

לכודים - Hooked

איך יוצרים הרגלים בדיגיטל

שרון גרינברג



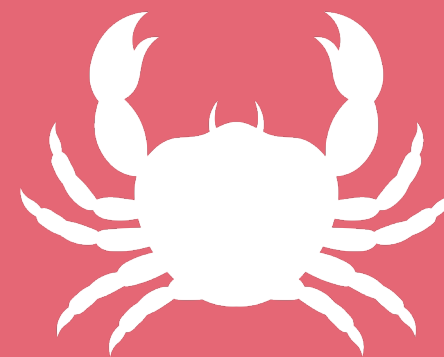
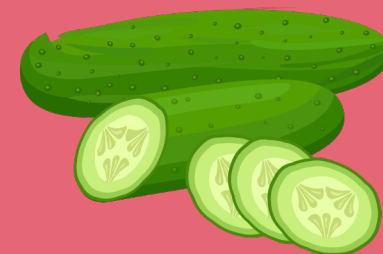
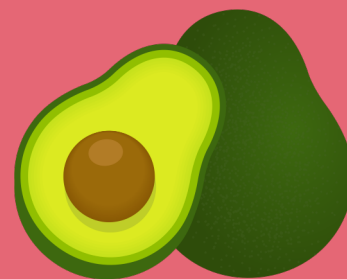
איך עובד מודל ה"דביקות" של פייסבוק, טוויטר, אינסטגרם?

