

**חמשת הסודות  
שיעזרו לך  
להגדיל את המכירות בעסק  
תרשום את הפרטים שלך עכשיו למטה  
ואני אחשוף בפניך את 5 החוקים שעזרו לי  
להכפיל את מספר הלקוחות בעסק!**



חמשת הסודות שיעזרו לך להגדיל את המכירות בעסק  
מאת: דניאל ויחורב  
מהדורה אינטרנטית

לפרטים נוספים היכנסו ל:

[www.danielvihorev.com](http://www.danielvihorev.com)

הספר נכתב בלשון זכר מטעמי נוחות בלבד

@כל הזכויות שמורות לדניאל ויחורב

לפני זה הקדמה קצרה

זהו ספר פרקטי שיעזור לך להשיג יותר בפחות זמן בזכות הטכניקות הפרקטיות שתלמד כאן .

הכנתי כמה שאלות בשבילך לפני שתתחיל לכן  
בוא תענה קודם כל לעצמך בכנות בגלל שאני לא בוחן אותך :

(1) אתה משתמש באסטרטגיות מוכחות ?

(2) אתה פועל מתפיסת מציאות של לתת או לקבל ?

(3) אתה מתרגט קהל פוטנציאלי ?

(4) אתה משתמש בעקרונות פסיכולוגים כדי למכור ?

(5) אתה מעלה פוסט / 2 כל יום לעמוד הפייסבוק / אינסטגרם / אתר / מייל שלך ?

**חוק מספר 1 : אסטרטגיות מוכחות**

בעולם שלנו כל מה שאתה רוצה לעשות ,  
יש מישהו שעשה את זה לפניך !

ואוו איזה שוק חטפת בטח אה ?

כן , גם לי זה קרה ששמעתי את זה בגלל שרציתי ללמוד שיווק דיגיטלי  
ולהפוך למומחה .

הדבר שגיליתי הוא שיש מישהו שעשה את זה לפני  
וגם אתה יכול ללמוד ממנו למשל או בכל תחום אחר...

לכן תמצא את הבנאדם שיכול לקצר לך את הדרך  
בין אם אתה עוסק בשיווק , צילום , בניית אתרים , מכירות  
פרונטלי/דיגיטלי או כל עסק אחר שהוא דיגיטלי / פיזי .

יש מישהו שעשה אתה את זה במשך תקופה של 3, 4 שנים והוא יכול  
לעזור לך בתנאי שתיתן לו מה שהוא מחפש .

נגיד אחד המנטורים שלי , הוא זה שגילה לי את החוק הזה , כי כל דבר  
שאתה רוצה לעשות מישהו אחר עשה לפניך .

**חוק מספר 2 : המציאות שאתה פועל ממנה היא**  
**תמיד צריכה להיות שיש לך מלא מה לתת**

תפעל ממקום שיש לך תמיד כל-כך הרבה .

אתה מסופק שאתה תמיד רוצה לתת מעצמך לתחומים , אנשים , חברים

לקוחות סביבך בגלל שאף אחד  
לא יגיע לקנות ממך או מאנשי המכירות שלך  
אם אין לך מה לתת  
(אנשים לא קונים כי יש לנו פרצוף יפה...זה רק בנוס)

אם אנשים קונים משהו ממישהו אחר  
אז כואב להם ויש להם בעיה  
, בנוסף הם לא יכולים לפתור אותה בעצמם .

בגלל שהם תמיד חיים עם חוסר בדברים , לדוגמא :  
מי האדם שרוצה לקבל הכי הרבה בחברה שלנו ?

הומלס , מכיוון שהוא תמיד רוצה לקחת ממך עוד ועוד כסף  
ואין לו שום ערך לתת לך כי הוא תמיד רוצה רק לקבל .

## חוק מספר 3 : תתמקד רק בקהל שכבר מחפש את המוצרים שלך / שירות שלך

בחיים שלך אל תמכור לקהל שבכלל אין לו שום קשר למוצר שלך או כבר מחפש אותך ! (לדוגמא : סתם קהל כללי , בלי כיוון )

עוד סוגי קהלים שאסור לך למכור להם ? קהל שרוצה לקבל ממך קצת אדרנלין / מוטיבציה שגורמת לו להרגיש יותר טוב .

