

# איך ליצור "הצעה טובה"

## הקדמה:

כחלק מהשלבים שלנו לייצר קריאטיבים ודף מוצר ממיר, חלק חשוב (אולי הכי חשוב, תכף תבינו למה) הוא ליצור הצעה שקשה מאוד לסרב לה / שהלקוח לא יכול להפסיד בעסקה מולכם. עכשיו כשאני אומר שזה אולי הכי חשוב זה בגלל הסיבה הפשוטה שגם אם תראו את המודעה הכי "מכוערת" ופשוטה שיש אבל ההצעה שם כל כך מעניינת וחזקה, זה יתפוס לכם את העין.

הצעה לא בהכרח חייבת להיות הנחה מסוימת או קנה 2 קבל 1 מתנה. הצעה טובה באה לידי ביטוי כשאתם מעיפים את כל החסרונות בלקנות אצלכם ופותרים בעיות שיש בנישה שלכם, כדי שהלקוח יעדיף לרכוש אצלכם כי אתם פותרים לו בעיה שהמתחרה שלכם לא פתר (או פשוט לא הציג אותה).

לדוגמה - אם אתם מוכרים מוצרי קוסמטיקה-מייקאפ, הבעיה הכי גדולה של רכישת מייקאפ באונליין זה העניין של גוון המייקאפ האם הוא יתאים לי או לא ואם מגיע למישהי שלא מתאים לה הגוון וכבר פתחה את המייקאפ אי אפשר להחזיר כי זה משומש.

הצעה טובה יכולה להיות - בכל רכישה מקבלים בנוסף 2 דוגמיות של גוונים דומים לגוון שרכשה כדי שתוכל קודם כל לבדוק מה מתאים לה ואז לפתוח את החבילה ולהשתמש, אם לא מתאים אז שליח יגיע עד אליה להחליף לה לגוון שמתאים לה. משמע - הלקוחה לא יכולה להפסיד בעסקה מולכם ופתרתם בעיה גדולה בנישה שלכם.

---

## בניית ההצעה:

1. - תכתבו את כל החסרונות שיש בנישה שלכם ובמוצר שאתם מוכרים.

- 
- 
- 
- 

2. תכתבו את כל החסרונות שיש בנישה שלכם ואת כל החסרונות של למכור את המוצר שלכם באונליין.

- 
- 
- 
- 

3. תכתבו את כל החסרונות שיש במכירת מוצר באונליין באופן כללי (לא רק המוצר שלכם).

- 
- 
- 
-

אחרי שיש לכם את כל החסרונות של המוצר ונישה מול העיניים אתם יכולים להתחיל לתקל אותם ביתרונות שאתם בונים להם. ככה תשפרו את ההצעה שלכם ותורידו את תקרת החסמים למינימום.

\*דגש חשוב וקריטי\*

לפני שאתם רצים ליצור הצעה קודם כל תבינו את המספרים של העסק שלכם! האם תוכלו לעמוד כלכלית בהצעה שבניתם? מה הברייק איוון רואס שלכם?

רק אחרי שתדעו את המספרים שלכם תוכלו ללכת לבנות הצעה!

תשתמשו עם השיטה הזאת גם לכתיבת קופי וגם בקרייאטיבים שלכם. אתם תדעו בצורה הרבה יותר טובה איפה לגעת בקהל היעד שלכם - שיעצרו על המודעה, ילחצו על הקישור וירכשו.

---

דוגמה - אם אתם מוכרים מוצר ספורט לאימון ביתי, הבעיה שאנשים או לא מתאמנים או לא יודעים כמה קל להשתמש במוצר שלכם.

הצעה טובה - בכל רכישה הלקוח יקבל מדריך וידאו לאימון ביתי עם 5-10 תרגילים בשימוש עם המכשיר. מה פתרנו? 1. להראות כמה קל להשתמש במוצר. 2. מי שלא יודע להתאמן מקבל גם מוצר וגם "תוכנית אימונים" 3. בידלת את עצמך מכל מתחרה אחר.

דוגמה - אם אני מוכר בשמים באונליין שאי אפשר להריח את הבשמים לפני הרכישה - אני מציע בכל רכישה דוגמיות של ריחות במתנה ובנוסף שאם לא אהבת את הבושם שרכשת, שליח יגיע עד הבית להחליף לך אותו בחינם - אין סיכון ללקוח וככה תקלת את החסרון

# TMA MEDIA.