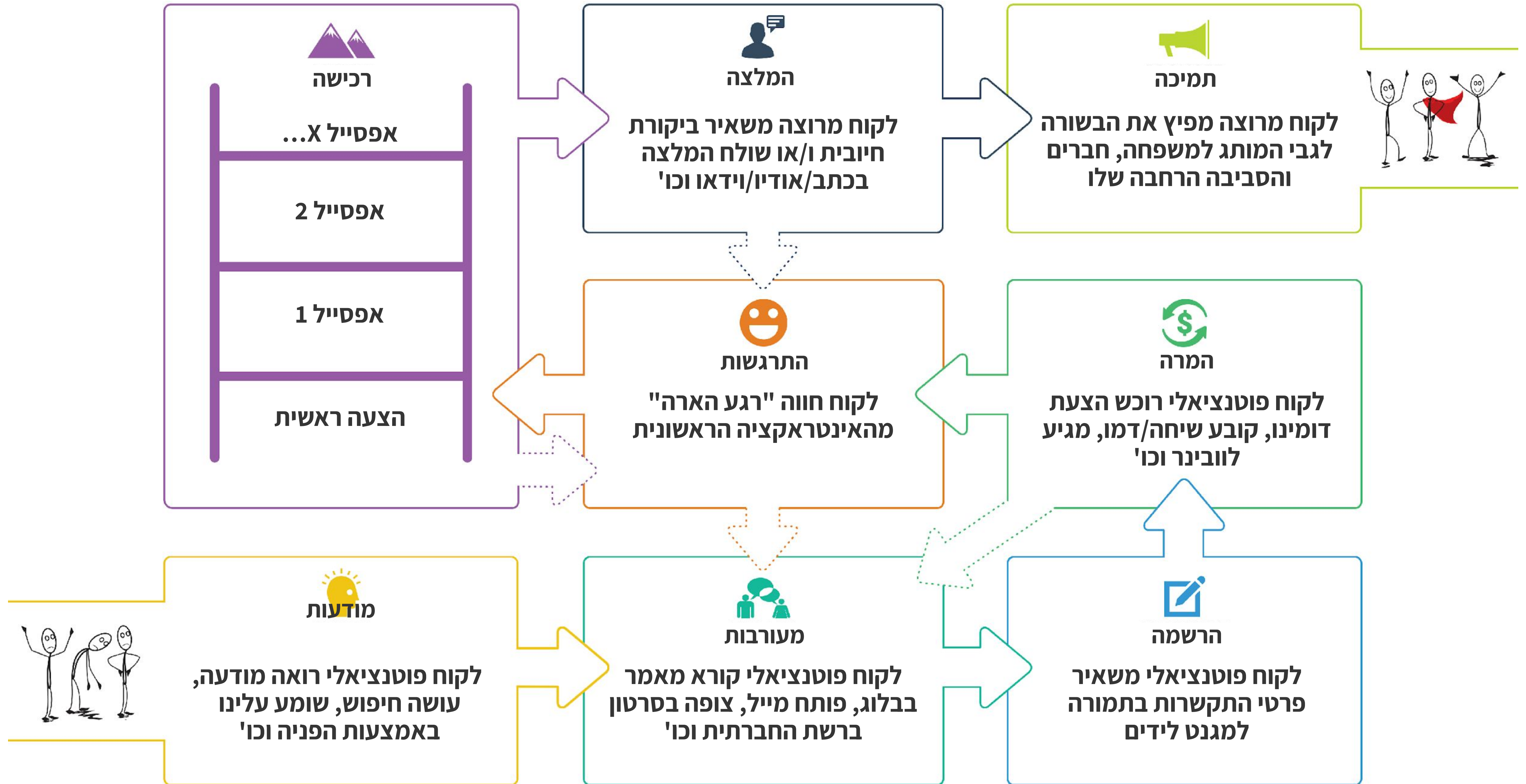
< webcreators />

מיטאפ 6 | 19.01.23

דרך פעולה מתוכננת היטב
המכילה את כל הפרטים הנדרשים
להגדלת כמות הלידים, הלקוחות
והכנסות העסק

תוכנית
צמיחה

מפת מסע ערך הלקוח



- הבסיס לתכנית הצמיחה
- מעל 100 מיליון דולר בדיגיטל
- מה שלא מתועד לא ניתן לשפר
- הרצף קריטי!

למה
אנחנו
עושים
את זה?

מפת מסע ערך הלקוח



רכישה



המלצה



תמיכה

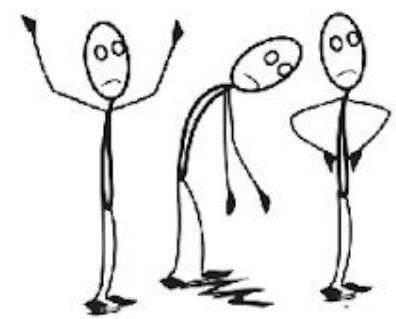


המטרה:

מפת מסע ערך לקוח אחת

עבור לקוח אידיאלי אחד

שמובילה למוצר עיקרי אחד



תנועה

לקוח פוטנציאלי רואה מודעה,
עושה חיפוש, שומע עלינו
באמצעות הפניה וכו'

מעורבות

לקוח פוטנציאלי קורא מאמר
בבלוג, פותח מייל, צופה בסרטון
ברשת החברתית וכו'

הרשמה

לקוח פוטנציאלי משאיר
פרטי התקשרות בתמורה
למגנט לידיים



שאלה #1

**מהו המוצר העיקרי שרוצים למכור,
ואיך אנחנו ממשיכים לספק ערך אחרי
שהתבצעה המכירה הראשונה?**



שאלה #2

מהם "רגעי ההארה" שהופכים את המוצר/שירות שלנו ממשהו שנחמד לקנות למשהו שחייבים לקנות?



שאלה #3

איך נוכל לגרום ללקוח הפוטנציאלי שלנו לעשות "מיקרו-התחייבות" ולתת לנו הזדמנות לספק לו את רגע ההארה?



שאלה #4

**איזו תוכן בעל ערך אנחנו יכולים להציע ללקוח
תמורת פרטי התקשרות ואישור לדוור לו?**



שאלה #5

באיזה תוכן אפשר להשתמש
בשביל להפוך הצצה למבט?



שאלה #6

איך לקוחות פוטנציאליים
מגלים על המותג שלנו?



שאלה #7

איך נעודד לקוחות מרוצים להגיד
דברים נחמדים על המותג שלנו?



שאלה #8

איך נהפוך את הלקוחות הכי טובים שלנו לשותפים שיווקיים?