בגלל שהם שונאים את החיים שלהם , רבו או שמרגישים קצת חרא אז הם מחפשים סיפוק מייד מהסביבה כדי להרגיש טוב או "בסדר" .

תמכור לקהל שהוא באמת מתחבר אליך .

אליך האמיתי גם אם אתה שונה / מוזר / אחר אז הוא יגיע אליך כי הוא מתחבר אל מה שאתה מציג להם ובלי שתנסה לעשות עליהם הצגות או להיות מישהו שאתה לא כדי לרצות אותם .

יש קהל שכבר חם !

כבר מחפש את המוצר שלך !

כבר רוצה לקנות ממך !

אתה שואל מה נשאר לך לעשות ?

לגרום לקהל יעד הזה להגיע אליך , לקבל ערך שתכלס עשית ועזר לך ואתה מאמין שהוא יעזור גם ללקוח שלך

1. להעביר אותו לדף נחיתה עם המוצר שלך / שירות שלך .
2. לעלות איתו לשיחת סינון / אסטרטגיה .
3. לסלוק אותו בין אם זה מוצר דיגיטלי או פיזי בגלל שבנינו , חשוב שהעסק שלך ירוויח !

## חוק מספר 4 : קצת על התת-מודע

התת מודע הוא בעצם אחראי על

כל הפעולות שהמודע שלנו לא אחראי עליהם .

לדוגמא :

- אוגר את כל האמונות .
  - מייצר זיכרונות .
  - מייצר את הערכים .
  - אחראי על קליטת כל הפרסומות שאתה רואה ביום יום .
  - שלנו וגם כן אחראי על כל קליטת כל התחושות כמו : אהבה .
- התחושות שלא נקלטות על ידי חמשת החושים כמו אהבה ,

אהבה היא לא מורגשת במודע או סמוך למודע ,

גם כן לא מורגשת על ידי אף אחד מהחושים ,

אלא מורגשת במוח וגורמת לך להיות ב "היי" ,

כל זה קורה בתת-מודע ,

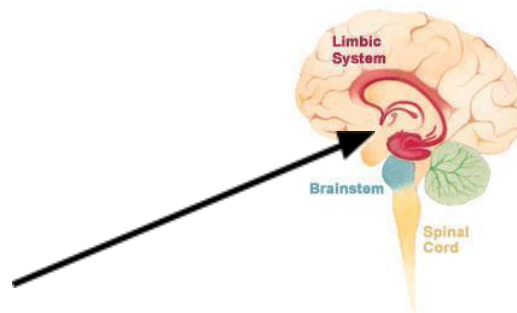
אבל הדבר הכי חזק שתת-מודע אחראי הוא כוח הדמיון  
שבעזרתו אתה יכול למכור כל דבר.

בדרך היחידה שלקוח יקנה ממך בשנייה הראשונה  
היא שהוא ידמיין את התוצאה שאתה רוצה למכור לו ...

שהוא רואה בדמיון את מה שהוא רוצה דברים נמכרים .

רק ככה אנחנו מעבירים את הרגש במודעה או  
במוצר שלנו זה הדבר שמוכר ברמה בינלאומית לכל תותחי השיווק

זה כוח הדמיון שאני מסביר עליו עכשיו .



### האמיגדלה (כפי שמוצג בתמונה)

(תורגם מיוונית) = שקד .  
היא מבנה דמוי שקד, המורכב מכ-13 גרעינים.

האמיגדלה נמצאת בעומק האונה הרקמתית  
התיכונה במוח של בעלי חוליות מורכבים, כולל האדם.

האמיגדלה מעורבת בתהליכי  
בקרה רגשיים (רגשות חזקים כמו לדוגמא : תאוות בצע וקנאה)  
בנוסף גם ביצירה של זיכרונות רגשיים.

