



ב. תכנון

א. ניתוח

**1. המסר**

מסר מרכזי ומסרים משניים, שימחישו לקהל היעד את היתרון והכדאיות של הצעת הערך

**2. קהל יעד**

מאפיינים, צרכים/נק' כאב, מניעים להחלטות, התנגדויות וחסמים, מיקום במסע לקוח

**1. המשימה**

מה המטרה? מה המדדים להצלחה? האם המשימה היא חלק ממהלך רחב יותר?

**2. הערוץ**

הערוצים והפורמטים המתאימים להעברת המסר

פיזי	אישי	המוני
דיגיטלי		

**4. המחיר**

מה המחירים הנלווים? (ממשיים או נתפסים)	מה המשאב שאנחנו מבקשים מקהל היעד?
--	-----------------------------------

**3. הצעת הערך**

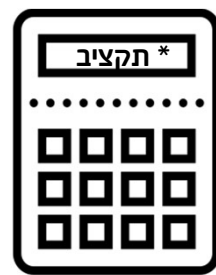
איך הפתרון שלנו יתן מענה לצורך של קהל היעד, מה האיכויות שלו, מה מבדל אותו מהחלופות?

**4. עיצוב**

איך המהלך יראה וישמע? תכנון מקיף

**3. תזמון**

מתי נכון להעביר את המסר ובאיזו תדירות?



5. מדידה



**5. המתחרים והבידול**

מה החסרונות היחסיים של הפתרון שלנו?	מה היתרונות היחסיים של הפתרון שלנו?	מה החלופות לפתרון שלנו?
-------------------------------------	-------------------------------------	-------------------------