

בונוסים - מה זה בונוס ואיך לייצר בונוס טוב בקלי קלות

אז מה התפקיד האמיתי של בונוסים?

שימו לב,

בונוסים, התפקיד שלהם זה לפתור את הבעיה שהפתרון שלנו עומד ליצור ללקוח.

נשמע מורכב, בואו נסביר את זה רגע.

כשאני פותרת בעיה ללקוחה שלי, מיד יוולדו לה בעיות חדשות של המצב החדש.

למשל, אם אני מלמדת לקוחה שלי איך ליצור לעצמה קהילה, ויש לה פתאום רשימת תפוצה מיד נולדת לה בעיה חדשה.

לבעיה הזאת קוראים איך כותבים תוכן לרשימה.

פתאום אני צריכה לכתוב מיילים, פתאום אני צריכה לחשוב על רעיונות, פתאום אני צריכה ללמוד איך לתזמן, אני צריכה להירשם לחברת דיוור, יש כל מיני דברים חדשים שאני צריכה לעשות.

זו דוגמה לבעיה חדשה שנוצרת ברגע שאני פתרתי בעיה ראשונית.

רגע אחד אין לי קהילה, אין לי רשימת תפוצה.

וברגע השני יש לי רשימת תפוצה, אבל אני לא יודעת איך לכתוב לי רשימה.

כשאני יוצרת מוצר, אני רוצה לעצור ולחשוב איזה בעיות חדשות הולכות להיווצר עבור הלקוחות שלי ברגע שתיפתר להם הבעיה באמצעות השירות שלי.

ואני כבר רוצה להכין פתרון ואני כבר מקדימה רפואה למכה,

ואני כבר מייצרת עם התוכנית את הבונוסים.

מה קורה כאן ברגע שאני עושה את זה?

קודם כל, אני באופן לא מודע מעוררת תחושת ביטחון ורוגע ביחס לשירות שלי.

כי ברגע שאני כבר מתייחסת לתמונה עתידית, כאילו היא מובנת מאליה,

ואני כבר מדברת על הפתרונות שלה, אני בעצם אומרת ללקוחה שלי, את בוודאות תגיעי לנקודה הזאת שבה תצטרכי את הבונוס הזה.

וזה כיף גדול.

וחוץ מזה, אני מרגיעה.

ואחד הדברים המשמעותיים שאני רוצה לעשות בדף מכירה ובכלל במכירה, זה להרגיע.

אני רוצה לגרום לבן אדם שמולי להרגיש שהוא באמת באמת יצליח במה שהוא רוצה לעשות.

אני רוצה לגרום לו להרגיש שהוא יודע שהדבר הזה שאני מדברת עליו אפשרי,

שיש אנשים אחרים שכבר יצליחו ושגם הוא יכול להצליח בזה.

ולכן, אני תמיד רוצה לשאול את עצמי, הפתרון שאני מציעה,

איזה בעיות חדשות הוא יכול ליצור אצל הלקוחות שלי?

למשל, יועץ משכנתאות שמציע ללקוחות שלו ליווי, כלומר הוא מציע להם שירות שיאפשר להם להיות בטוחים ורגועים, שהם מקבלים את ההלוואה בריביות הטובות ביותר, במסלול הטוב ביותר ובאופן שיהיה להם הכי קל ונכון עבורם לשלם ולעמוד בהתחייבות הכלכלית הזאת.

אוקיי, אז עכשיו יש לי,

אני יודע, אני מגיש בקשה למשכנתאות בבנק.

אבל מה יהיה יום אחרי? יום אחרי, פתאום, אני אגיד, היי,

רגע, יש לי משכנתא, אבל לא לקחתי בחשבון את זה שאנחנו צריכים להחליף רכב,

או שהמטבח הוא מטבח קבלן ואני אצטרך לשפץ אותו.

מה יעשה יועץ משכנתאות?

הוא כבר בדף המכירה יצמיד בונוס, והבונוס הזה יהיה רשימה של הוצאות נלוות שהוא מניסיונו יודע, שחוזרות על עצמם במקרים רבים אצל הלקוחות שלו.

אותם דברים שהוא כבר עושה היום.

בפגישה יש לו רשימה בראש שהוא אומר,

הוא אומר לאנשים, הרבה מאוד אנשים לא חושבים על לרוב אנשים צריכים עוד כסף בשביל, בואו נכניס את זה כבר בבקשה.

ברגע שהוא נותן בונוס, מאוד פשוט, בונוס כזה שכבר קיים אצלו,

פשוט מייצר את זה בתוך רשימה.

הלקוח מקבל כאן ערך מוסף וערך מוסף שפותר לו בעיה.

