

## בואו נדבר על זה ורק על זה

זמן שיווק אלסקים ליוהיים זיכס

### להפסיד או להרוויח

רמי לוי התחיל את עולם העסקים שלו בפתיחת סופר, אבל הוא גם עמד בפני תחרות מאוד קשה, שאולי לנו הצרכנים עושה טוב אבל לא כל עסק מתחיל יצליח לעמוד בתנודות האלה. הוא לא התכוון לוותר בקלות ועשה באמת פרסום כהלכתו.

אבל אני רוצה להתמקד במהלך אחד מבריק שהוא עשה.

### תחשבו על זה

למושג שיווק יש הרבה פירושים.

כל אחד לוקח את זה למה שהוא מבין, יש כאלה שמתכוונים לפרסומי פרינט / דיגיטל. יש כאלה שמבינים שיש מכלול פעולות שצריך לעשות כדי לקדם את העסק מחוץ לפרסום ויזואלי, ויש כאלה שעדיין בטוחים ששיווק הוא מעבר פיזי בין בתי העיירה והצעת מרכולתם למכירה 😊

רמי לוי עשה פרסום בעשרות אלפי שקלים, אצל אושיות רשת למינהן ופירסם בעלות הקרובה ל-75,000 ש"ח לערך (קצת מושגים מהמקומות הגדולים) אממה, הרווח שיצא לו מאותו פרסום היה נחמד, ותו לא.

אשל שימו לב למהלך הבא  
הוא החליט לשבור ת'שוק. לעשות משהו מטורף שאף אחד לא יבין מה ולמה ויעשה שיווק באקסטרים שאיש לא חלם.

### מי מוכר עוף בשקל?

המוצר שלו הוא סופר, מה כמעט כל מי שנכנס לסופר צריך? עוף!  
הוא יצא בקמפיין מטורף של עוף בשקל עם פרסומות רגילות לכאורה ועיתונים רגילים, וההצפה היתה מטורפת הוא מכר עשרות אלפי עופות.  
אנשים באו קנו, הרגישו שהרוויחו ת'עולם, ועל הדרך הכירו את הסופר, הבינו שיש לו מה להציע.

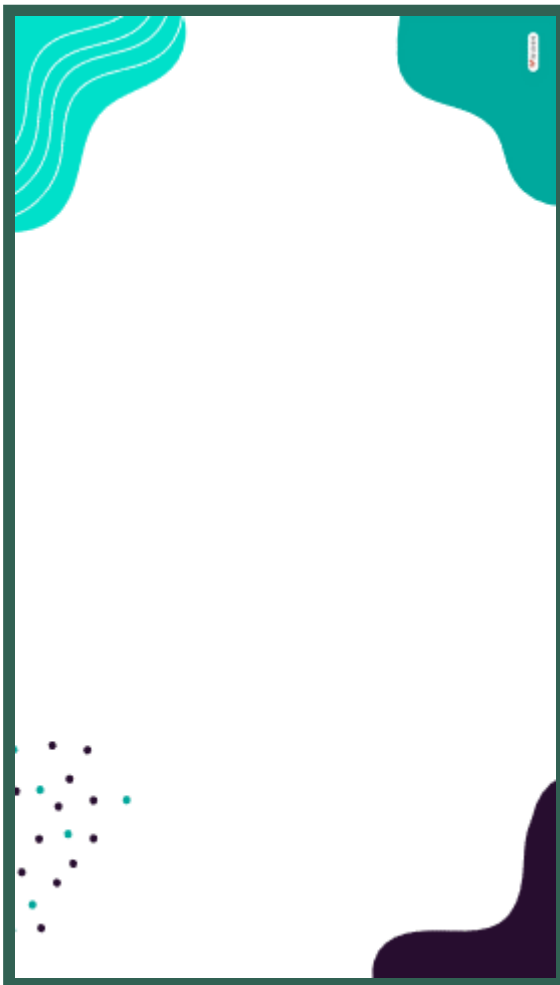
נראה לכם שהוא הפסיד?  
עכשיו תקשיבו,

עוף שלם שקונים בסופר (ולא, לא של שחיטה פרטית) עולה לנו משהו כמו 25 ש"ח. לסופרים הוא עולה 6 שקלים לערך. על כל עוף שהוא מכר בשקל הוא הפסיד לכאורה 5 שקלים. תכפילו ב10,000 עופות קיבלתם 50,000 ש"ח שהוא לכאורה הפסיד על הקמפיין. אממה כמה הוא שילם לפני? מי זוכר? נכון מאוד 75,000 ומה הרווח שלו היה עכשיו? פי 10 יותר מהקודם, רק תבינו את עוצמת השיווק ההיקפי, מעבר לפרסומי פרינט או דיגיטל שבאים להשלים.

## עכשיו נעשה רפרנס לסיבה שלשמה התכנסנו

ליבנת היא מאפרת עם איפור מחמיא ועמיד במיוחד. יש לה ידי זהב והיא פשוט עושה אותך מלכה אמיתית. ליבנת החליטה לחשוף את עצמה לקהלים חדשים כאשר שירות נוסף שהיא נותנת הוא עיצוב גבם ושפות (מי עוד התבלבלה בזה פעם?)

בישיבה משותפת החלטנו ליצור היכרות במחיר "הפסד" עם העיצוב גבות של ליבנת. לכאורה היא לא מרוויחה כלום על הזמן שהיא משקיעה לכל אחת, אבל מצד שני היא מרווחת פרסום, כמו כמה מאות שתשקיע לו תפרסם בעיתון.



## אל תנסו לבד בבית

לקחנו את המוצר (גבות) ובעזרת סקר שוק קצר (ולא צריך להיות חכמים גדולים) הבנו שהמחירים נעים בין 35 ל70 ומעלה.

**מחיר שובר שוק הוא מחיר הפסד.**

וצריך לקחת מספיק נתונים בחשבון כדי לבדוק שנכון לעשות את זה במצבים ולעסקים מסויימים.

פרט נוסף שחשוב לבניית המהלך השיווקי הזה, כל כמה זמן נשים עושות גבות בערך? חודש, ולכן פחות מחודש של מבצע הפסדנו הרבה לקוחות שיכלו לבוא אבל בדיוק עשו.

מה את חושבת? הלך או לא? מטורף.



בואו לעסוק  
נמאס לך מהשיווק?  
ואת רוצה לעשות רק מה שאת אוהבת!?

## אז...אולי נעשה החלפות?

אם נמאס לך להתעסק עם השיווק ואת רוצה להתחיל להתעסק עם לקוחות משלמים, את מוזמנת לשיחת התאמה מתנה!

### אוהבת מתנות?

כאן את מדברת איתי 🙋

שיחת התאמה מתנה

### אם קיבלת את המייל הזה מחברה אכפתית

את מוזמנת לקבל את המייל טרי! יד ראשונה!  
כאן את יכולה להצטרף לקהילה שיווקית חמה 😊😊

תשלחי אלי ישירות!