



"מוצרים דיגיטליים מהווים כיום את אחד מהכוחות שמניעים תהליכי מיתוג, שיווק ומכירה במגזר העסקי"

צילום: איל צהר



ורד ארליך ואורית כהן, בעלות ויקונספט, מסייעות לבעלי עסקים לקדם את העסק, באמצעות פיתוח מוצרים דיגיטליים | הן שמות דגש על שלושה מוצרים: המדריך הדיגיטלי, הוובינר וקורס און ליין - ומסבירות כיצד המוצרים הללו מועילים גם לבעל העסק וגם ללקוחות מאת סחיו כהן

ב

עולם של היום, מוצרים דיגיטליים מהווים חלק מפעילותו של כל עסק המחשיב עצמו מתקדם. לדברי ורד ארליך ואורית כהן, בעלות חברת ויקונספט, המסייעות לבעלי עסקים לקדם את העסק שלהם באמצעות פיתוח מוצרים דיגיטליים, "כל בעל עסק חייב להגדיר את הזהות הדיגיטלית שלו, ולהיערך לפעילות בזירה העסקית המודרנית. כמעט כל מוצר או שירות פיזי מכיל גם מרכיב דיגיטלי". לדברי השתיים, "הטכנולוגיות הדיגיטליות משרתות הן את הלקוח והן את בעל העסק. ללקוח יש יותר מידע, יותר יכולת השוואה, יותר כוח, ואילו לבעל העסק יש יותר אופציות להגיע ללקוחות

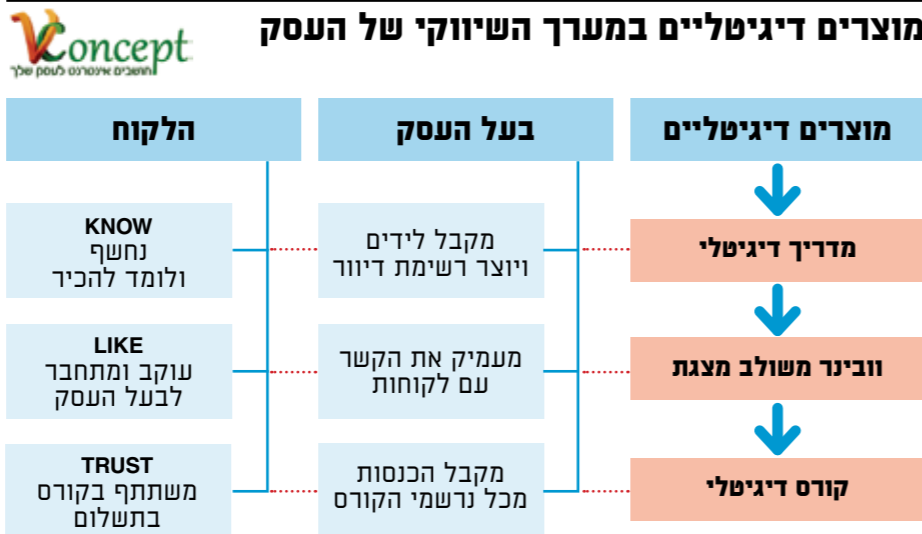
מסבירים מלווים באלמנטים ויזואליים, או סרטונים אינפורמטיביים, המהווים יחד הסבר כולל ומשלים לנושא או תחום מסוים". מהגדרה זו, נגזרת קשת רחבה של מוצרים דיגיטליים, ביניהם פוסטים, סרטונים, מצגות, ווובינרים, מדריכים דיגיטליים וקורסים און-ליין. "המוצרים הדיגיטליים בנויים נדבך על נדבך, כך שכל מוצר ייתן ערך נוסף ומשלים ללקוח". ורד ואורית שמות דגש על שלושה מוצרים דיגיטליים שחשובים לעסק: "הראשון הוא מדריך דיגיטלי, המהווה אוסף של עמודי תוכן, המספקים מידע טקסטואלי וויזואלי בעל ערך ללקוח הפוטנציאלי. השני הוא וובינר משולב מצגת. מדובר בפלטפורמה להעברת הרצאה און-ליין, שבה ייחשפו המשתתפים לתהליכים ופתרונות שמציע בעל העסק, כדי

