לחצו להמלצות

לפרטים מרינה | 0547686738

למכור תחושה: האמנות שמאחורי החוויה

תכנון מסע לקוח ואורח דרך אוצרות, מיקרו-רגעים ומעורבות חושית



עבור מי ההרצאה מיועדת?

הנהלות ומנהלי שיווק במלונות בוטיק ורשתות אירוח, מותגי אופנה, ביוטי וקמעונאות פרימיום, מסעדות ומתחמי קולינריה, מנהלי מתחמי ספא ו-Wellness, מרכזי Longevity, קליניקות פרימיום לאסתטיקה ולייפסטייל.

על מה נדבר?

95% מהחלטות של אדם כמו רכישה מונעות מרגש – אז **למה רוב המותגים עדיין משקיעים** את כל התקציב **ב-5% הנותרים של ההיגיון**? שירות פונקציונלי מעולה כבר לא מייצר בידול.

בהרצאה חווייתית מרינה פוזנר חושפת כיצד הופכים ביקור, קנייה או שהות שגרתית למסע עוטף ובלתי נשכח. נלמד כיצד למפות את נקודות המגע הבלתי נראות – מהמפגש הראשוני והכניסה לחלל ועד לפרידה – ולרקום בהן טקסים חושיים שמורידים מגננות, מעוררים סקרנות ומייצרים נאמנות עמוקה.

מה תקבלו במפגש?

מיפוי ואיתור הזדמנויות סמויות לאורך מסע האורח והלקוח.
ממשתמש למשתתף: מתודולוגיה מעשית להפעלת האורח המקפיצה את רמת שביעות הרצון.
מחקרים ומקרי בוחן: דוגמאות חיות מעסקים ופרויקטים ייחודיים בארץ ובעולם.
מודל פעולה יישומי לאוצרות של חוויות ורגעים.

- הרצאת השראה לכנסים, הנהלות ופורומים מקצועיים (60 דק')
- הרצאת עומק כוללת טעימה מונחית וכיול חושים (90 דק')
- סדנת עומק יישומית- פיצוח ה-DNA החושי של המותג (3 ש' – חצי יום)