

# האם אתם נראים כמו טסלה או כמו טובארו מה-80's?

החוש היחיד שעובד בשבריר השניה הראשון שלקוח מתיישב מולכם, בטרם פתחתם את הפה, כאשר במהלך כל הפגישה הוא ימשיך להצדיק לעצמו את אשר החליט.

בעודכם מנסים להסביר לו שאתם יוצאי דופן ועל כן מגיע לכם שראשית ישכור דווקא אתכם, ושנית ישלם לכם את אשר תבקשו, וזה, מקווה בשבילכם, בין הגבוהים בתחומכם, הוא אינו מאמין לכם, מבלי להבין מדוע. הוא נאבק, יש לו דיסונאנס. אלו הפגישות שעל פניו הכל הלך לפי הספר ומסיבה כלשהי לא נסגר. מהמרת שלתדמית שלכם היה קשר הדוק לעניין, וגם אם הצלחתם להתגבר על ההחלטה הראשונית שלו, בזכותם משאבי אנרגיה אדירים בלשכנע אותו אחרת, משאבים שיכלו להעלות אתכם על אוטוסטרדה של כימיה בין אישית מ-0 ל-100 קמ"ש ב-3.5 שניות, בדיוק כמו הטסלה.

שורה תחתונה, אתם שטח פרסום מהלך של ההבטחה השיווקית שלכם, ואם ההבטחה הזו טוענת שהנכם ייחודיים בנוף ושונים בעליל מהקולגות בתחומכם - תיראו בהתאם!!! העולם משתנה בקצב מסחרר, הטכנולוגיות מתקדמות, אנו חיים במדינות, בעולם ויזואלי מאי פעם. לנראות שלכם יש משמעות אדירה!

אז חברים, מי מכם שמזהה את עצמו בטור הזה ורוצה שינוי, תפנו אלי, נראה לי שאתם זקוקים לי, אתמול. מה אתם רוצים שהלקוח יחליט עליכם עם העיניים ברגע הראשון שהוא פוגש אתכם, או רואה אתכם ברחבי המדיה - טסלה פרפורמנס או טובארו מה-80's?

בקיצור, תתקדמו ל-2021 או תתלו את המפתחות. דברו איתי, מאיה.



אתם שטח פרסום מהלך של ההבטחה השיווקית שלכם - תיראו בהתאם צילום: מאיה חליבה אלון

הדבר הזה, קסם לי מאין כמוהו. חירות מוחלטת! המחיה... אבל זו לא הנקודה. מה הנקודה ומה הקשר לתדמית? אז זהו, יש לרכב הזה תדמית מאוד ברורה. החזות החדשנית והספורטיבית מבטיחה הבטחה של חוויה וערך שונים מאחרים וייחודיים לה, שהיא תעניק לנוהג בה. עכשיו, האם יש לכם את אותה התדמית? אתם, כן אתם, בעלי עסקים אשר יושבים בפגישה מול לקוח פוטנציאלי ומאוד חשוב עבורכם שהעסקה הזו תיסגר. אתם, שמבטיחים לאותו הלקוח ערך יוצא דופן, חדשנות מחשבתית, יצירתיות וגישה שונה מהקולגות בתחומכם, אתם שטוענים שאתם לא כמו כולם.

אני בטוחה שאכן יש לכם את זה, כמו לטסלה, אבל... האם אתם גם נראים כמו הייחוד הזה שהנכם טוענים שתביאו לשולחן? האם אתם נראים לא כמו כולם? כי אם אתם נראים העתק הדבק של העדר - הלקוח פשוט לא מאמין לכם כשאתם מנסים לומר לו שאתם לא. הנחת היסוד האנושית היא מאוד פשוטה. מה שנראה רגיל הוא כנראה רגיל, ומה שנראה מיוחד הוא כנראה מיוחד, וכל שנותר לכם זה רק לא לקלקל ולקיים את ההבטחה.

זו החלטה שמתקבלת עם העיניים, בדיוק כמו ההתאהבות שלכם ברכב. זה

מעו סיפור...  
ש כשבעלי בא אלי לפני כמה חודשים עם רעיון לקנות טסלה, לא הבנתי.

שנינו נוהגים על רכבים מעולים, מדוע להחליף?? מהון להון, כמה שבועות ומבול של טפטופים מאוחר יותר, מלווה במחקרים מעמיקים וסרטונים אינספור, כמיטב המסורת של הארגוניטיבלי שלצידך, המוכיחים לי עלות תועלת של חשמל מול דלק, הבנתי שתכל'ס היא מחזירה את ההשקעה בה, חשמל עולה שבריר מדלק. תוסיפו לזה את הערך האקולוגי וטוב, שכנעתם אותי מה שנקרא, היידה רכב חשמלי.

אבל מדוע דווקא היידה טסלה? באותו רגע ההחלטה מתקבלת אינטואיטיבית, טסלה איט איז, אנו מזמינים את הרכב וממשיכים בחיינו.

פאסט פורוורד 4 חודשים קדימה ואני מוצאת עצמי נוסעת לאסוף את הגברת מנמל אשדוד. כן, 200k ולא מביאים לך אותה הביתה, גם אני הרמתי גבה, אבל יאללה, טיול.

בעודי ממתנה שהרכב יטען נופל לי האסימון מדוע החלטתי "דווקא טסלה". כי בסרטונים שבעלי האכיל אותי, הוא מכיר את אשתי למופת יש לציין, היה משהו בולט שהטיל את הכף. הנראות העתידנית שלה הבטיחה חוויה חדשנית וההחלטה שלי התקבלה עם העיניים!

עכשיו, לדעתי הצנועה בלבד היא גם מקיימת את אותה הבטחה. מלא פיצ'רים נועזים מסרטי מדע בדיוני, כשהשובה שבהם מבחינתי הוא הפוטנציאל שלה להיות רכב אוטונומי לחלוטין. כלומר, לכשהרשויות יישרו קו עם הקידמה ויאשרו את הפונקציה, תמורת סכום לא סמלי בעליל תהיה לי האפשרות, וזה ה-דבר עבור אמא לארבעה, תודו - להכניס קואורדינטות למחשב הרכב ולשגר את הצאצאים לחברים, חוגים ושאר ירקות, אחרי שאיחלתי להם דרך צלחה, ולהתיישב לכתוב את הטור התורן לדה מרקר עם כוס קפה ביד. זה,

פייסי The Maya  
אינסטגרם @the.maya.image  
מאיה נוטקוביץ' - 3020968-054  
לינקדאין Maya Notkovitch