

ФЕТИШИЗМ И УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ





ИЛИ

как влюбить
в свой продукт





Тамара Кулинович

- «Студии Сорокина и Кулинович»,
- совладелец SAAS продукта,
- совладелец «Skitapi.com»,
- школа SaleSolution.by,
- школа Businessresearch.by,
- исследователь,
- медицинский и социальный психолог




Как вызвать желание и привязать пользователя

1. Попадание в проблему.
 2. UX + UI
 3. ?
- 



Как вызвать желание и привязать пользователя

1. Попадание в проблему.
2. UX + UI
3. Геймификация.

A detailed botanical illustration featuring a variety of plants. In the top left, there are pink and purple flowers with heart-shaped leaves. In the bottom left, a large yellow flower with a dark red center is prominent. The top right shows green leaves and small red flowers. The bottom right features a large white flower with a pink center and green leaves. The central text is overlaid on a white background.

Угрозы геймификации

Гипермотивация



Закон оптимума мотивации Йоркса-Додсона

Гипермотивация



Закон оптимума мотивации Йоркса-Додсона

Угасание внутренней мотивации

I WORK FOR **MONEY**
IF YOU WANT LOYALTY...
GET A DOG!

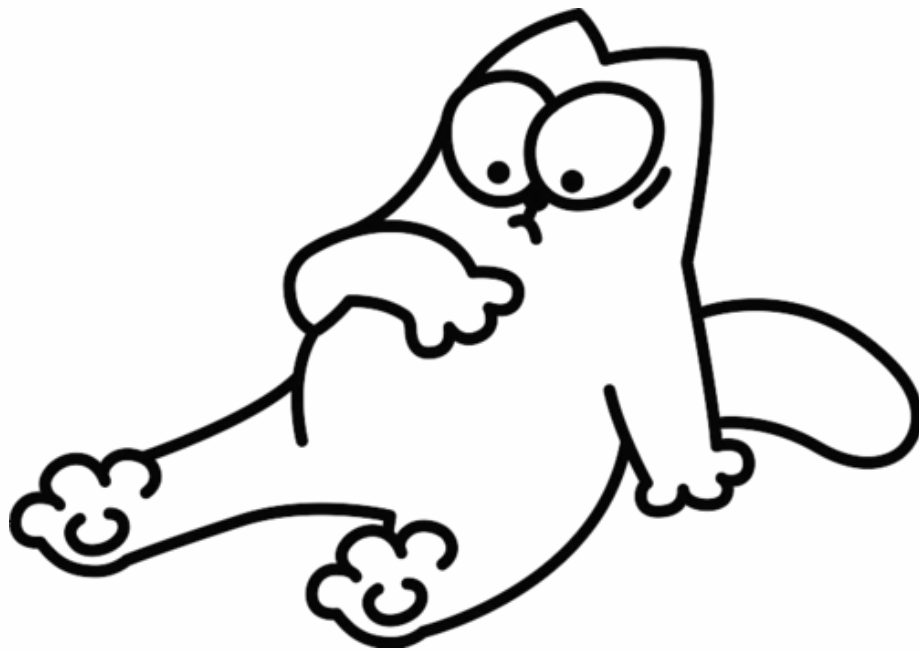


Закон сдвига мотива на цель А. Леонтьева

Угасание внутренней мотивации

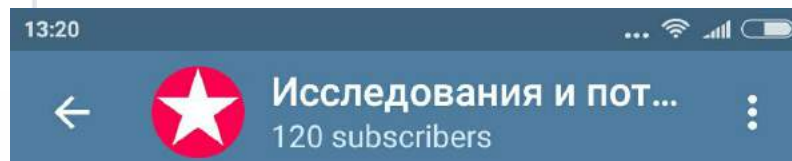
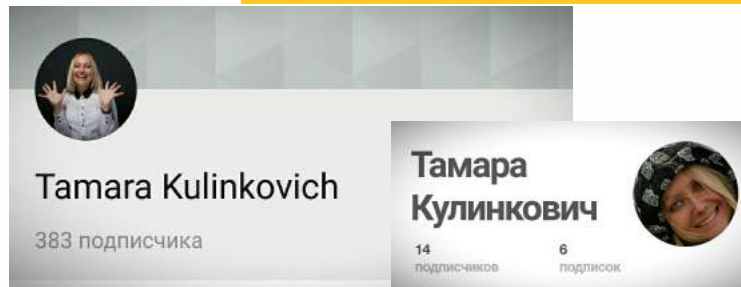
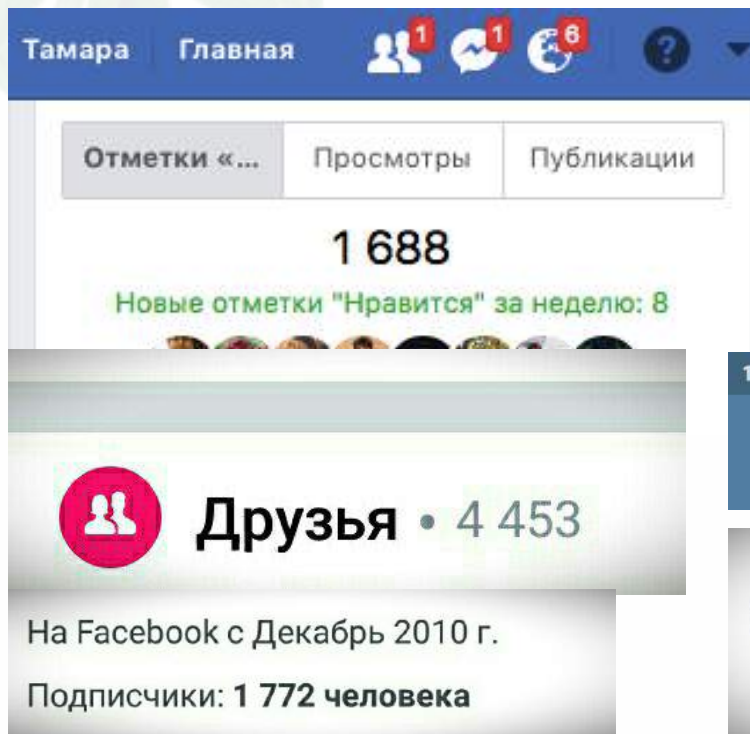


