יעוץ למיליונים

כיצד לבנות עסק מבוסס מומחיות של 7 ספרות בשיטת המאיץ



למי המדריך הזה מיועד?

אם אתם מומחים, יועצים או נותני שירותים ואתם סובלים מאחת או יותר מהבעיות הבאות...

- **חוסר יציבות בהכנסות...** עליות ומורדות הגורמות לחוסר ביטחון כלכלי...
- מגייסים לקוחות שאתם לא רוצים או מעריכים כי אתם חייבים .
- **חוששים לגבות מחירים גבוהים** יותר בגלל התחרות.
- אתם סומכים על הפניות מפה לאוזן, אין לכם דרך אמינה לגייס לקוחות חדשים (כן, ניסיתם פרסום כזה או אחר אבל זה לא עבד)...
- אתם **לא מממשים את הפוטנציאל האמיתי שלכם** – המקצועי והכלכלי.



קוראים לי אבינועם שחר ואני מכיר את כל הבעיות והאתגרים האלה כי אני הייתי שם. אחרי יותר מ-10 שנים שאני בדיוק כמוכם מוכר את המומחיות שלי, אני רוצה להציג לכם במדריך הקצר הזה את השיטה שפיתחתי איתה הכנסתי לעסק שלי **יותר ממיליון שקלים בכל אחת משלוש השנים האחרונות.**

מי אני ולמה כדאי להקשיב לי?



נעים מאוד, קוראים לי אבינועם שחר.
זו רשימה קצרה של ההישגים שלי...

- נסיון של 14 שנים בתחום השיווק הדיגיטלי.
- 36 מאמרים פרי עטי פורסמו באמצעי התקשורת.
- אני והצוות שלי הגדלנו את המכירות של לקוחותינו בסכום מצטבר של 300 מיליון שקלים
- הספר 'שיווק בלי בולשיט' נמכר במעל 4,000 עותקים.
- מרצה בנושאי שיווק ומכירות בלשכת המסחר ומעו"ף.

לקוחות (רשימה חלקית)

מתן ייעוץ משכנתאות | בונוס אשראי מהיר לקבלנים ויזמים | MOTOROLA | Pet Buy | מכללת מגמות | פלגות | דיסקונט





אבינועם שחר

כיצד לבנות עסק מבוסס מומחיות של 7 ספרות

המאיץ

ברוכים הבאים לשיטת "המאיץ"



מה השיטה הזו תעשה עבורכם?

- הופכת את העסק להרבה יותר **פשוט ורווחי** עם שירות אחד, הצעת ליבה אחת ללקוח הטוב ביותר.
- הופכת לידים קרים להזדמנויות בהם אנשים רוצים לשמוע אתכם ומשריינים זמן ביומן כדי לדבר איתכם... **לא עוד שיחות סרק או תופסת טלפונים...**
- ממסמסת משפטים כמו "אני צריך לחשוב על זה..." או "עכשיו זה לא הזמן המתאים..." לפני שבכלל דיברתם עם המתעניינים.
- **מזרזת את תהליך סגירת העסקאות במאות אחוזים**.

מרכיב #1 - הצעה של 7 ספרות



הצעה של 7 ספרות היא הצעה המתומחרת בסכום איתו <u>לא צריך</u> <u>הרבה לקוחות</u> כדי להגיע לעסק מבוסס מומחיות עם הכנסה של מיליון ₪ וצפונה בשנה

איך הצעה של 7 ספרות צריכה להיראות?

- צריכה להיות מכוונת <u>לכאב אחד ספציפי</u> של סוג לקוח אחד.
- משקפת למתעניין **נתיב ברור** להגשמת המטרות שלו.
- צריכה לכלול עד 4 מרכיבים ולא יותר (**מורכבות לא תורמת אלא גורעת**).
- היא כל כך טובה שניתן לגבות עבורה <u>מינימום שבין 7,000 ל-10,000 ₪.</u>
- היא מסוגלת להוות את הבסיס לפעילות של עסק למשך שנים.

מרכיב #2 - מחולל הזדמנויות



בדיוק כמו מפעל מזון בו בצד אחד נכנסת עגבנייה שלמה לא מעובדת ובצד השני יוצא רוטב פסטה ארוז ומוכן למכירה. כך מחולל ההזדמנויות הופך ליד קר לאדם המשריין זמן ביומן כדי לשמוע אתכם.

כיצד מחולל ההזדמנויות עובד?

- מרגע שהליד (פניה) מתקבל פעולת השיווק רק מתחילה לא נגמרת.
- במהלך של 14-45 ימים המתעניין נחשף לשלל **מסרים מדויקים לכאב שלו בכל פלטפורמה** בה הוא מסתובב ברשת.
- עוד לפני השיחה אתכם המתעניין כבר רואה מה הן היכולות המקצועיות, התוצאות שהשגתם עבור לקוחות דומים, השיטה שאיתה אתם עובדים.
- מתעניין משריין זמן לשיחה טלפונית וממלא שאלון ביוזמתו. **לא עוד שיחות סרק עם אנשים שלא מכירים אתכם** ולא יודעים מה תוכלו לעשות עבורם.