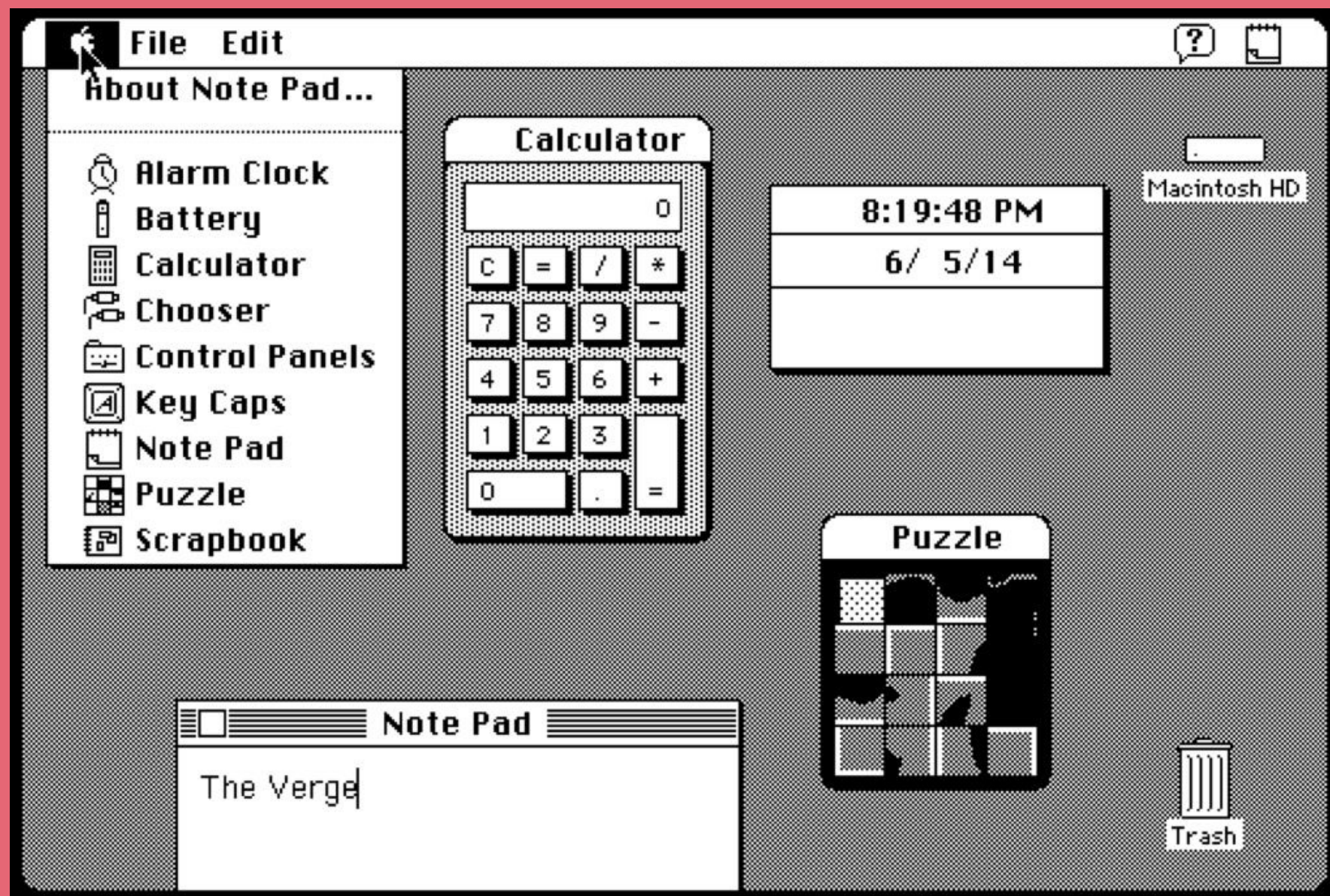


מה גורם לכם להיכנס אליה? לחזור אליה? להישאר?