Адаптация



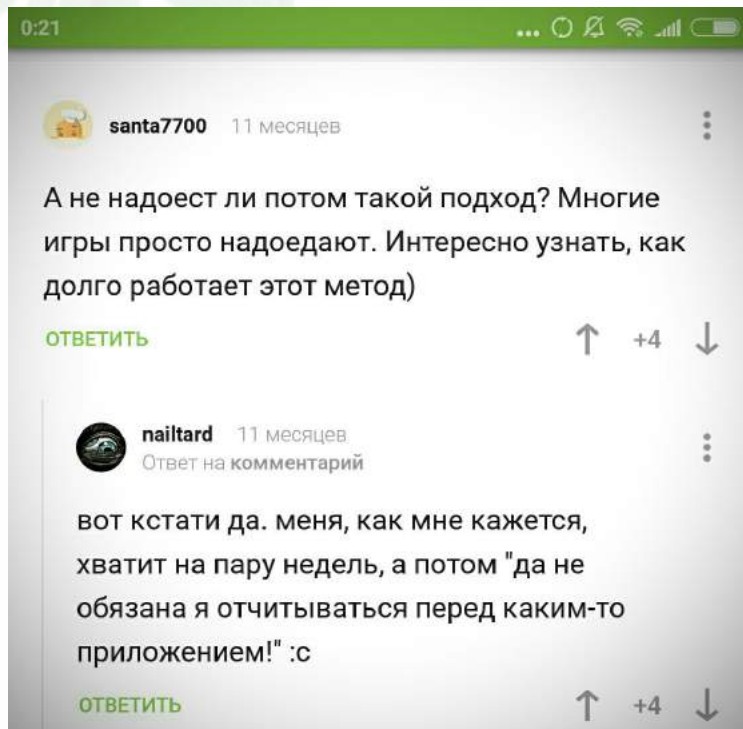
Повышение порогов восприимчивости

Адаптация



Повышение порогов восприимчивости

Адаптация



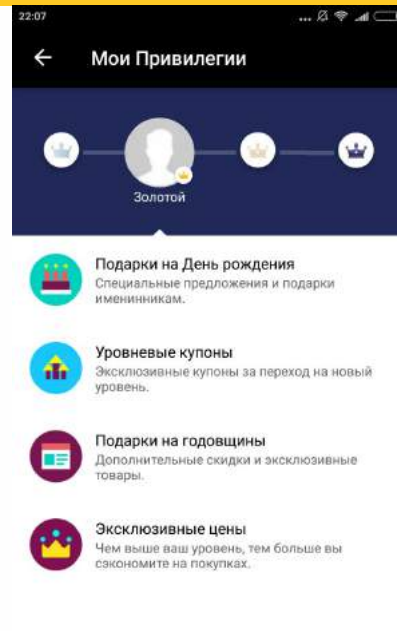
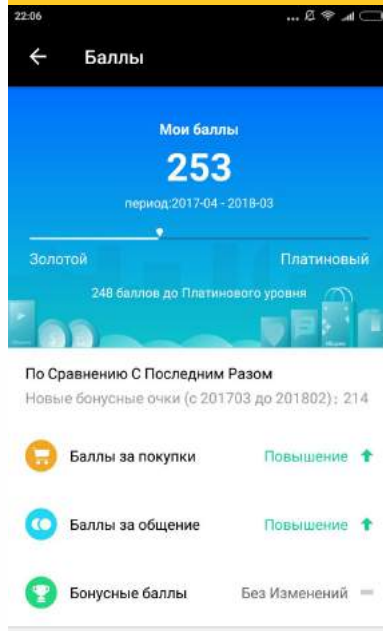
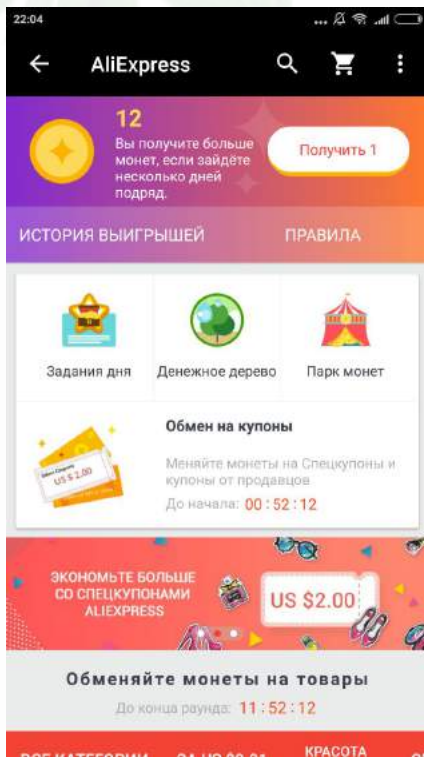
Повышение порогов восприимчивости

Сопоставление выгод и затрат















Теория мотивации успеха и избегания неудач Д. Аткинсона

Сопоставление выгод и затрат



Теория мотивации успеха и избегания неудач Д. Аткинсона

Наименование книги	Информация о книге	Автор	Рейтинг	Скачать	Рекомендовали
Команда					
Информация на клиента					
Корпоративность					
	"Управление жизненным циклом корпораций"	В течение многих лет Ицхак Адизес является настоящим гуру в области менеджмента. Он прославился как автор эксклюзивной и действенной методологии, которая существует для повышения эффективности и повышения производительности функций организаций.	И.Адизес	 Управление жизненным циклом корпорации Адизес И. 2007 -384с.djvu	Дмитрий Лейчик
	"Сегодня и завтра"	Генри Форд простыми словами учит повседневной жизни. Эти примеры – бесценный опыт моделей, которые придуманы, внедрены и работают. Простота анализа производственных, социальных, экономических и финансовых отношений наглядно доказывает жизненную важность основных идей Форда.	Генри Форд	 Сегодня и завтра. Форд Г..pdf	