שאחד מהם יעזור לך למכור פי 2 יותר  
ואתה רוצה להשתמש בו בבוקר ובנוסף ללקוחות שלך

מה זה ?  
אני מדבר על כוח הדמיון  
שמייצר אצלנו רגש אמיתי ,  
אחרי זה גם גורם לנו להאמין שאנחנו  
נמצאים סיטואציה שאנחנו מדמיינים לעצמנו.

בגלל שהתת מודע לא מבדיל בין מציאות לדמיון .

אתה המפורסם שכולם רצים אליו



המפורסמים בהתחלה נותנים הרבה מעצמים  
לאחר מכן שהם רוצים למכור משהו  
יש להם ערך גבוהה (יש להם סמכות, גם לך יש חיבור איתם).

כתוצאה מהסמכות שלהם  
אתה תקנה מוצר מסויים לעומת מוצר אחר!

ואתה תרכוש לפי המלצתם בגלל שהם מפורסמים (בעלי סמכות).

שאלת את עצמך פעם איך מפורסמים מושכים תשומת לב?  
הם תמיד מוכרים אתה תוצאה  
ופועלים מהעמיד שהם היו רוצים שיהיה.

איך להשתמש בכוח הדמיון לטובתך?  
כוח הדמיון זה כל כך מפגיז ומטורף שזה  
גורם ללקוח שלך לחוש את המוצר שלך עוד  
לפני שהוא קנה אותו בגלל שהחלק בתת-מודע שהסברתי עליו קודם.

אתה יכול להרגיש אותו קורה עכשיו וברגע זה, לא מאמין לי?

תנסה לדמיין את עצמך מרוויח \$ 10,000 בחודש  
וחי איפה שאתה רוצה  
עם מי שאתה רוצה ותתמקד בפרטים (חוש ריח / טעם / שמיעה / ראייה)

איך זה מרגיש?

פצצה.

התת מודע שלך יכול לגרום לדברים, לא אמיתיים להתרחש  
כמו לנסוע ברכב החלומות שלך (שלי למשל פורשה קרארה 911 2017).

או לצאת לדייט עם אשת החלומות שלך כמובן, נראה לך לא הגיוני?

תעצום את העיניים ותדמין את עצמך לפרטי פרטים...  
נוהג ברכב החלומות שלך כשאתה מתקדם לכיוון הרכב...

רגע לפני (הכניסה לרכב!)

אתה רואה רכב החלומות שלך , יפה מפואר שגורם לשכנים שלך לקננה ולכלל הבחורות להזיל ריר , שאתה נכנס אליו נכון !

לאחר מכן אתם מתיישב ומקליד את הקוד , מתניע את הרכב .

שומע את המנוע ,  
לאחר תחילת הנסיעה אתה  
מרגיש את השיער שלך עף ברוח נכון ?

ברור שכן !

כל זה המוח מסוגל !

איך אתה יכולים להשתמש בזה במכירות שלך את שואלים ובשיווק ?

אחת הדרכים לשלב את כוח הדימיון בקופי הוא:

במודעה שלכם בפייסבוק/יוטיוב/גוגל

שכאשר אדם רואה את המודעה שלך הוא פתאום קורא לדוגמא :

" תדמיין שאתה מרוויח 10,000 דולר בחודש "

נטפליקס עשו ככה בטריילר של " NARCOS " שמבוסס על הסיפור האמיתי של פבלו אקסובר , אחד מראשי הקארטל באמריקה (שווי הון 28 מיליארד \$\$\$) !

עכשיו נחזור לדבר עליך !

" תדמיין חי את החיים בתאילנד בלי לתת חשבון לאף אחד עם... אשת חלומותיך ואז

כשהוא מתחיל לדמיין את הדברים האלה זה מגביר לו את הכוח לקנות מכיוון שכאשר הוא רואה את הדברים בדמיון .

בראש שלו הוא מתחיל להאמין שזה

באמת קורה , כמו שוולט דיסני אמר :

"מי שמסוגל לחלום, מסוגל גם לבצע."

גם כן עוד אפשרות זה לשלב את כוח הדמיון  
בדף נחיתה ולרשום לו אם אתם

מוכרים מוצר כושר כלשהו למשל ,  
"תדמיין את הגוף שתמיד רצית ועכשיו כל זה אכן אפשרי"

לאחר מכן גם להוסיף תמונה של התוצאה שהוא רוצה לקבל .