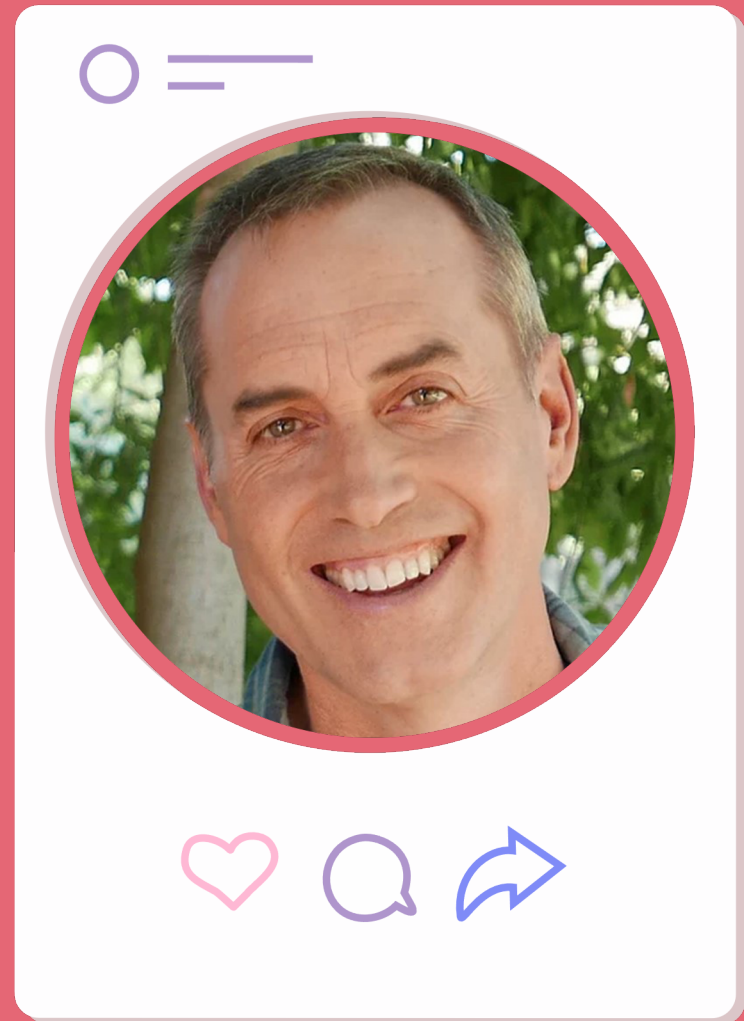






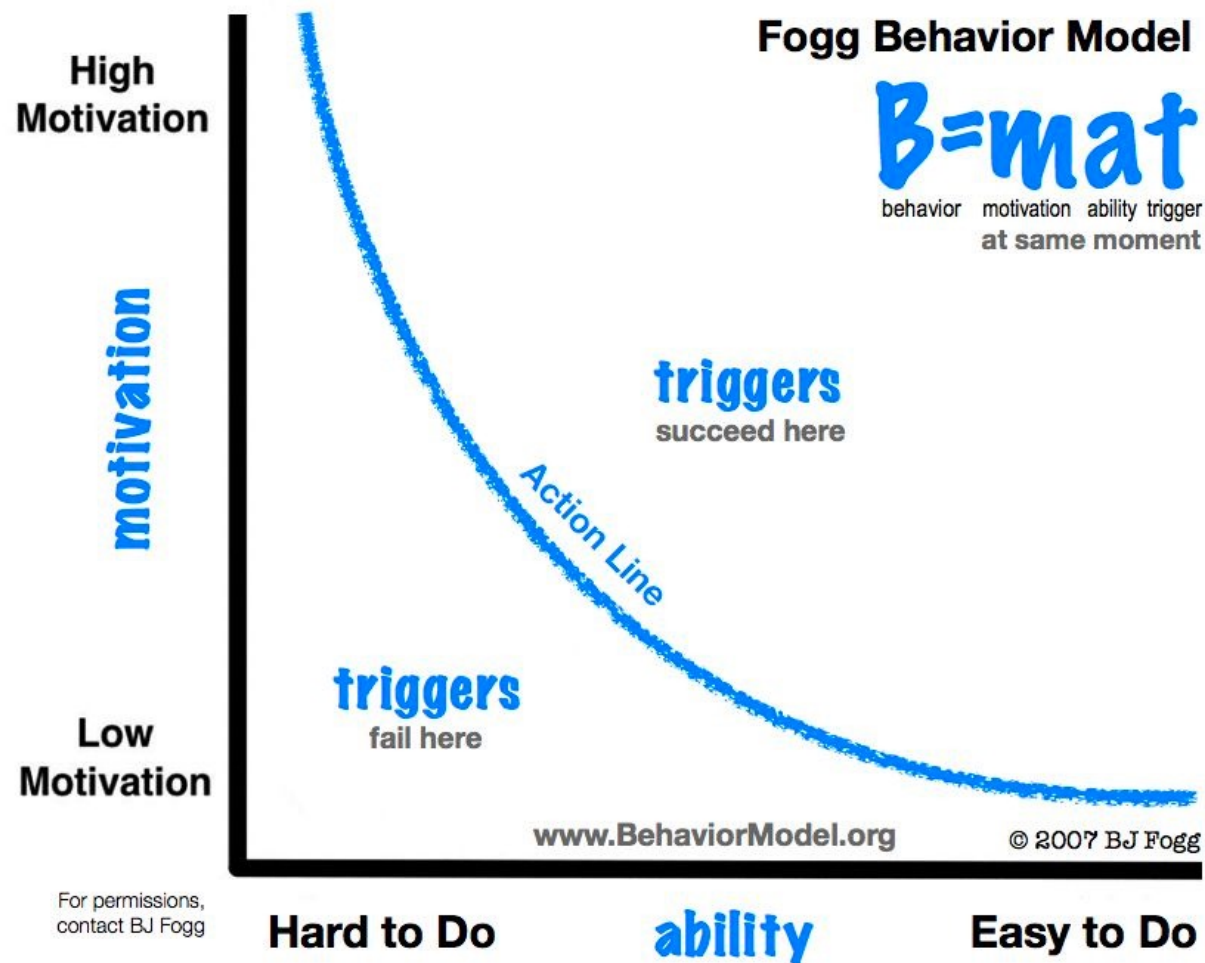


”
כאשר אדם נתקל בהתנהגות לא שגרתית,
שהוא לא מכיר והתרגל לבצע אותה באופן
יומיומי, הוא עלול לראות בה פעולה מסובכת,
מורכבת וקשה לביצוע. בני אדם **אוהבים**
לדבוק בפשטות, ולכן תמיד נצמדים **לפעולות**
שגרתיות ומוכרות היטב, שהתרגלו לבצע
במשך זמן רב. פעולות מוכרות וידועות כאלה
נחשבות לפשוטות, לעדיפות ולאהובות ביותר
ותמיד קשה להתנתק מהן ולאמץ במקומן משהו
חדש ולא מוכר”



BJ Fogg

מוטיבציה + יכולת + טריגר – יוצרת פעולה שמניעה להתנהגות



NATIONAL BESTSELLER

"A must-read for everyone who cares about driving customer engagement."