"מוצרים דיגיטליים משנים את המשוואה של זמן שווה כסף ומוסיפים לה ממד של ידע שווה כסף. בהקשר זה, השקעה חד-פעמית בפיתוח מוצר דיגיטלי, יכולה להניב רווחים רב-פעמיים במכירתו למספר בלתי מוגבל של לקוחות"

פוטנציאליים המצויים ברשת. המוצרים הדיגיטליים מהווים את אחד מהכוחות רבי-העוצמה שמניעים תהליכי מיתוג, שיווק ומכירה במגזר העסקי, כך שכדאי להשקיע בהם להגדלת הכנסות העסק". בויקונספט מגדירים: "מוצרים דיגיטליים הם אוסף של פריטי מידע, המבוססים על טקסטים

להגשים את יעדי לקוחותיו". "המוצר השלישי", אשר מהווה לדעת כהן וארליך את גולת הכותרת, "הוא קורס דיגיטלי און-ליין". לדבריהן, "קורס מורכב משיעורים המוצגים ברשת ומספקים תוכן מקצועי ללקוחות, המבקשים ללמוד בזמן ובמקום הנוחים להם".

מוצרים דיגיטליים במערך השיווקי של העסק



© כל הזכויות שמורות לויקונספט

לתפיסתן של ורד ואורית מויקונספט, "יצירת קורס דיגיטלי היא תורה שלמה". כאן נכנסת מומחיותן. מנסיונן הן מספרות, "החוכמה היא לתת את הדעת לשני היבטים: פיתוח הקורס בהיבט של מבנה ותוכן, ושיווק הקורס כך שיוביל למכירתו". השקעה חד-פעמית בפיתוח קורס יכולה להניב רווחים רב-פעמיים במכירתו למספר בלתי מוגבל של לקוחות. כאשר לערך המוסף של מוצרים דיגיטליים לעסק, מציגות ורד ואורית מויקונספט, כמה ממדים.

חשיפה ומיתוג. מוצרים דיגיטליים מהווים פלטפורמה למיצוב בעל העסק כמומחה בתחומו, ולבידולו ממתחריו. לקוחות פוטנציאליים הנחשפים למוצרים מתרשמים מהידע, מהניסיון, מהתוכן המקצועי, ומבינים שמדובר באוטוריטה.

השגת לידים. המדריך הדיגיטלי והוובינר מוצעים ללקוחות פוטנציאליים, המתעניינים בתחום של בעל העסק, בתמורה להשאת פרטים. כך ניתן לחזור לאותם לקוחות עם הצעות רלוונטיות.

הגדלת הרווחים. מוצרים דיגיטליים מאפשרים הגדלת מקורות ההכנסה של העסק.

הכנסה עקיפה: בעל עסק שמשקיע במדריך דיגיטלי או וובינר - מגדיל את הסיכוי שלקוחות פוטנציאליים יתרשמו ממקצועיותו, יצרו קשר ויהפכו בהמשך ללקוחות משלמים.

הכנסה ישירה: בעל עסק שמפתח קורס דיגיטלי יוכל לקבל עבורו תשלום מלקוחותיו, ובכך להגדיל את רווחיו.

מוצרים דיגיטליים משנים את המשוואה של זמן = כסף ומוסיפים לה ממד של ידע = כסף. בהקשר זה, בדומה לנאמר לגבי הקורסים, השקעה חד-פעמית בפיתוח מוצר דיגיטלי יכולה להניב רווחים רב-פעמיים.

בשיווקם של מוצרים דיגיטליים יש להקפיד על הבניית משפך שיווקי יעיל, על פי העיקרון של Know → Like → trust.

בשלב ראשון הלקוחות ייחשפו לעסק באמצעות המדריך הדיגיטלי - Know בשלב שני יתחברו לבעל העסק באמצעות הוובינר - Like

לבסוף, יפתחו אמון שיוביל לרכישת הקורס - Trust לסיכום, מוצרים דיגיטליים על מגוון סוגיהם מהווים מקור חיוני לביסוס מערך אינטרנטי מובנה, שיתרום באופן אפקטיבי לשיווק העסק.

שם החברה: ויקונספט | **תחום התמחות:** פיתוח אתרים ומוצרים דיגיטליים | **טלפון:** 054-5445499 - **052-3375743** | **אתר אינטרנט:** vconcept.co.il | **אימייל:** info@vconcept.co.il