



סודות הכלכלה ההתנהגותית בדרך למוניטיזציה מעולה!

למדו להשפיע, להניע ולהוביל לפעולה תוך שימוש בכלים מעולמות הפסיכולוגיה והכלכלה ההתנהגותית.

בואו לגלות מהן המוטיבציות המניעות אותנו כבני אדם ולחשוף את הקשר בין לבין אסטרטגיות מוניטיזציה אפקטיבית!

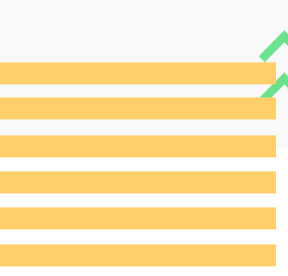
הנכם מוזמנים לסדנה בת שני מפגשים, במהלכם נלמד לעומק ונתרגל כלים ומיומנויות מעולם התנהגות הצרכנים, תהליכי קבלת החלטות והפסיכולוגיה החברתית בתהליכי רכישה באונליין בכלל, ובמוניטיזציה וגיימינג בפרט.

במהלך המפגשים נלמד ונבחן מגוון דרכים מוכחות להשפעה והנעה לפעולה במוניטיזציה, ובכללן 10 הטיות קוגניטיביות בתהליכי קבלת החלטות, ההנעה לקניה וההשפעה על מכירה. בין היתר נעמיק ב-"חוק הפיתוי" (The decoy effect), "שנאת ההפסד" (Loss Aversion), אפקט העדר (Bandwagon Effect) ועוד. בנוסף, נעמוד על אסטרטגיות תמחור והנעה להגדלת מכירות (Upsale Strategies).

סדנה זו הינה סדנה חווייתית ומעשית, אשר תשלב מתן כלים וידע, לצד מתן במה ומקום ליישום הפרקטיקות הנלמדות בשטח בסימולציות וניתוחים. הסדנה תשלב מגוון תרגילים, התנסויות, עבודה אישית וקבוצתית, אשר יהפכו את חווית הלימוד והתרגול למהנה ובלתי נשכחת.

בסדנה זו נעסוק בנושאים הבאים:

- 01 נכיר את מנגנוני קבלת החלטות לפי "טייס" ו"טייס אוטומטי".
- 02 נלמד ובין הטיות חשיבה קוגניטיביות (היורסטיקות) המשפיעות על תהליכי קבלת החלטות והרכישה.
- 03 נכיר וננישם כלים מעקרונות, או "נכיר כלים ליישום מעקרונות הכלכלה ההתנהגותית באון לין ובגיימינג.
- 04 ניחשף לאסטרטגיות תמחור והנעה להגדלת מכירות במוניטיזציה מוצלחת (Upsale Strategies).



לפרטים נוספים והזמנות צרו קשר עכשיו!

Mash.
Advancing Talents



The Secrets of Behavioral Economics for Outstanding Monetization

Learn to influence, motivate and lead to action using tools from the worlds of psychology and behavioral economics.

In this exceptional two-session workshop, we'll deep dive into the world of consumer behavior, decision-making processes, and social psychology - in online purchasing processes in general, and in monetization and gaming in particular.

During the sessions, we will study and examine a variety of proven ways to influence and motivate action in the monetization process, including 10 cognitive biases relating to decision-making, purchasing motivation, and effecting sales. Among other things, we will delve into the decoy effect, loss aversion, the bandwagon effect, etc. In addition, we will discuss pricing and motivation strategies for increasing sales (upsale strategies).

"The Secrets of Behavioral Economics" workshop is an experiential and practical program that combines theory, practice, and application of principles through simulations and monetization case studies. [TL4]



In this workshop, we'll cover:

- 01 Get to know the "Pilot" and "Autopilot" decision-making mechanisms.
- 02 Prominent cognitive biases: Understanding the heuristics which motivate us in purchasing processes and monetization.
- 03 The use of the principles of online behavioral economics and gaming.
- 04 Upsale Strategies and their implementation in successful monetization.

For additional information please contact us today