—ERIC RIES, author of *The Lean Startup*

HOOKED

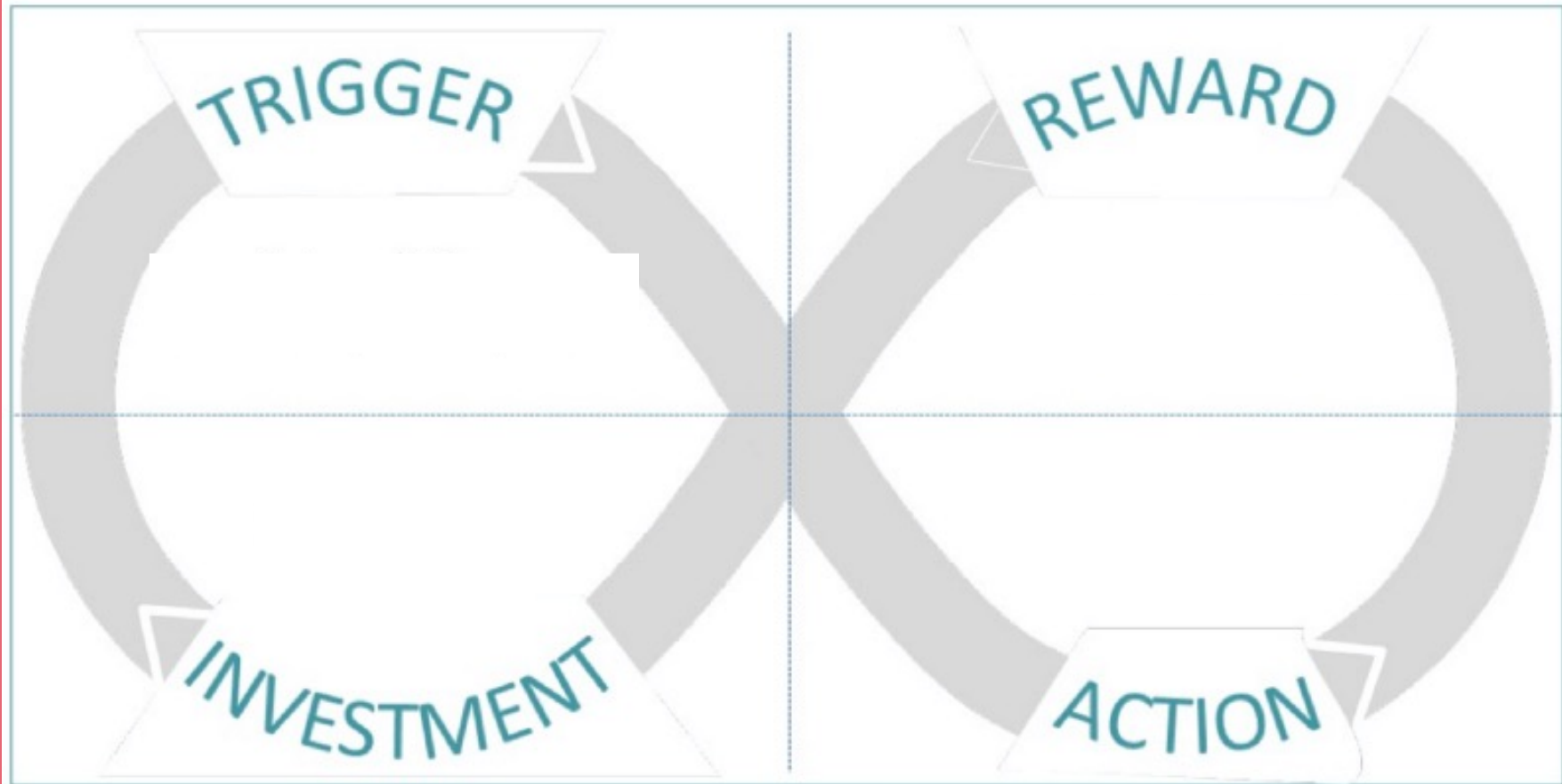


UPDATED
EDITION
FEATURING A NEW
CASE STUDY

How to Build
Habit-Forming Products

NIR EYAL

WITH RYAN HOOVER

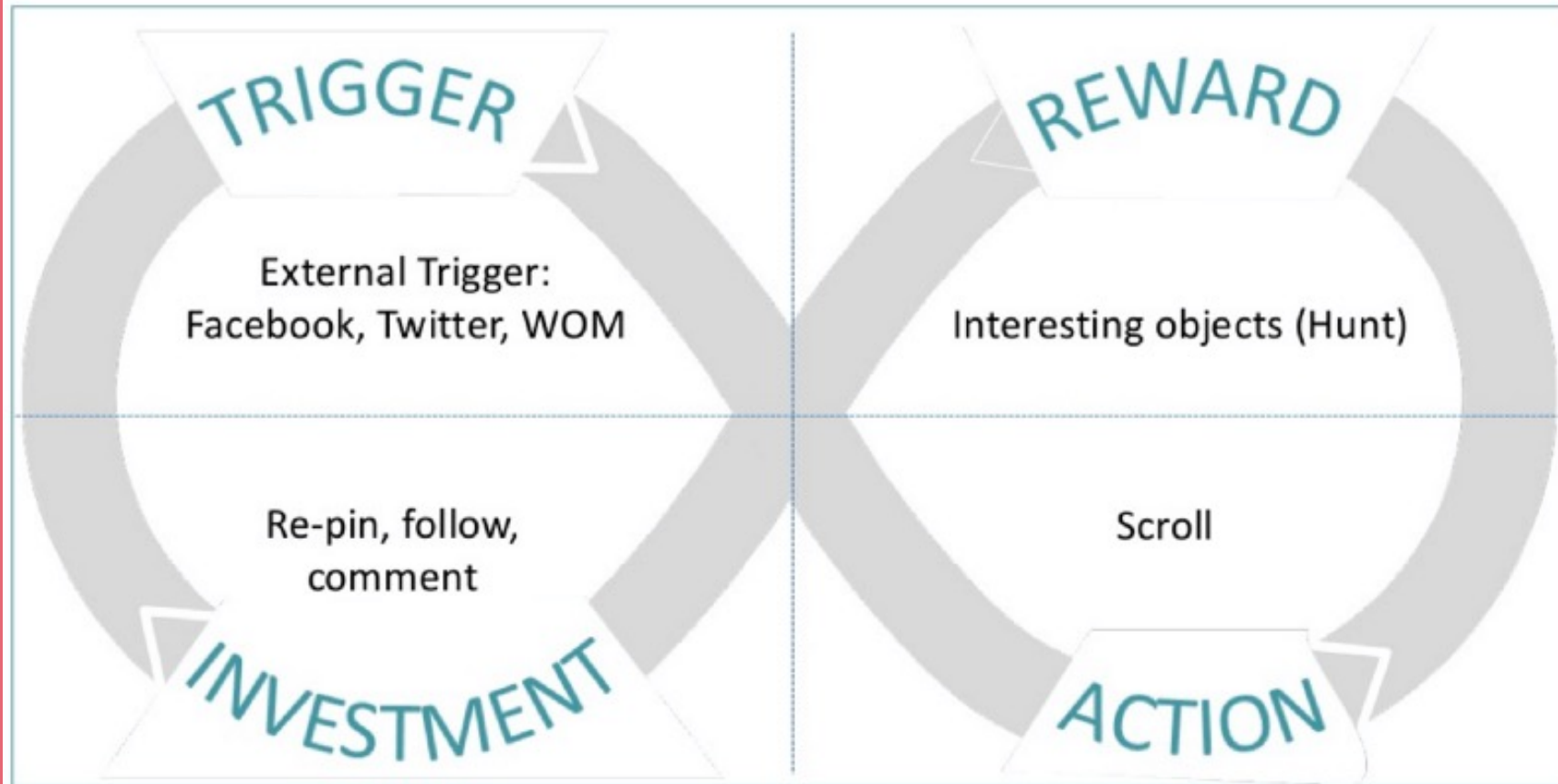




תנו המחשה למודל



The *Pinterest* Hook



Trigger

Hooked model

טריגר חיצוני - פרסומות, יחסי ציבור, הזמנה במייל



טריגר פנימי – תחושת שעמום



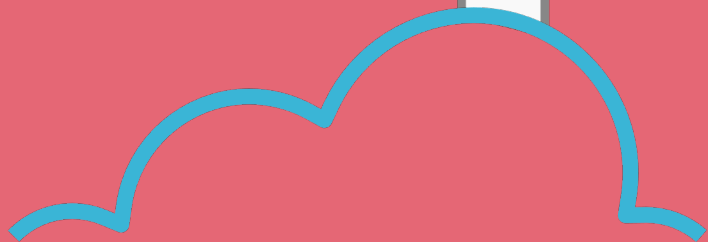
המטרה להפעיל טריגר חיצוני שבסופו של דבר יהפוך לטריגר פנימי



תנו דוגמה לטריגר פנימי



אם אתה רוצה לבנות משהו שיכול
לשפר את חייהם של אנשים, על ידי
שינוי ההתנהגות שלהם, אתה חייב
