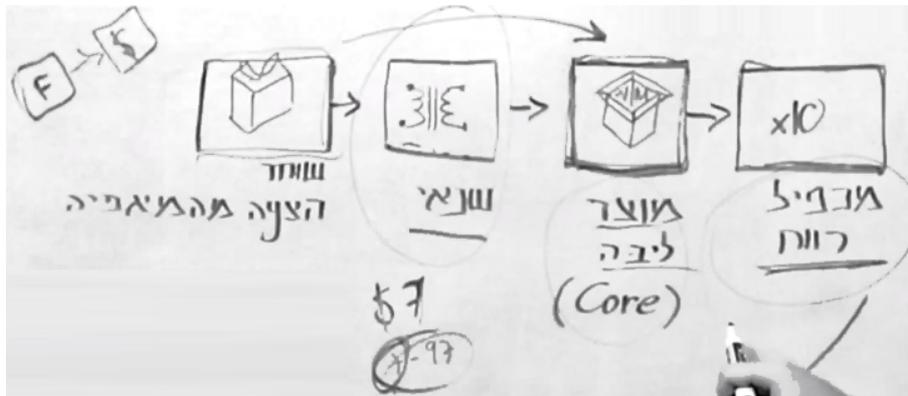


צינורות

צינורות: התרשימים

תרשים מספר 1: ה"פאנל" שאנחנו בונים:



זכרו את 4 המרכיבים שלו:

שוחד אתי

נועד למשוך מתעניינים להיות איתנו בקשר (רצוי דרך רשימת תפוצה). על הדרך נותן לנו אפשרות להציג את עצמנו לקהל היעד, למתג ולמצב את העסק שלנו, ולהוכיח שאנחנו יודעים על מה אנחנו מדברים ויכולים לעזור ללקוח.

שנאי

הופך את המתעניינים ללקוחות.

מוצר הליבה

פה אנחנו עושים כסף (: הלקוחות מגיעים אלינו "מחונכים", מביני עניין, עם בעיות שכיף לנו לפתור להם בקלות.

מכפיל רווח

זה הזמן לייצר יותר כסף מכל לקוח.

תרשים מספר 2: ה"פאנל" של Apple

