ב"ה‬

‬

**USP - unique selling proposition‬‬**

**הצעת מכר ייחודית‬**

‬

בשוק התחרותי עסקים רבים לא מצליחים לשרוד בתום שנתם‬ הראשונה

‬ישנה חשיבות חיונית למושג USP ‬‬

המושג מסמל את הערך הייחודי והנבדל של העסק או הארגון ממתחריו.‬‬‬‬

כאשר לעסק ישנו ייחודיות בולטת ,‬ העסק יהיה פחות רגיש לשינויי מחיר ‬‬

ויוכל‬ לתמחר את שירותיו ומוצריו במחיר גבוה יותר.‬‬‬

לפיכך ,‬יש חשיבות רבה לבצע פעולות אסטרטגיות ‬‬

במטרה לבסס את מותג‬ העסק ולחזק את ייחודיותו ותרומתו ללקוח על בסיס קבוע.‬‬‬

על הצעת המכר להיות ייחודית, ‬משמעותית ורלוונטית.‬‬‬‬

זה בעצם מה שמבהיר להם למה לקנות דווקא ממך.‬‬‬‬

**איך יוצרים ”? “USP‬‬**‬‬

יש 2‬סוגים:‬‬‬‬‬

1. ‬‬ USP לעסק חדש מבוסס אווטאר עם בעיה ספציפית‬‬‬
2. USP לעסק שיש ניסיון וסמכות מבוסס עובדות‬‬

‬

**שאלות USP ‬‬**‬

**שלב 1‬‬**‬‬

אם אני (הלקוח אווטאר) ,‬למה שאבחר ב(‬שירות או המוצר שלך)?‬‬‬‬

השלם את החסר‬‬

אם אני\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_‬ למה שאבחר ב\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?‬‬

(יכול להיות שיש לך יותר מלקוח אוואטר אחד לכן חשוב שתענה על השאלה לפי כמות האווטארים זה שווה את המאמץ ‬)‬

**דוגמאות:‬‬**‬‬

▪ אם אני סטודנט עמוס במטלות ודרישות למה שאבחר במשקה האנרגיה‬ אינדיגו?‬‬

▪ אם אני בעל עסק ששונא להתעסק במטלות משרדיות וסובל מבלגן‬‬

אדמיניסטרטיבי‬ בעסק למה שאבחר בשירותי המשרד של עדי?‬

▪ אם אני שכיר ששונא את העבודה שלו ורוצה לעשות הכנסה מהצד כדי‬‬

שאוכל יום אחד להשתחרר לחופשי ולהיות הבוס של עצמי למה‬ שאבחר בקורס ?‬של דמיאן ויעקב‬‬‬‬

▪ אם אני בעל עסק שמשווק באינטרנט אבל לא מצליח כמו שקיוויתי ואין‬ לי מושג למה ‬‬‬

למה לי לקחת ניהול סושיאל ?

**שלב 2‬‬**‬

כתוב לפחות 10‬׳נקודות משיכה׳ של המוצר או השירות שלך‬‬‬

באמצעות מענה על השאלות שלהלן :‬‬‬‬

▪ מהם ההיבטים ה״מיוחדים״ של המוצר או השירות שלי?‬‬

▪ מהן הסיבות שאנשים בוחרים בי או במוצר שלי?‬‬

▪ מה במוצר או בשירות שלי גורם הנאה ללקוחות?‬‬

▪ מה במוצר או בשירות שלי גורם לו להצליח?‬‬

▪ מהן התועלות שאני הכי גאה בהן?‬‬

▪ מה אנשים לא יודעים על המוצר או השירות שלי?‬‬

.1‬‬‬‬

מה ההיבטים המיוחדים של המוצר?‬שירות שלך/‬‬

.2‬‬‬‬

מה הסיבות שאנשים בוחרים במוצר?‬שירות שלך/‬‬‬

.3‬‬‬‬

מה במוצר/שירות שלך גורם הנאה ללקוחות?‬

.4‬‬‬‬

מה במוצר?‬שירות שלך גורם לו לעבוד/‬‬‬

.5‬‬‬‬

מה הן התועלות שאתה הכי גאה בהן?‬‬

.6‬‬‬‬

מה אנשים לא יודעים על המוצר שלך?‬‬

‬

**סיכום בדיקת הUSP**‬

‬

כעת יש לדרג כל אחת מנקודות המשיכה מ-0 עד-5 מבחינת ‬כח משיכה וייחודיות

| תשובה | עד כמה זה מושך | עד כמה ייחודי לי? | הכפלת נקו' המשיכה בייחודיות‬ |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |