

Idan W

11:41 AM (1
hour ago)

to Adam, ****, ****, *****, ****, ****, ****, ****, ****, ****, ****

נסיעה למשרד-
ים, ביקיניז, שמש, מרקטינג!

אז אני שומע הרצאה של ג'ף ווקר בסמינר של אבן,
שם הוא מספר על שיטת ההשקות שלו.

אז דבר ראשון, נדבר על מה שג'ף קורא לו:

The Sideway sales letter

(תרגום שלי- סדרת השקה).

מה זה

ההשקות המושקות שכולנו מכירים-
סדרה של 3 סרטונים בעלי ערך ללקוח
המובילים להשקה, המשוחררות לאורך
7-10 ימים.

למה זה טוב

במקום שנכתוב sales letter קלאסי,
שאנשים פשוט גוללים אותו למטה,
מביטים על המחיר וסוגרים,

השיטה הזאת מאפשרת לנו לבנות
לאורך תקופת פרסום הסרטונים\מצגות
קשר עם הלקוח ומפעילה את
העקרונות הקריטיים הבאים:

1. הדדיות: מקבלים ערך בחינם.
2. סמכות: הופכים אותנו לסמכות בעיני קהל היעד.
3. סושיאל פרוף: דרך שילוב עדויות.
4. עקביות ומחויבות: מי שצפה בשלושת הסרטונים
כבר אמר לנו "כן" 3 פעמים דרך פעולות ממשיות,
ולכן הסיכוי שיקנה- גבוה הרבה יותר.

זה מה שמופיע בסרטונים:

*בוידאו הראשון- מדברים על ההזדמנות.
*בוידאו השני- השינוי, טרנספורמיישן.
*בוידאו השלישי- משהו מגיע...

אני יודע שהייתי החבר הכי טוב שלך במהלך 10 הימים האחרונים...
יש לי משהו בשבילך. איך זה מרגיש להשיג את התוצאה.
בסוף הוידאו-
קישור למכירה. אני רוצה להראות לך איך ללמוד לנגן ב-10 ימים,
התגובות היו אדירות עד עכשיו והמון אנשים סיפרו
לי שהם רוצים להתקדם עם זה וללמוד!

ועכשיו ללופ האדירות

שלב 1- השקה פנימית (Internal launch)

מדובר על סדרת השקה לרשימה שלנו. דרך
ההשקה הזאת אנחנו עושים A/B טסטינג
לקופי, לעמוד הוידאו ולכל עניין אחר-
דרך התגובות והממצאים שלנו אנחנו ממקסמים
את היעילות של תהליך ההשקה וגם מקבלים
רעיונות והכוונות למוצרים נוספים שהקהל רוצה.

שלב 2- השקת שותפים (JV launch)

כאן אנחנו משגרים את סדרת ההשקה שלנו
הבדוקה שלנו לשותפים. הם מקבלים ערך
מהמידע בחינם שאנחנו נותנים לקהל שלהם
ומה-50% על המכירות (35-50%), ואנחנו מקבלים
ערך מהצטרפות של החברה שלהם לרשימה שלנו
(חייבים להכניס שם ומייל כדי לצפות בסרטונים)
וכמובן...מרכישותיהם.

זהו, סיימנו את ההשקה. את ההשקה הבאה
נפתח עם רשימה גדולה יותר (דרך
החברה שהצטרפו מרשימות של השותפים),
ונעשה בדיוק את אותו התהליך.

ככה, בכל השקה הרשימה שלנו גדלה,
אנחנו מוכרים יותר, יוצרים קשרים טובים
יותר עם השותפים (לא כולם מקבלים את
אותו ה-50% אגב), ונהנים גם מ-50% על
המוצרים שלהם דרך האפילייט שאנחנו
עושים לרשימה שלנו.

דעתכם משווקי על?

ה'לא רלוונטי' זה סתם לעניין של הקופי,
לקחתי מהמייל האחרון של אדם על
איתן שהציג אחוזי פתיחה מרשימים
חחח


Adam Tal

12:08 PM (42 minutes ago) ☆

...: תאמין לי עידן, עם חברים כמורך מי צריך כתוב תוכן (: חחחח חולק עם המטיים שלי


Adam Tal

12:09 PM (41 minutes ago) ☆

...מה שמזכיר לי, מחר אני מצלם אצל אמיר בסטודיו איזה חצי יום... אם משהו רוצה להצט


A...ar

12:10 PM (41 minutes ago) ☆

12:09 2014-05-11 תמיד יש מקום... תביא דרכון GMT+03:00 Adam Tal <a...a...


E...a

12:36 PM (15 minutes ago) ☆

to Idan, Adam, genia, שיווק, Amir, omer, Tal, Roman, Maytal, Ron


Categorize this message as:

Personal

Never show this again ✕

זה הסיכום הכי טוב ותמציתי על השקוּת שקראתי לאחזונה בראדר (:

(לאחזונה = ever)

Sent from my iPhone

ב-11, 2557 BE, May 11, בשעה 11:41, <Idan W@idanwall@gmail.com> כתב/ה:



Click here to [Reply](#), [Reply to all](#), or [Forward](#)

11.12 GB (74%) of 15 GB used
[Manage](#)

©2014 Google - [Terms & Privacy](#)

Last account activity: 22 minutes ago
[Details](#)