מרכיב #3 - תאוצת מכירות



תאוצת מכירות מתרחשת כשמפסיקים לנסות לשכנע את המתעניין לקנות מאיתנו ומתחילים לתת מענה לפער בין המציאות העכשווית שלו לבין העתיד שהוא רוצה

כיצד תאוצת המכירות נראית?

- אין צורך בתסריטי שיחה, מענה להתנגדויות או כל מיני שטיקים של מכירות רק לשאול שאלות לגבי הפער של המתעניין.
- כל הכסף בעולם תמיד נמצא בפער בין הגירסא הנוכחית לבין הגירסא העתידית שהמתעניין רוצה.
- <u>עלינו לברר מהו הפער הזה באמצעות שאלות ולהראות כיצד עבודה משותפת תביא את המתעניין לגירסא העתידית</u>
- מתעניין משריין זמן לשיחה טלפונית וממלא שאלון ביוזמתו. לא עוד שיחות סרק עם אנשים שלא מכירים אתכם ולא יודעים מה תוכלו לעשות עבורם.

כך נוצר אפקט "המאיץ"



שלושת המרכיבים: הצעה של 7 ספרות, מחולל ההזדמנויות ותאוצת המכירות מייצרים תגובת שרשרת לצמיחה מאסיבית בעסק

מה קורה כשאתם מיישמים את שיטת המאיץ?

1. בגלל שאתם נותנים מענה לכאב אחד מאוד משמעותי של הלקוחות **אתם מייצרים קשר עמוק יותר**. קשר שמייצר לכם יותר המלצות ופותח עוד דלתות לשיתופי פעולה ועוד הזדמנויות.
2. **המסר שלכם מגיע למספר גדול יותר של אנשים** ויוצר חיבור חזק יותר עם הקהל הזה. אתם לא רק משיגים יותר לקוחות אלא בונים קהילה "על הדרך".
3. **אתם מגדילים את כמות המכירות והרווחיות בעסק.** בזכות הרווחיות הגבוהה יש לכם אפשרות להשקיע יותר כסף בעסק אבל גם להוציא כסף מהעסק.

תוצאות





חגית רמז דמתי הכפילה את המכירות וקצת יותר (106,843 ₪ בחודש אחד)



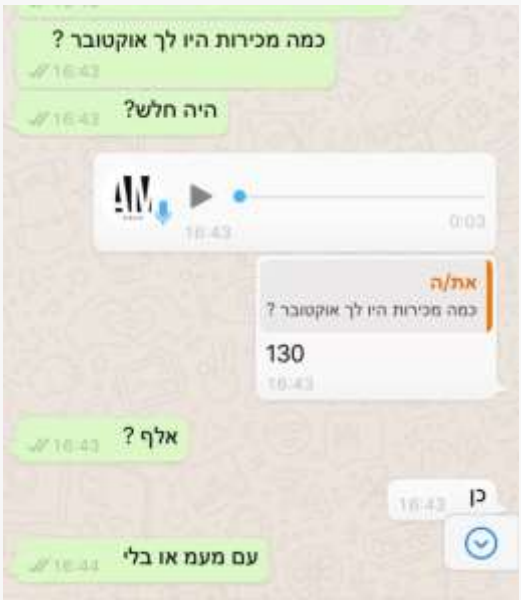
אסף ליבוביץ' איש דיגיטל סגר 100K בשלושה חודשים

תוצאות





ליאת גפן – יועצת עסקית השיגה עסקאות , 30,000 ₪ בשעה אחת



אלון שמס יועץ עסקי סגר 130,000 ₪ בחודש אחד



אבינועם שחר
כיצד לבנות עסק מבוסס מומחיות של 7 ספרות
המאיץ

תוצאות





שימי רף מנחה סדנאות מעל 20,000 ₪ ב-4 ימים בקמפיין





לינה דוכובני – מומחית לטיפולי אסתטיקה ממחוזר שנתי של של 1 מיליון ל-4 מיליון

אבינועם שחר

כיצד לבנות עסק מבוסס מומחיות של 7 ספרות

המאיץ

תוצאות



"העבודה עם אבינועם הובילה לגידול ישיר של מאות אלפי שקלים במחזורים החודשיים".

מאיר ברק
"הלוחש למניות" – בעלים מכללת מגמות



"התוצאות פנטסטיות. על כל שקל שאנחנו משקיעים בפרסום אנחנו מקבלים 7 בחזרה".

גיל אורלי
מנטור ליצירת ביטחון כלכלי



"בחודשיים האחרונים יש לנו גידול של 30% במכירות".

ד"ר יונה ברק
מרפאת פוריות לגבר

מוכנים לצמיחה מהירה?



אם אתם מעוניינים ליישם את השיטה בעסק שלכם ומעוניינים בעזרה שלי יש לכם שתי אפשריות:

1. ניתן להגיש מעומדות **לעבודה אישית איתי** – על ידי לחיצה כאן

2. להירשם להדרכה המלאה על השיטה (וובינר): "**מומחה עני או מומחה עשיר: איך תבנה עסק מבוסס מומחיות של 7 ספרות עם שיטת המאיץ**". – להרשמה לחץ כאן

להצלחה האדירה שלכם,
אבינועם שחר

