



שיעור 1

מומחה + סלבריטי = \$\$\$

מה המומחיות שלך?

אנשים קונים מוצרי מידע לא רק בגלל התוכן שנמצא בהם, אלא בין היתר בגלל האדם שמוכר אותם.

זו הסיבה שאנשים מוכנים לשלם לפעמים אפילו על מידע שנמצא בחינם באינטרנט – אם הם סומכים על האדם שמכר להם מוצר מידע בתור מקור אמין שבוחר את התכנים הרלוונטיים ומסדר אותם בצורה יעילה שמקלה על קבלת תוצאות.

תרגול 1:

חשבו מה הופך אתכם למומחים? או במילים אחרות, למה שמישהו ירכוש מכם מוצר? הנה דוגמאות שיעזרו לכם למצוא את התשובה:

- האם יש לכם תואר כלשהו?

- האם אתם עוסקים בתחום מסויים (כבעלי עסק, פרילאנסרים/ נותני שירותי, שכירים), או אפילו עסקתם בעבר בתחום מסויים?

- מחקר מסויים שעשיתם כדי למצוא פתרון לבעיה אישית או שחשבתם עליה?

- סיפור אישי שבו הנסיבות הפכו אתכם למומחים בתחום כלשהו?

- האם יש בעיה מסויימת שאתם יודעים לפתור טוב יותר מכל אחד אחר? (אם כן איך זה קרה? איך הגעתם לזה?)

- האם יש קהל או קבוצת אנשים שכבר מחזיקה מכם אוטוריטה בתחום מסויים?

- האם יש לכם כישרון מסויים (למשל ציור, מוסיקה או אפילו טעם משובח באוכל או אפנה)?

- האם יש לכם פשוט קשרים לאנשים אחרים שהם מומחים בתחום מסויים?
- האם אתם נמצאים במצב מסויים שנותן לכם סוויט ראיה ייחודית על תחום מסויים (לדוגמא: אם אתם גרים בסין, אתם בהחלט מומחים במחייה בסין, תרבות סינית או אפילו אוכל סיני עבור ישראלים אחרים שרוצים לטייל או לגור בסין).

רשמו לעצמכם מה הופך אתכם למומחים: (או יותר טוב – חלקו איתנו בתגובות מתחת לשיעור כדי לקבל פידבק):

אם עוד אין לכם מושג, זה בסדר. בניית מוצרי מידע לא חייבת ליפול בחיקכם בעקבות מזל. השאירו את החלק הזה ריק ובשיעור הבא שלנו (שבו תבחרו נישה רווחית) תוכלו לחזור ולעשות את התרגיל הזה - יש לכם כאן יתרון כי תוכלו לבחור מראש את מה שיהפוך אתכם למומחים ולפעול בהתאם, למשל לרכוש נסיון מסויים, להתמחות בנושא מסויים (ויש לנו שיעור שלם על איך

מסויים, להתמחות בנושא מסויים (ויש לנו שיעור שלם על איך להתמחות בכל נושא), למצוא בעיה ולמצוא לה פתרון או לעשות מחקר (נדבר גם על איך).

תרגול 2: הסיפור שלכם.

תחשבו רגע ממי הייתם מעדיפים לרכוש עוגת יום הולדת: מאיש מכירות שמייצג מפעל גדול, או מקשישה חביבה שיש לה חנות שכונתית ובילתה את ה-50 שנה האחרונות במציאת המתכון ה-מ-ו-ש-ל-ם לעוגות יומולדת?

לא משנה מה בחרתם זו התשובה הנכונה, אבל לסיפור יש חשיבות. אם יש לכם סיפור כלשהו, זה המקום לרשום אותו במשפט או שניים (שוב, השאירו לנו תגובה עם הסיפור שלכם באתר אם תרצו פידבק). לא בטוחים מה לכתוב כאן, המשיכו טיפה למטה יש דוגמאות.

גם אם עוד אין לכם עסק או מוצר, חשבו קצת על הסיפורים הבאים ואולי רשמו לעצמכם כמה דוגמאות שאתם אוהבים. לאחר שנבחר נישה רווחית תוכלו להמשיך ולבנות לעצמכם סיפור (אמיתי, אל דאגה) שיעזור לכם למכור את המוצר שלכם.

הנה כמה סיפורים להשראה:

+ "חברת צעירים שהחליטה לפתוח חברת תקליטים כדי להפיץ את המוסיקה שהם אוהבו"

+ "משוגע שהמציא דרך חדשנית לייצור חשמל"

+ "משוגע שהמציא דרך חדשנית לייצור חשמל" + "חולה סרטן שגילה את הדרך היחידה להמנע מכאבים בזמן

טיפול" + "בחרו שלימד את עצמו כיצד לאלף כלבים תוך התבוננות

בהתנהגות שלהם" (סיפור אמיתי של סידר מילן שאתם בוודאי מכירים בתור "הלוחש לכלבים" מערוץ נשיונל ג'יאוגרפיק)

+ "חובב כלבים שקרא כל ספר אפשרי על אילוף ומלמד את ה-10 עקרונות היחידים שצריך באמת לדעת" (סיפור אמיתי)

+ חברת נעליים שמשקיעה מליונים בפיתוח של נעלי הריצה המתקדמות ביותר (סיפור אמיתי - של נייקי)

+ חברת משקאות ששומרת כבר מעל מאה שנה מתכון סודי שאף אחד לא

הצליח לפצח במלואו... ושהתגלה בטעות כאשר הממציא ניסה להמציא סירופ שיעול טעים לילדים (סיפור אמיתי - קוקה קולה).

+ סטארט אפ של צעירים שמצא פתרון יצירתי לבעיה שהעירייה לא הצליחה לפתור (חברות החנייה בסלולר למשל)

הסיפור הוא לא חובה, מוצר מידע טוב יכול להמכר בעזרת פרסום טוב או פשוט בגלל תוכן טוב ונחוץ, אבל תרגול ביכולת למצוא סיפורים ולנסח אותו יעזור לכם למכור הרבה יותר.

הסיפור שלכם גם לא חייב להיות אפי ומוטרף. מספיק שיש סיפור. "קוסמטיקאית שגילתה את הכשרון שלה באיפור בלי ללכת לבית ספר בחתונות של קרובות משפחה" הוא סיפור מצויין.

מה הסיפור שלכם? כתבו כאן: (או חלקו איתנו בתגובות מתחת לשיעור אם בא לכם לקבל פידבק ורעיונות מהתלמידים האחרים)