	"Корпоративная религия: основные положения"	Данная книга посвящена самоценности и вере. Той вере, которая обеспечивает успех в бизнесе. Эта книга – попытка покончить с лишним воображением мышлением, которое мешает многим компаниям.	Йеспер Кунде	 Korporativnaya religiya.pdf	
	"От хорошего к великому"	Книга Дж. Коллинза - это своего рода энциклопедия удачного бизнеса. Причем автор не просто анализирует его. Он приглашает нас «совершить интеллектуальное путешествие, чтобы узнать, что превращает хорошее в великое».	Д.Коллинз	 От хорошего к великому (Книги Стокгольмской школы экономики) - 2006. Коллинз Дж..pdf	
	"Атлант расправил плечи" 1 часть трилогии	Интригующий роман - трилогия "Атлант расправил плечи" раскрывает суть политической, экономической и правовой системы государства США на примере жизни главных героев, которые как Атланты держат на своих плечах небосвод.	Айн Рэнд	 atlant_raspravil_plechi_kniga_2.pdf	Дмитрий Лейчик, Алена Панасенко
	"Кайдзен: ключ к успеху японских компаний"	Кайдзен — это постоянное стремление к совершенству всего, что мы делаем, воплощенное в	Масааки Иmai	 Ключ к успеху японских	Алена Панасенко

