

FINDER
כל הקרנות - מכל הזווית



לא מסתכלים על השביל.

כתבה • קרן נאמנות • נייר ערך

חיפוש קרנות נאמנות

חפשו

בחר מנהל קרן

בחר מנהל השקעות

בחר ענף

פוליסות חסכון

לשכת יועצי השקעות

פנסיה

קרנות השתלמות וגמל

תעודות סל

קרנות נאמנות

תיק אישי • כספיות • מחקת • כשרות • דרוג קרנות • הרכבי קרנות • אחזקות • מנהלים • גזיסים ופדיונות • חיסכון לכל ילד • גמל להשקעה

"תמיד תן יותר ללקוח שלך עבור על תשלום שקיבלת"

21/02/2016

מטי עבאדי

לתת את מרב ההטבות ללקוח:

בשנים האחרונות עולם העסקים עובר מהפך חשיבתי בכל הנוגע לשיווק.

בעבר חברות תמיד תמחרו את המוצר שלהם באופן הבא:

הם חישבו כמה עולה להם המוצר, הוסיפו את העלויות הנלוות והוסיפו X אחוזי רווח על המוצר.

היום הגישה היא שונה לגמרי: הגישה היא: מה אני יכול לתת ללקוח שלי כערך מוסף לתשלום שקיבלתי ממנו – ואיך אני יכול לבדל את עצמי באופן הזה מהמתחרים שלי.

אפשר לקחת דוגמא נהדרת מחברת דיסני.

כאשר מאות אלפי תיירים מגיעים מידי שנה לדיסני וורלד הם משלמים סכום גבוה יחסית עבור הכניסה – אך לעולם לא תשמעו תלונות על כך ולמה?

מאחר ודיסני יודעת איך להעניק חוויה יוצאת דופן למבקרים באתרים שלה ויזרה מזאת, כאשר תרצה לקנות בובה מהתנויות באתרים אלו, אתם תשלמו המון כסף ולא תרגישו מנוצלים.

הסיבה לכך מאוד פשוטה. אתה תמיד מרגיש שקיבלת המון. הילדים שלך מאושרים עד הגג, הם פגשו את הדמויות האהובות עליהם מהקולנוע, המתקנים באתר מקסימים וכובדים במיוחד וכולכם תרגישו שזה היה יום מיוחד עבורכם. זה העניין. דיסני תמיד חושבים איך לתת יותר עבור כל תשלום שהם קיבלו.

למה חברות באמת נכשלות?

חברות רבות נוטות תמיד לחשוב קודם כל על המוצר שלהם, על הרווחיות שהם רוצים לקבל על מנת לכסות את ההוצאות הקבועות המשתנות.

מעטים הם אלה החברות שחושבות על חוויות הלקוח כתוצאה מרכישת המוצר או השירות שהם סיפקו.

אם נסתכל על עסקים בתחומים שונים:

תחשבו מתי בפעם האחרונה קניתם סלון, וקיבלתם מתנה אגרסל או מתנה מקורית אחרת לבית שלכם.

מתי בפעם האחרונה שרכשתם מוצר חשמלי, קיבלתם כך בהפתעה יחד עם תנור האפייה – שובר מתנה למאפייה עם ברכה "לא תמיד צריך לאפות לבד".

אני בטוחה שמעולם זה לא קרה.

רק חברות שיודעות לתת ללקוחות שלהם תמיד יותר, תמיד ישקיעו מעבר למצופה מהם, רק חברות אלו יפרחו וישגשגו כי הלקוחות תמיד יחזרו אליהן.

נכתב על ידי מטי עבאדי – מנכ"לית חברת פוזיטיב ניהול – מומחים בהגדלת הכנסות לעסקים.

הנתונים, המידע, הדעות והתחזיות המתפרסמות באתר זה מסופקים כשרות לגולשים. אין לראות בהם המלצה או תחליף לשיקול דעתו העצמאי של הקורא, או הצעה או שיווק השקעות או ייעוץ השקעות. ב. קרנות נאמנות, תעודות סל, קופות גמל, קרנות פנסיה, קרנות השתלמות או כל נייר ערך אחר או נדל"ן – בין באופן כללי ובין בהתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל קורא – לרכישה ו/או ביצוע השקעות ו/או פעולות או עסקאות כלשהן. במידע עלולות ליפול טעויות ועשויים לחול בו שינויי שוק ושינויים אחרים. כמו כן עלולות להתגלות סטיות בין התחזיות המובאות בסקירה זו לתוצאות בפועל. לכותב עשוי להיות עניין אישי במאמר זה, לרבות החזקה ו/או ביצוע עסקה עבור עצמו ו/או עבור אחרים בניירות ערך ו/או במוצרים פיננסיים אחרים הנזכרים במסמך זה. הכותב עשוי להימצא בניגוד עניינים. פאנדר אינה מתחייבת להודיע לקוראים בדרך כלשהי על שינויים כאמור, מראש או בדעבד. פאנדר לא תהיה אחראית בכל צורה שהיא לנזק או הפסד שיגרמו משימוש במאמר/ראיון זה, אם יגרמו, ואינה מתחייבת כי שימוש במידע זה עשוי ליצור רווחים בידי המשתמש.

[הצעה לניהול תיקים](#)



מקום ראשון!

אלפא ביתא (4A) מניית כללי
מקום ראשון בקטגוריה מניית כללי

תשואה 14.49%

בן המס' 1517-31.8.2017

יועצי השקעות לחצו למידע נוסף <