לבעיה הזאת קוראים ברגע שיש לי משכנתא, אני פתאום חושב על עוד כמה דברים אחרים אני צריך לשלם, שהיו יכולים להיכנס לי בתוך ההלוואה הזאת.

איזה כיף.

בונוס בעל ערך שעושה כזה סדר וכזה רוגע ונותן כזה ערך מוסף ללקוח,

זה לא רק הלוואה למשכנתא, זאת הלוואה שרואה אותך וחושבת גם על היום אחרי,

והיא גם נותנת לו רוגע.

מי דואג על המשכנתא? המשכנתא ברור שאנחנו נצליח.

עכשיו אנחנו רוצים לראות איך נצליח להכניס במשכנתא עוד צרכים שלנו.

איזה מגניב זה.

בונוס ממש יכול לעשות שדרוג לתפיסת הערך של הלקוח לגבי השירות,

ולא ברמה שהוא מנפח אלא ברמה שבאמת הלקוח פתאום אומר וואו אני חשבתי שאני בא לקבל x אבל אני פתאום מבין שאני מקבל x פלוס y ו- z וכל הצעדים שיבואו אחר כך.

איזה כיף.

בואו ניתן עוד דוגמה נוספת.

מנחת הורים שמכניסה נשים לתהליך ליווי שבו הן רגע מצליחות לעצור ולראות מה הן צריכות ואיפה הן נמצאות בתוך הדבר הזה של האימהות.

האישה הזאת הצליחה. נניח שהיא הצליחה ועכשיו יש לה זמן לעצמה.

נוצרה לה בעיה חדשה.

היא אומרת לעצמה, אני רוצה לעשות דברים לעצמי.

מה אני אעשה?

מה אני אעשה עם הילדים?

איך אני אסתדר עם החיכוכים עם בעלי כשאני רוצה לצאת?

אם אני אציע לה איזשהו סיסטם שבו היא רושמת לעצמה את כל הדברים שהיא רוצה ואת כל החלומות שלה, והיא מתעדפת אותם לפי צורך, ויש לה פשוט בנק של רעיונות שבכל פעם שהיא רוצה להגיד לעצמה ליישם את ההמלצות של התוכנית הזאת שהיא עשתה, ובאמת לעשות משהו כיף.

יש לה איזה מקום שבו מחכים להמון המון המון דברים כיפים שהיא באמת יכולה לעשות עבור עצמה.

איזה בונוס כיף זה?

לא צריך לעשות כאן כלום.

זה לקחת את הניסיון של כל הנשים שעברו אצלך,

ולחשוב על הדברים שהם נתנו כדוגמה לדברים שהן היו רוצות שישתלבו להם בחיים, וליצור מאגר רעיונות, או ליצור איזשהו צ'קליסט של זמן מסוים או מקום מסוים שבו אני רושמת לי דברים שאני רוצה לעשות עבור עצמי.

ואיזה יופי, שוב, מה עשיתי כאן?

קודם כל אפשרתי ללקוחה באמצעות הבונוס ממש לראות כאן איזושהי תמונת עתיד של מציאות שבה היא יש לה ממש זמן לעצמה, והיא בכיף עושה את כל הדברים האלה שהיא רוצה לעשות. ולא רק זה, יש לה גם רעיונות, ואיזה חשק, וחלק מהרעיונות היא אפילו לא חשבה עליהם.

איזה כיף,

וכמה קל זה לעשות בונוס כזה.

זה בונוס מאוד מאוד משמעותי.

אז אני מסכמת את מה שדיברנו.

לבונוסים יש תפקיד.

התפקיד שלהם זה לתת פתרון לבעיות חדשות שייווצרו עבור הלקוחות שלנו ברגע שאנחנו נפתור להם את הבעיה באמצעות השירות שלנו.

הדבר השני שדיברנו עליו זה שהבונוסים האלה כבר קיימים בתוך השירות שלנו בדרך כלל.

כי אנחנו בצורה אינטואטיבית מזהים את הדברים האלה ונותנים אותם ללקוחות.

ברגע שאנחנו נזהה איך אנחנו בדרך כלל ברגיל שלנו פותרים עבור הלקוחות את הבעיות האלה,

אנחנו נבנה אותם ונשים אותם בצורה נגישה נוכל לתת אותם כבונוס מלכתחילה עבור השירות שלנו בלי לעבוד קשה בלי ליצור איזושהי הצעה מנופחת שלא מעוררת אמון ויחד עם זה תוך כדי לחזק בלקוחות את האמון ביכולת שלהם באפשרות שבאמת יגיעו למציאות העתידית שהם רוצים פלוס עוד ועוד ערך שהם היום היה להם קשה לדמיין את זה אבל באמצעות הבונוסים שלנו

ופתאום ממש כבר יכולים לראות את היום אחרי ואת כל הדברים הטובים שמחכים להם שם.