Подробная информация о книге

Мой рейтинг 

Комментарии

18.11.2013: Лейчик Дмитрий Иванович

Отличная книжка, позволяет лучше понять, что на самом деле происходит в компании сегодня и что вероятно случится завтра :)

Оставить комментарий

Отправить

Редактировать

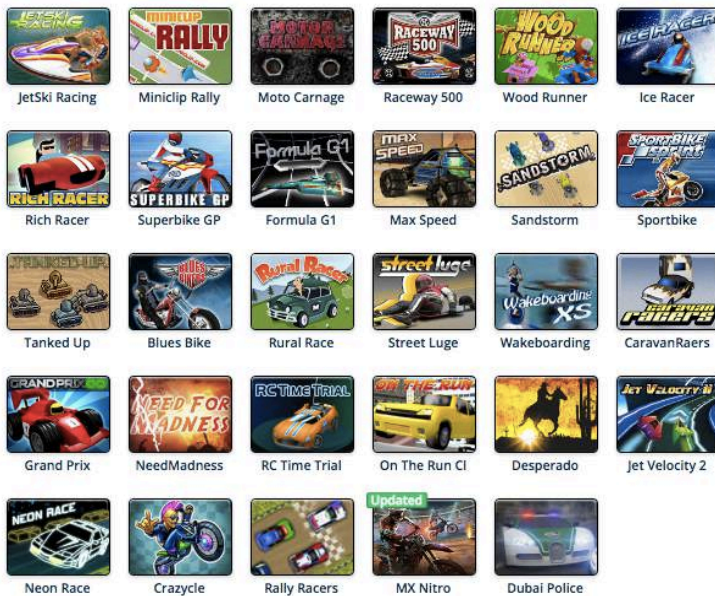
Новая книга

Манипуляция поощрением



Смотри, что я могу сделать с Павловым: как только я плюну - он начнет улыбаться и писать в блокноте.

Манипуляция поощрением



MINICLIP



Home



iPhone Games



Android Games



Blog

Сомнительная ценность награды



TOM FONDER



HAPPYJAR.COM

Теория ожиданий В. Врума

Сомнительная ценность награды

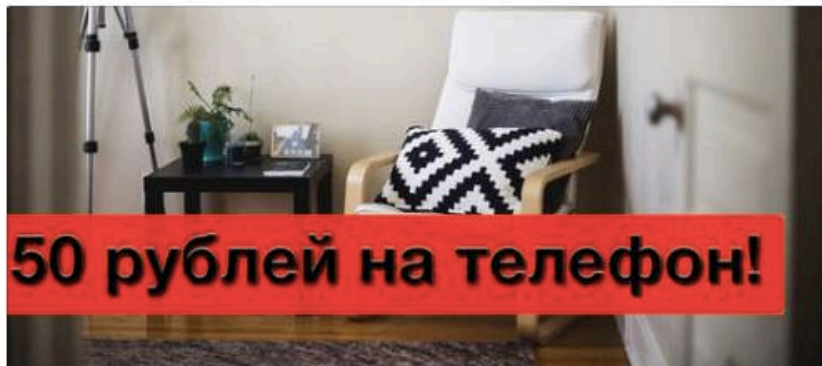


Опросы онлайн / платные опросы

2 авг 2017 в 18:56

Опрос для людей, покупающих недвижимость в новых домах

Поучаствуйте в исследовании и получите 50 рублей на телефон 📱📱



Пройти опрос прямо сейчас!

ttjaa.voluumtrk.com

Перейти

Сомнительная ценность награды

22:13



Позаботьтесь о друзьях!

Ваш друг получит возврат в размере 10%, а вы — US\$15

t0kuli86

Поделиться ссылкой

Ваши бонусы

Делитесь ссылками и зарабатывайте! Вот сколько вы уже получили:



US\$0

Заработано

US\$0

В обработке

US\$150

Макс.

Появились вопросы?

[Посмотреть, как это работает](#)



Скидки на поездки

Дарите друзьям скидки на поездки

Поделитесь с друзьями скидкой 30 ₽ на первую поездку с Uber.