להבין מה הטריגר הפנימי שלהם



Action

Hooked model

פשוט ככל שניתן 

לזרום, מענג 

האתגר של החברה – לנטרל כמה שיותר צעדים מהתהליך ככל שניתן 

להפוך את הפעולה להרגל 

תנו לי דוגמה לפעולה שאתם עושים ברשת מבלי לחשוב שהפכה להרגל



Reward

Hooked model

ללאחר הפעולה המשתמש צריך גמול 

השוני מלולאת הפידבק הידועה – גמולים שונים 

גמולים משתנים כדי ללכוד את המשתמש לתוך מעגל יצור הרגל 

לא לתת למשתמש אפשרות לצפות את הגמול 

הפיד שהשתלט על הרשתות החברתיות

הוא דוגמה לגמולים משתנים



Investment

Hooked model

- ◇ בסוף התהליך – הזמן לבקש השקעה קטנה
- ◇ ההשקעה – שהמשתמש יעבוד/ ישקיע מעט ויטעין את המוצר בערך
- ◇ הופך אותך למשתמשים דביקים
- ◇ "אפקט איקאה"



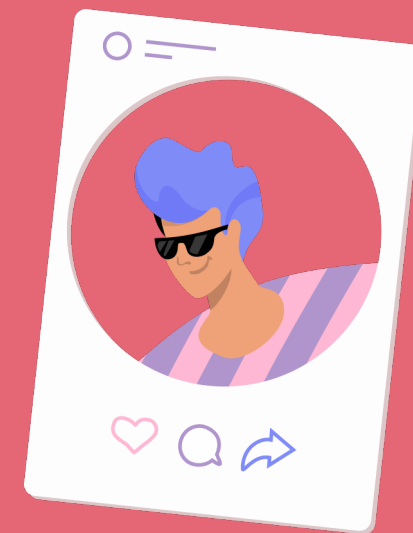
לסיכום



**דברים חדשניים
ומהפכניים זקוקים
למעטפת של דברים
מוכרים**



**אנשים לא רוצים משהו חדש
ולא מוכר לגמרי. הם רוצים
דרך מקורית שונה ומיוחדת
לבצע את המקובל והמוכר**



**הקליפורניה רול הציג בדרך
חדשה ושונה באמצעות שימוש
בחומרים מוכרים שסודרו
בדרך מקורית וייחודית**



למשוך, לחגמל, לקחת

ארבעת שלבי החובה של "שיטת Hook"
לאפליקציה ממכרת





אנשים לא רוצים משהו חדש ולא מוכר
לגמרי, הם רוצים שתמצאו דרך מקורית,
ייחודית ולא שגרתית להציע להם את מה
שהם כבר מכירים ואוהבים



חינוך זה לא שיווק
אנחנו צריכים ללמוד לשווק חינוך