

---

---

---

---

---

---

---

---

## שעור רביעי

### שיווק

---

---

---

---

---

---

---

---

### טעויות אופייניות של מטפלים

- שיווק זה מכירות
- כל המטפלים דומים
- כל המטופלים דומים
- הוא יבוא אלי כי 'הטיפול שלי הכי טוב'
- הוא יבוא אלי כי 'הטיפול שלי הכי זול'

---

---

---

---

---

---

---

---

### שיווק מול מכירות

- הדרך הקשה והדרך הקלה
- הקשה - למכור אחד אחד
  - קלה - לשווק, לתת פוש ואז להתבונן

---

---

---

---

---

---

---

---

### מה זה שיווק?

שיווק היא פעילות שמטרתה יהשוע

- \* יצירה
- \* הגדלה
- \* שמירה
- \* והגנה
- \* על קהל

---

---

---

---

---

---

---

---

שיווק הוא יחס

---

---

---

---

---

---

---

---

**כאב – השפעה – חזון**

### כשמישהו דואב וכואב

הוא רוצה להגיע למישהו

- \* שמבין, מומחה
- \* שיכול לתת עצה, עזרה, תקווה
- \* שניתן להאמין בו

אתה צריך להעלות על נס את הנסיון שלך, את הידע שלך בשטחים שבהם יש לו כאב.

### הגדרת קהל

- \* קבוצה של לקוחות פוטנציאליים
- \* לטיפול שאתה יכול לתת
- \* שיש להם כאב, צורך או רצון משותפים
- \* ושמחליפים דעות ביניהם כשהם מקבלים החלטות

### מעגל חיי אימוץ המוצר

שרותי המשך לעומת שירותים חדשניים

---

---

---

---

---

---

---

---

### מוצר המשכי

\* מודל חדש לרכב

\* אספירין משופר

---

---

---

---

---

---

---

---

### מוצר חדשני

\* רכב חשמלי

\* אינטרנט

---

---

---

---

---

---

---

---

### שירות המשכי

\* תרופות סבתא

\* אנטיביוטיקה

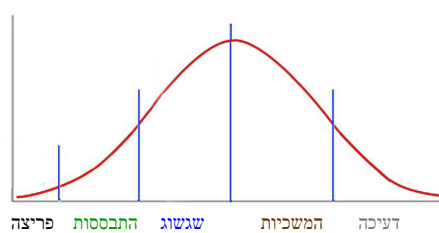
### שירות חדשני

- \* טיפול נטורופטי
- \* צ'לינג
- \* שיאצו
- \* רפואה סינית מסורתית

### טיפול גוף נפש כשירות חדשני

- \* לא רק שאנחנו מציעים טיפולים חדשים, אנחנו מבקשים שאנשים ישנו את מערכת האמונות והקונבנציות שלהם.

### מעגל חיי המוצר



---

---

---

---

---

---

---

---

### הטיפוסים

- \* גנובים
- \* פתוחים
- \* מעשיים
- \* מרובעים
- \* הסקפטים

---

---

---

---

---

---

---

---

### הרחבת קהל

- \* שיטת הכדורת

---

---

---

---

---

---

---

---

### הרחבת קהל

- \* שיטת הכדורת

בעיה  
מטופלים

---

---

---

---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

**תכונות ותועלות**

\* קניית סיפוק ופתרון ולא שרות

---

---

---

---

---

---

---

---

**תכונות ותועלות - דוגמאות**

- \* שמפו
- \* מזון לתינוקות
- \* מגלשי סקי
- \* חברת הרכבות
- \* תעשיית הסרטים

---

---

---

---

---

---

---

---

### תכונות ותועלות - דוגמאות

- \* אני עושה רייקי
- \* אני כותב ספרי עזר
- \* אני מלמד פיתוח עסקי

---

---

---

---

---

---

---

---

### תכונה - יתרון - תועלת

---

---

---

---

---

---

---

---

### מהו הטיפול

- \* ריפוי
- \* הרפיה
- \* אנרגיה
- \* שיפור זכרון
- \* צמחי מרפא
- \* התעמלות
- \* נשימה



---

---

---

---

---

---

---

---

### מאפיינים

- \* חדש
- \* עתיק
- \* מקוריות
- \* ייחודיות
- \* טכניקה מדעית
- \* אקדמי
- \* מבוסס על חומרים טבעיים
- \* מבוסס על עקרונות אוניברסליים
- \* מקובל בעולם

---

---

---

---

---

---

---

---

### איך הוא בא לעולם

- \* נוסד על ידי...
- \* אלכסנדר סבל
- \* בחלום הלילה
- \* צ'לינג

---

---

---

---

---

---

---

---

### מה הפילוסופיה שלו

- \* הוליסטי
- \* יהודי מסורתי
- \* סיני – הודי – טיבטי
- \* שילוב רפואה
- \* קונבנציונלית ואלטרנטיבית

---

---

---

---

---

---

---

---

### באיזה תנאים הוא קורה

- \* מקום
- \* אופן
- \* אישי - קבוצתי
- \* משך

---

---

---

---

---

---

---

---

### תועלת –

הדרך בה השרות שלך ישפר את חיי המטופל

- \* השירות שלנו הוא (תכונה) ופירוש הדבר הוא (יתרון)
- \* פירוש הדבר הוא (יתרון) ולכן אתה (תועלת).

---

---

---

---

---

---

---

---

### תועלת שיגרתית

- \* שווה לכל השיטות, וכ"ז חשובה
- \* בריאות
- \* הפסקת כאב

---

---

---

---

---

---

---

---

### תועלת של השיטה

- \* מיוחדת לשיטה הספציפית
- \* שווה לכל המטפלים, ובכל זאת חשובה
- \* רצוי להתרכז בנקודה אחת או שניים

---

---

---

---

---

---

---

---

### תועלת של המטפל

- \* אני מטפל באנשים כמוך
- \* אני שייך לאיגוד מוכר
- \* למדתי ברידמן

---

---

---

---

---

---

---

---

### שאלות לזיהוי צרכי הלקוח

- \* מה הביא אותך אלי ?
- \* האם יש שטחים שניתן להשתפר בהם ?
- \* איך היית רוצה שהחיים ייראו ?

## משיכת לקוח

- |           |                   |
|-----------|-------------------|
| * שפע     | * עניין           |
| * הרמוניה | * משקל            |
| * בטחון   | * רוח             |
| * בריאות  | * הבנה            |
| * שלוה    | * מחיר            |
| * אהבה    | * כסף             |
| * הקלה    | * תוכל ללמד אחרים |
| * בריאות  | * יוקרה           |
| * אמונה   |                   |

## הסברת תועלות

- \* קיצור
- \* בלי עגה מקצועית
- \* בלי מילות הערכה
- \* פעיל ולא סביל
- \* בלי שלילה
- \* כמה חושים
- \* הדגשת התועלת לפני היתרון בתחילת המשפט

## בידול

- דוגמאות
- \* מטפלת שעסקה במתבגרים
- \* מטפל שעסק בחולים

---

---

---

---

---

---

---

---

### הגדרת השרות

- \* הגדרת מטרת הטיפוליה:
- מי (לפי חלוקת הטיפוסים)
- מי (לפי קבוצת אוכלוסיה)
- צריך לקבל איזה טיפול
- מתי ואיך
- תכונות יתרונות ותועלות