[Как это работает](#)





Ваш пригласительный код


999j9e

[Копировать](#)

ПРИГЛАСИТЬ ДРУЗЕЙ



Как вызвать желание и привязать пользователя

1. Попадание в проблему.
 2. UX + UI
 3. Геймификация.
 4. Что-то еще.
- 



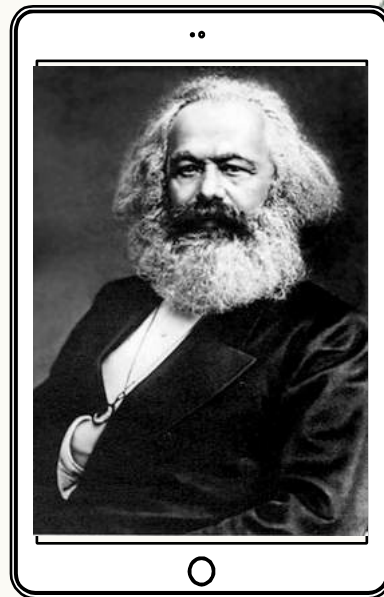
А что еще?


A detailed botanical illustration of various plants and flowers, including a large yellow hibiscus, a pink flower, a white flower, and several green leaves and stems, arranged around the central text.

ФЕТИШИЗМ

Товарный фетишизм

Процесс наделения
продуктов труда
сверхъестественными
свойствами, обусловленный
овеществлением
социальных отношений и
персонификацией вещей.



