ראש הטופס

תחתית הטופס

**מה ההבדל בין מאפיין / תכונה לתועלת**

עולם השיווק עובר תהפוכות הפוקוס היום הוא על התועלת ולא על המוצר עצמו, בעבר די בכך שהיה לך מוצר, ליד המוצר (רכב ) הצמדת דיילת בביקיני והמוצר נמכר, כיום השיח בעולם השיווק הוא סביב התועלת מהשימוש במוצר. הפוקוס עבר מתכונות המוצר לתועלת שתיווצר ללקוח כתוצאה מרכישת המוצר וכיצד יראו חייו כתוצאה מרכישת המוצר.

בעידן 5-8 שניות שהלקוח סורק את הדף שלנו את ההצעה השיווקית שלנו, אנחנו חייבים למקד בהסבר פשוט וממוקד מה יוצא לגולש כתוצאה מכך שירכוש את המוצר שלנו.

הנחת היסוד שכל לקוח שואל במוחו / בליבו "אני מה יוצא לי מזה?"

**מה ההבדל בין תכונה לתועלת?**

תכונה מדברת על מפרט על המאפיינים של המוצר. התכונה פונה להגיון של הלקו ואילו התועלת פונה אל הרגש, אל התוצאה, על החוויה שתיווצר כתוצאה מהשימוש במוצר.

אם אני בעל עסק לאופטיקה התיאור הסטנדרטי של בעל מכון לאופטיקה היה כזה:
טיפול: מהיר, מקצועי, לא יקר, אחריות, נוחות.

**בעולמו של הלקוח "אני מה יוצא לי מזה"**

**ההצגה העצמית של מכון האופטיקה בשפת התועלות תהייה כזו:**

הטיפול מסתיים מהר יותר משתיית קפה

יישאר לך כסף להזמין זוג משקפיים רזרביים

לא ידעו שיש לך עדשות

לא תסבול מדלקות או רגישויות בעיניים

לא תרגיש את העדשות בעיניים

מתיי לדעתך ההצגה משכנעת יותר?

כך יראה

|  |  |
| --- | --- |
| **תכונה** | **תועלת** |
| טיפול מהיר | הטיפול מסתיים מהר יותר משתיית קפה |
| לא יקר | יישאר לך כסף להזמין זוג משקפיים רזרבים |
| טיפול מקצועי | לא ידעו שיש לך עדשות |
| אחריות | לא תסבול מדלקות או רגישויות בעיניים  |
| נוחות  | לא תרגיש את העדשות בעיניים  |