

ממוצר המרה בינארי

שם המוצר: _____

תיאור המוצר:

סוג המוצר:

מוצר מידע (פיזי או דיגיטלי)

מוצר פיזי מיוחד

מוצר קטן וקריטי

שירות מוגבל וסגור

תוכנה

מוצר/שירות שהם בדרך כלל חלק משלם

אוסף

אחר: _____

מי הלקוח שלך?

האם המוצר מתאים לרוב הלקוחות מהסוג הנ"ל? _____

מה עשוי למנוע מהלקוח הנ"ל לרכוש את המוצר שלך (תן מספר אפשרויות)?

כיצד תסדר את המוצר כך שיענה על ההתנגדויות הנ"ל?

וודא שהמוצר שלך עומד לפחות ב 4 תנאים:

- יכול להירכש בצורה אימפולסיבית:** מוצר שלא נדרשת עבורו מחשבה רבה, לא דורש מחקר מקדים או תלוי בדברים אחרים שעשויים להיות חסרים אצל הלקוח. המוצר זול והלקוח ירצה לרכוש אותו גם ללא תכנון או כוונה מראש, אפילו שפגש אותו עכשיו בפעם הראשונה. וודא שיש ללקוח חיבור רגשי כלשהו למוצר (יפה בעיניו, פותר כאב שיש לו, יכול לעזור לו או לאנשים החשובים לו, יעשה רושם על אחרים וכו...).
- פשוט וקל להבנה:** בשלב במוקדם הזה, הלקוח עדיין לא מכיר אותך מספיק. תועלת המוצר צריכה להיות ברורה לו לחלוטין מיד כשהוא רואה את ההצעה. זה צריך להיות כל כך ברור שמספיקה קריאת הכותרת בלבד כדי שהלקוח ירצה את המוצר, אחרת זה מסובך מידי.
- שימושי אך לא משביע את כל רעב הלקוח:** מכיוון שהמוצר אינו יקר, אנו רוצים שהלקוח ינוע מהר את מוצרי הכסף שלנו ולכן המוצר הבינארי לא יכול לפתור את כל בעיות הלקוח בתחום שלנו. המוצר צריך להכיל תועלת ברור וסופית ולהשאיר הרבה טעם של "עוד" אצל הלקוח.
- ערך נתפס גבוה:** המוצר הבינארי אינו יקר אך הוא לא צריך להיראות כזה. תן מוצר שנראה מכובד ושעושה רושם מעולה על הלקוח. זכור, המוצר מייצג אותך וקובע מה יחשוב עליך הלקוח.
- ערך ממשי עבור הלקוח:** וודא שהמוצר נותן ללקוח ערך ממשי. שהוא מתפקד טוב, מסופק מהר ועונה היטב לצרכי הלקוח. אנחנו רוצים לתת ללקוח הרבה ערך כדי שירצה להמשיך איתנו בעתיד.