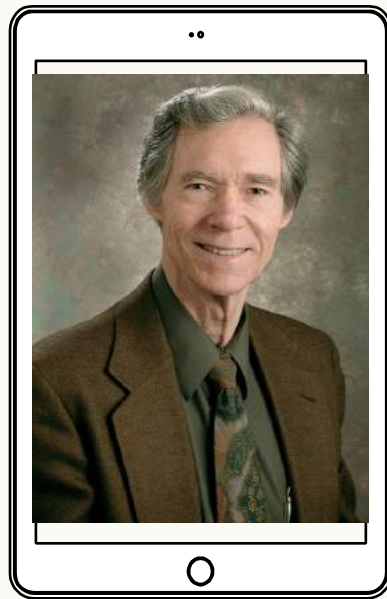


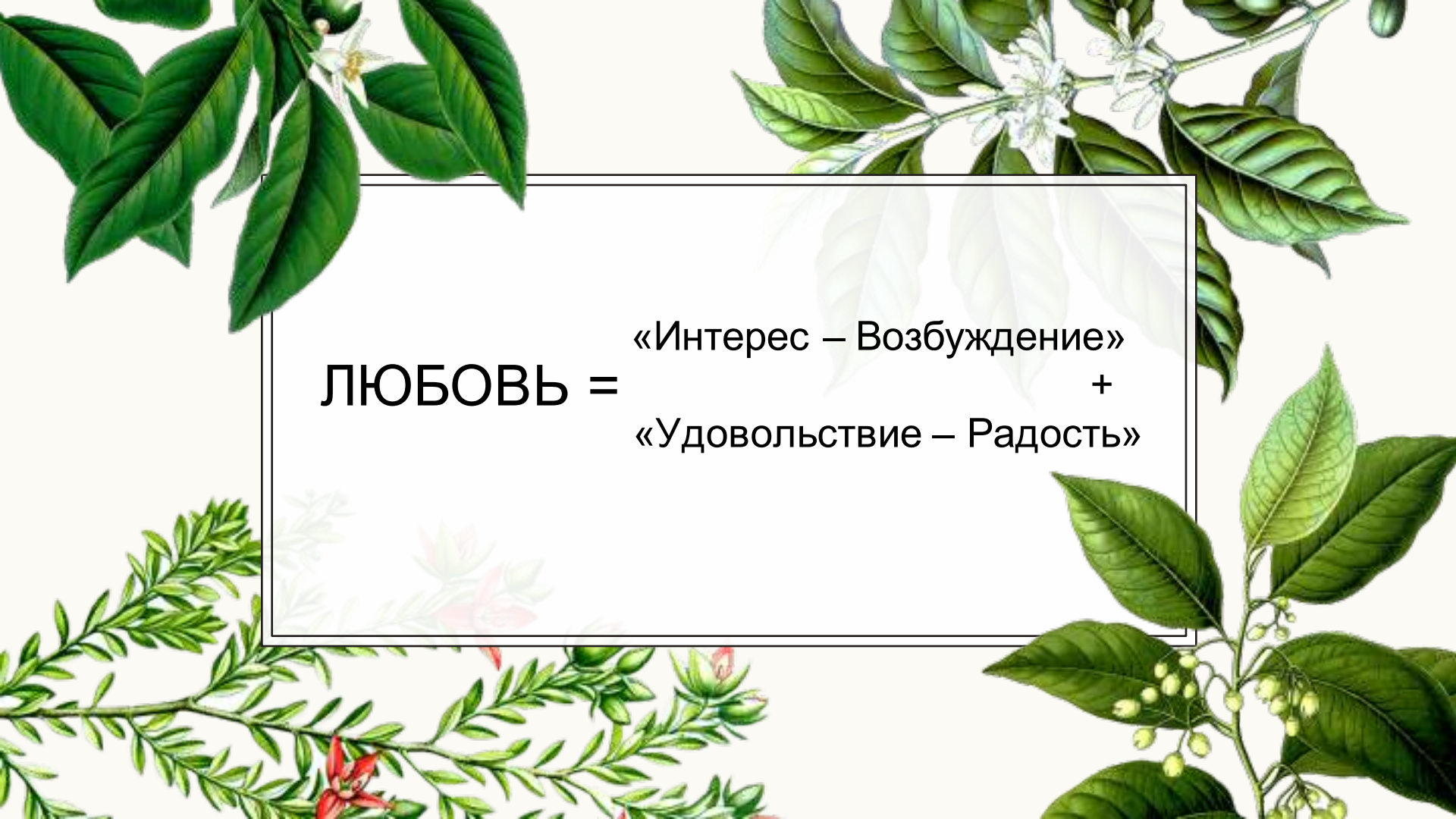
Почти безусловная
любовь



1978

Кэррол Изард





ЛЮБОВЬ = «Интерес – Возбуждение»
+
«Удовольствие – Радость»

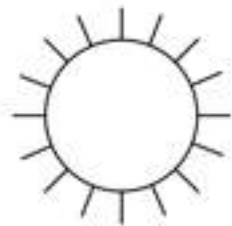


Как вызвать
удовольствие?



