

האב ירושלים של 'תמך' מגיש סדנה לבעלות עסקים צומחת עם פיתוח מוצרים

מושגים:

DNA של העסק שלך. כשאת מרחיבה את סל המוצרים של העסק שלך, עלייך להיזהר מפזיזר שמבלבל את הלקוחות ופוגע במיתוג שלך.

חוקרים שעסקו בפיתוח המוצרים של חברות כמו 'גוגל' גילו, שכאשר החברה פיתחה מוצר שאינו משקף את היכולת שבה היא הכי טובה - כשלו. 'גוגל' הפסידה מיליונים כשניסתה להיות חברתית. הד.נ.א של 'גוגל' הוא סדר במידע, ולא יחסים אישיים.

מה הד.נ.א של העסק שלך? מה הקוד הגנטי שתוכלי לשכפל אותו בהצלחה ולגדול? בואי לסדנת DNA - ששה מפגשים עם אמה בוטין - במרחב העסקי של 'תמך', תגלי מה הייחודיות בהבטחה שאת מעניקה ללקוחות שלך ופתחי קו מוצרים תואם שיחזק את העסק שלך. כתיבי לנו למייל או התקשרי...
כתבי לנו למייל osotesek@mishpacha.com
ותקבלי את כל הפרטים.

הללו הם דיסק, ספר, חוברת הדרכה, מפגש אישי שמתלווים לסדנה או לקורס.

בדוכן פלאפל קרוסטייל הוא מנת צ'יפס נוספת או פחית משקה, בריהוט מוכרים לך גם כרית נוי, חומר הברקה, פריט תואם או תוספת של קישוט שמעצב את הריהוט שבחרת. אקססוריוז תואם לבגד חדש מעניק את הטאץ' האישי לבגד שלך - עכשיו המוצר שרכשת יתאים לך יותר, ייתן לך יותר ערך וישרת בצורה טובה יותר את המטרה שלשמה רכשת אותו.

אבל אפשר גם לשדרג את המוצר שרכשת: סדנה עם מפגש אישי של הדרכה אחד על אחד. תוכלי לקנות מיתוג ולקבל עכשיו במעמד הקנייה גם שירות של כתיבה שיווקית ברוח המיתוג. כשאנחנו מציעים ללקוחות שלנו שדרוג של המוצר שלהם הם יקבלו עוד ערך, בדרך כלל משהו שהם היו רוצים שיהיה בתוך המוצר והמחיר שנציע יהיה משתלם במיוחד אם יקבלו את ההצעה ממש במעמד הרכישה.

"אפסייל" מכירה גבוהה, היא הצעה להגביה את הקנייה ללקוחות שרוצים יותר.

כשלקוח אינו רוכש, תוכלי להציע לו רכישה קטנה יותר - אם לא קורס, לפחות דיסק או ספר. אם לא מיתוג שלם אפשר לעצב פלייר. אם כרגע הלקוח אינו במצב של התחייבות לתכנית שלמה של אימון פילאטיס אפשר להציע אימון בקבוצה.

"דאון סיייל" זו הצעה שגורמת לך להתעניין להכיר אותך ואת המוצרים בהדרגתיות שתיצור את האמון שדרוש לרכישה גדולה יותר.

ההצעה שלך

כבעלת עסק עלייך לדאוג שיהיו לך מוצרים מכל הסוגים. מוצרי המשך שמטמיעים את הערך שהלקוח קיבל מהמוצר שרכש, מוצרים שמשדרגים את הרכישה שלו ומוסיפים לה גוון אישי או העמקה, מוצרים זולים שעוזרים ללקוח להכיר אותך לפני שיתחייב לרכישה נוספת.

פיתוח מוצרים הוא מדע בפני עצמו, ותהליך ייעוץ ב'תמך' יוכל לסייע לך בכך, ועל ידי כך לשמר את הלקוחות המרוצים, להביא אותם לרכישות חוזרות ולהעמיק את הקשרים עם מי שאוהבת את המוצרים שלך.

אני קוראת את הכתבות שלכם על ניהול עסק בשקיקה, כי אני מרגישה שהלקוחות שלי דורשים עוד, ואני לא יודעת איך להגדיל את העסק. הבעיה שלי היא, שיש לי מוצר שאני מוכרת והלקוחות מרוצים, אבל אחרי שהם רכשו את מה אני מוכרת - אין לי מה למכור להם יותר. זהו, נגמר. קנו פעם אחת ודי.

הגדלתי את ההכנסות פשוט על ידי העלאת מחירים כמו שכתבתם בכתבה הקודמת וגם הבאתי הרבה לקוחות חדשים, ואגב הוצאות השיווק שלי עלו מאוד. עלות של הבאת לקוח היא גבוהה מאוד, ואז הוא רוכש והולך. מה אני יכולה לעשות בנידון? איך אני יכולה להגדיל את העסק שלי?

מוצרים

תמכרי עוד מוצרים!! נשמע מתבקש: אם כבר יש לך חנות, אם כבר לקוחות מגיעים - הציעי מוצרים נוספים! מה אפשר להציע למי שרוכש נעליים? בחנויות נעלים תמצאי משרוך ועד גרב, מתיק תואם ועד תכשיטי עור. חנויות מוכרות קו מוצרים משלים, למשל מוצרי מזון, אפייה, מכשירי כתיבה או בגדים - וכל לקוח מרוצה חוזר פעם נוספת כדי לרכוש את הדבר הבא באותה חנות שבה קיבל שירות מצוין ומוצר מנצח.

נותנות שירותים עלולות למצוא את עצמן במקום אחר לגמרי: הלקוח רכש שירות כמו טיפול רגשי או ספר הדרכה לעזרה עצמית, סדנה או קורס וזהו. אחרי שהלקוחה למדה איך לשזור פרחים או איך לרקום גובלן או סיימה תהליך אימון - היא סיימה את מערכת היחסים עם בעלת העסק. אין עוד מה למכור לה דווקא כשהיא בשיא ההתלהבות מהעסק ומהערך שנוסף לחיים שלה! לא חבל?

מוצרים משלימים שעוזרים ללקוחות להשתמש במוצר שהם רכשו נמכרים במכירה שנקראת בשפה המקצועית "קרוס-סייל". המוצרים

רוצה לדעת עוד על כתיבת הצעת מחיר בלי הוזלות ובלי הנחות?

פני לי: osotesek@mishpacha.com. כל תשובה תיענה במקצועיות - תקבלי טיפים, הכוונה לעסק שלך, המלצות ורעיונות. מאת קדר מומחיות בהאב ירושלים

שיתופי פעולה ב"מוצרי המשך":

ואם אין לך מוצרים חדשים בינתיים? צרי שיתוף פעולה עם מי שיש לה מוצרים אלו ותקבלי ממנה עמלה על הפניית לקוחות!

קוסמטיקאית? עבדי בשת"פ עם מאפרת. פאנית? עבדי בשת"פ עם כל נותנות השירות לכלה. מרפאה בעיסוק? עבדי בשת"פ עם מאמנת הורים, מנחת הורים, מרכז קורסים וחוגים. מוצרי המשך הללו ייתנו ללקוח את הצעד הבא שלו מתוך ביטחון ואמון שהוא מקבל את המוצר המשך באותה רמה של איכות ושל שירות כמו שקיבל את המוצר הראשוני שרכש ממך. היי בטוחה בהמלצה שלך כדי שלא תקלקלי את המיתוג שלך! התייעצי עם המומחים של 'תמך'

במייל osotesek@mishpacha.com
או בטלפון 02-5423800 שלוחה 0