גם כן תתנהג / תכתוב כאילו כבר מכרת לו ויש לו את התוצאה .

מה הכוונה ?

תכתוב בזמן הווה !

מה שנשאר לו לעשות זה לרכוש את המוצר שלך  
כדי להפוך את מה שבראש למציאות .

למשל אם אתה מקדמם מוצר למשחת שיניים אז

אתה יכולים לכתוב :

"אתה לא קונה כאן משחה .

אתה קונה שיניים לבנות שבזכותן תמשוך

את כל תשומת הלב אליך בלי שום מאמץ כמעט ."

חוץ מחיוך של אלוף וכלום מסתכלים עליך .

תדמיין את זה , תדמין את כל תשומת הלב שמגיעה אליך  
רק בגלל השיניים שיש לך .

מה שנשאר לך זה ללחוץ על הכפתור ולרכוש את המוצר "

גם כן תוסיף תמונה של התוצאה !

## **חוק מספר 5 : סמכות**

איך תכל'ס לבסס סמכות מהדיגיטל אתה שואל ?

אז במייל הראשון שאתם שולחים להם אתה כותב " אני הולך למכור לכם ברשימה שלי כל מייל או 2 מיילים ומי שלא טוב לו שיוריד את עצמו ! "

מכירים אותך בתור מומחה בתחום שהם באמת יכולים להגיע אליו ולהיעזר בו ?

ענית , יופי

בשבילך להרוויח כסף בהתחלה אתה חייב לעזור לאנשים חלק בחינם וחלק להוציא כסף על דברים וקורסים שיעזרו לך .

תעשה תכלס באופן פרקטי !

אם צריך תוציא כסף ואז תביא לקוחות כדי להרוויח עוד כסף ?!

מכיר את האלה שמזריקים בתחנה מרכזית הישנה של תל אביב ?

בשנת 2021 יש סוג חדש של "נרקומני מוטיבציה" שרק צופים בסרטונים ולא עושים כלום .

מה המעשים שהם עושים ?

צופים בסרטון כדי להרגיש טוב , לאחר מכן הולכים לישון או חוזרים לחברה שלהם בשכונה או לנטלפיקס שהם בתכלס ישארו איפה הם היו ואפילו יותר גרוע !

הם ישארו באותו מקום שהם נמצאים עכשיו , עד שיגיע גיל 30 , 40 אז יקבלו כאפה שהאישה תעזוב אותם תיקח להם את הבית , רכב , 2 מיליון שקל , תשאיר אותם מרוששים , יתמרמו שהם חיים בחרא .

אתה רוצה להיכנס לדיכאון כי אין לך תוצאות ?  
בטח ענית לא !

עכשיו תשאל את עצמך מה אתה עושה כדי להצליח להביא לקוחות ?

שיחות מכירה ?

פגישות ?

כתיבת תוכן ?

אבל שאני שואל אותך איזה פעולות שלך מביאות לך לקוחות משלמים.  
לאחר שתרשום לעצמך את התשובות ותהיה אמיתי ואוטונטי עם עצמך!

אתה תראה שחלק מהפעולות שאתה  
עושה ביום יום בכלל לא קשורות  
אל היעדים / מטרות שאתה רוצה להגיע אליהן !

עד כאן הייתי דניאל ויחורב .

## **אוקיי דניאל , אני רוצה עוד כלים ... איך ?**

לצערי, אין לי הרבה זמן פנוי, לכן אני לא יכול לקחת יותר מ-10 אנשים  
**לליווי אישי.**

אם תצליח להיות בעשרייה הזאת - מעולה, **נעבוד ביחד** על העסק שלך!

להזכירך, השיחה שלנו תהיה באונליין ותיקח כ-45 דקות.

## **"איך אני קובע שיחה ?"**

הקלק על הכפתור , תבחר את השעה שנוחה לך ואנחנו ניפגש לכוס  
קפה.

כן , דניאל אני רוצה  
לקבוע פגישה