כנס עסקי הכי פרקטי של 2019 (שונה מכל מה שהכרת)

או

סוף סוף! הם עושים כנס, יש!

אז מה כל כך שונה בכנס הזה מכל כנס אחר ששמעת עליו?

הכל!

בשנים האחרונות ארטיום וחיים שברו המון מוסכמות במרחב הדיגיטלי הישראלי.

לקחו פרוייקטים קשים לשיווק ושברו שיאי הכנסות שחלקם אף אחד עדיין לא הצליח לשבור, ורבים מנסים :)

ממש לפני חודש הריצו פרוייקט בחודש של חגים (פסח ויום עצמאות) שהכניס למעלה מ-1.2 מיליון ויצר רווח של למעלה מ-40% אחרי כל ההוצאות.

מדובר במוצר מאוד קשה לשיווק בנישה נורא תחרותית שלכאורה אין בה מקום לשחקנים חדשים.

קולגות שלהם הזהירו אותם שהם עושים טעות ועלולים לחוות כישלון מוחץ בפרוייקט הזה.

במיוחד שהמוצר שנכנסו איתו לשוק יקר משמעותית מ-90% מהמתחרים.

מה שהם לא ידעו, שיש להם אסטרטגיה שתבדל אותם מכל המתחרים ותגרום ללקוחות לבחור דווקא בהם על פני כל שאר המתחרים שנמצאים בנישה הזאת.

התוצאה?

הכפילו את אחוז ההמרה שנחשב מעולה בתקופה הזאת במוצרים יותר זולים מהמוצר שלהם!

זה לא הפרוייקט היחיד שהם בידלו בעזרת האסטרטגיה הזאת.

בתחילת חודש יוני הריצו פרוייקט צדדי נוסף שבשבוע הראשון של הטסטים הגיע לרווח של 3,000₪.

אולי הסכום לא נראה גדול, אבל מה שיפה כאן שהפרוייקט רץ באופן אוטומטי לגמרי, ללא התערבות אנושית כלל.

ב-9.7 הם הולכים להראות לך מה בדיוק עשו בפרוייקטים הללו ואיך כל אחד יכול ליישם את האסטרטגיה הזאת בעסק שלו באופן מיידי!

איפה?

זה יקרה בכנס פרונטלי שיתקיים ברמת גן, מתחם הבורסא (בית דורון).

הכנס הזה שונה באופן דרמטי מכל כנס שנכחת בו אי פעם כי זה יותר מפת דרכים פרקטית ומדוייקת שלקוחה מתוך העסקים שלהם, מאשר כנס תיאורטי מסורתי.

והכל טרי וחם מהתנור שעובד עכשיו בחודשים 5-6.2019 ולא משהו שעבד לפני שנתיים והיום כבר לא עובד.

הינה רק חלק קטן ממה שיהיה בכנס ומה זה יכול לעשות לעסק שלך:

[+] איך להיכנס לשוק שורץ כרישים, לעקוף אותם בסיבוב ולהפוך לבחירה טבעית בעיני הלקוחות שלך

[+] שינוי זווית קטן שהם עשו לשיטה חרושה שכולם במרחב הדיגיטלי הישראלי משתמשים בה, שהעלה את הערך הנתפס של המוצר בעיניי הלקוחות וגרם למתעניינים לסמוך עליהם הרבה יותר מהמתחרים

[+] סט עקרונות עתיקים שעבדו לפני 100 שנים ויעבדו בעוד 200 שנים שגורמים לקמפיינים שלהם להגיע לרווחיות גבוהה פעם אחר פעם בנישות שונות

[+] איך הצליחו להחדיר מוצר משמעותית יותר יקר מ 90% מהמתחרים בשוק בלי להציג אף עדות על המוצר שלהם?

[+] כיצד השתמשו בעיקרון פסיכולוגי עתיק שמוטמע עמוק בתתמודע שלנו כדי ליצור הסתערות של הלקוחות לעבר הקופות? הם הצליחו להגיע ל 303,600₪ בשעתיים בלבד (חיים וארטיום למדו את זה מחברת האפל הגדולה והתאימו לשוק שלנו)

[+] איך הצליחו להביא לידים איכותיים עם טלפון אמיתי ומאומת ב 6₪ בלבד מפרסום בפייסבוק (למיטב ידיעתי אף אחד בישראל לא השתמש בטריק הזה עד היום)

[+] מה גרם ללקוחות שהמוצר שלהם לא התאים להם והם החליטו לא לרכוש אותו להגיד להם תודה ולהפנות אליהם את החברים שלהם שכן רכשו את המוצר?

וזה רק על קצה המזלג מכל השפע שישפכו עליך בכנס!

אם סוף, סוף בא לך להבין מה באמת עובד היום בעסקים בכלל ובדיגיטל בפרט, אז אני מחכה לפגוש אותך בכנס - ״דיגיטליזציה לביזנס״.

אני גם אהיה שם!

קליק אחד כאן יעביר אותך לעמוד עם כל הפרטים על הכנס, שם גם ניתן לשריין מקום<==