NEGATIVE TRENDS

Negative trends from the environment



POSITIVE TRENDS

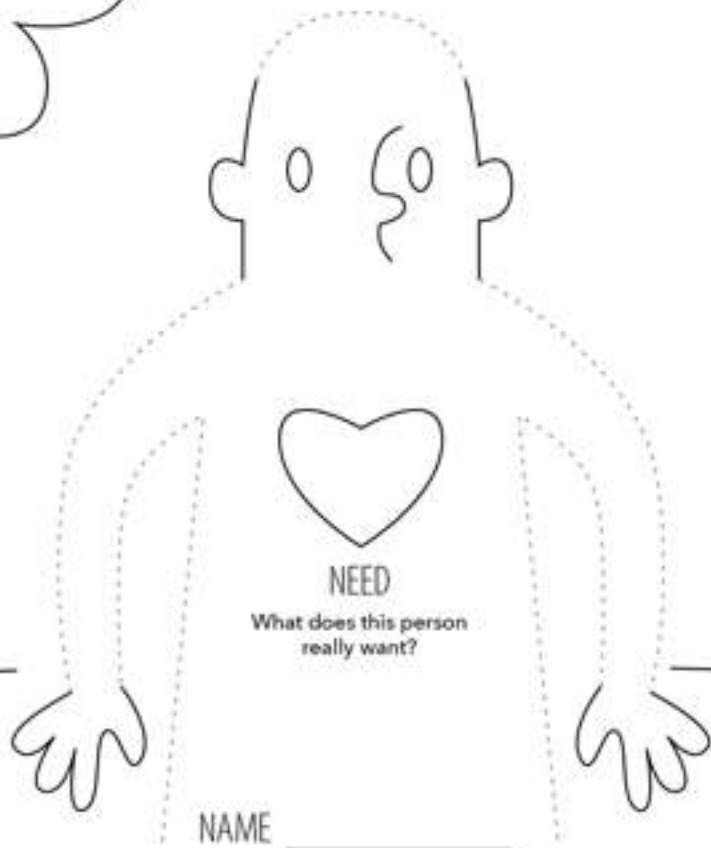
Positive trends from the environment

HEADACHES

Professional and work related issues

FEARS

Personal issues



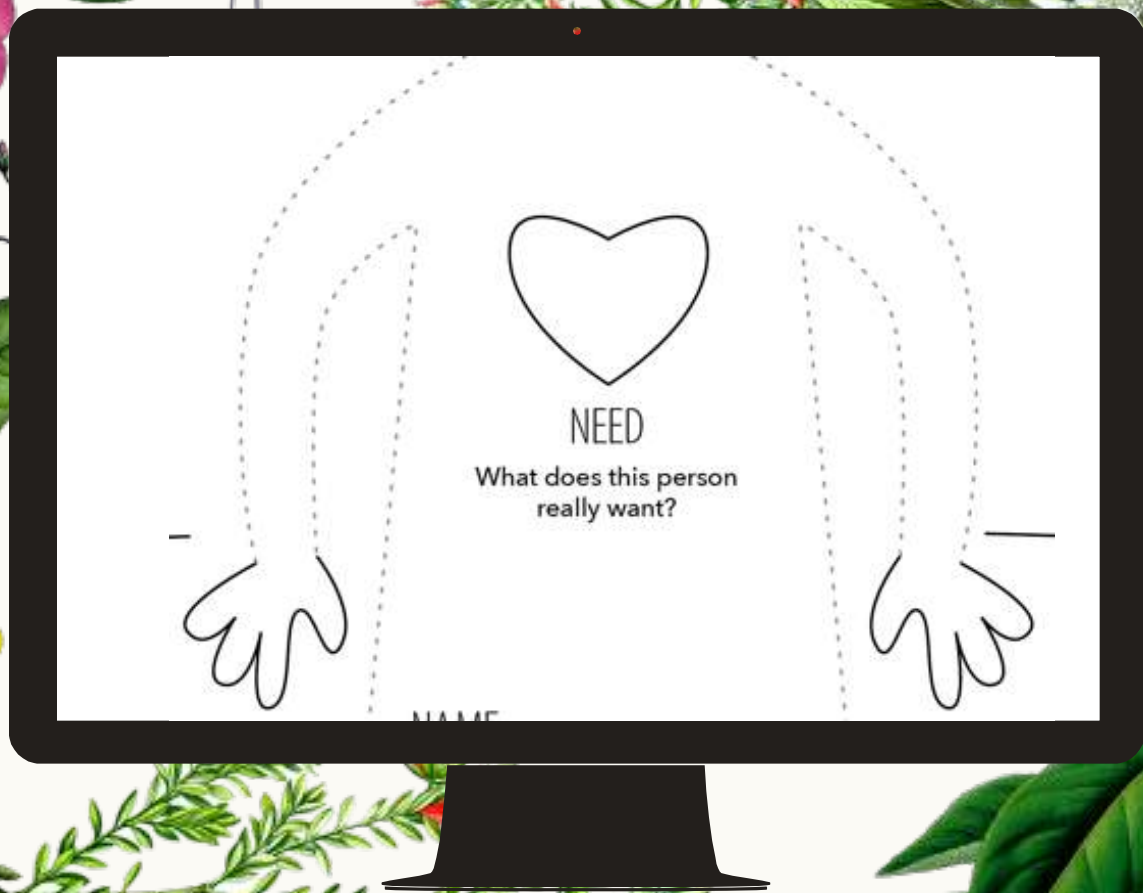
NAME _____

ROLE _____

OPPORTUNITIES

Personal and work related issues





NEED

What does this person
really want?



NAME

Личностные потребности

Потребность во власти

Потребность в принадлежности и боязнь быть отвергнутым

Потребность в достижениях и боязнь неудач

Потребность в подкреплении и быстрой обратной связи

Потребность в познании, любопытство

Потребность в завершении начатого

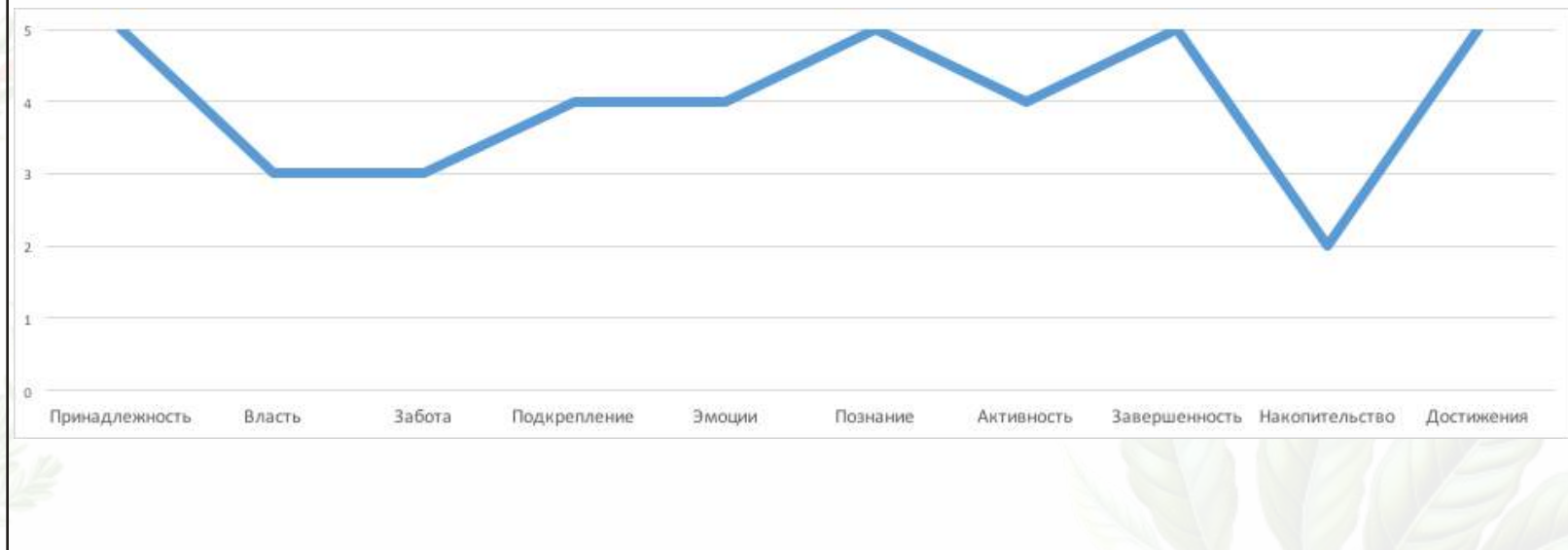
Потребность в деятельности, активности и производстве

Потребность в эмоциях и острых ощущениях

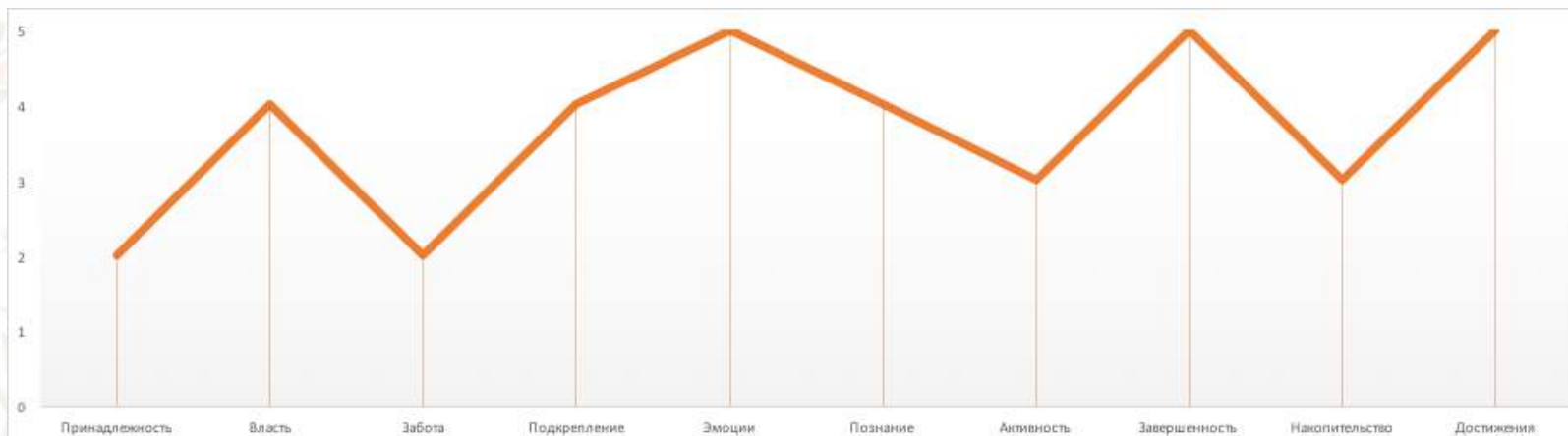
Потребность в накопительстве и сохранении

Потребность в опеке и заботе над более слабым

Потребности продавца



Потребности брокера





Примеры потребностей



43



44



45



46



47



48



49



50



51



52



53



54



55



56



57



58



59



60



Как избежать
каннибализма?



NEED

What does this person really want?


NEED

What does this person really want?

NEED

What does this person really want?



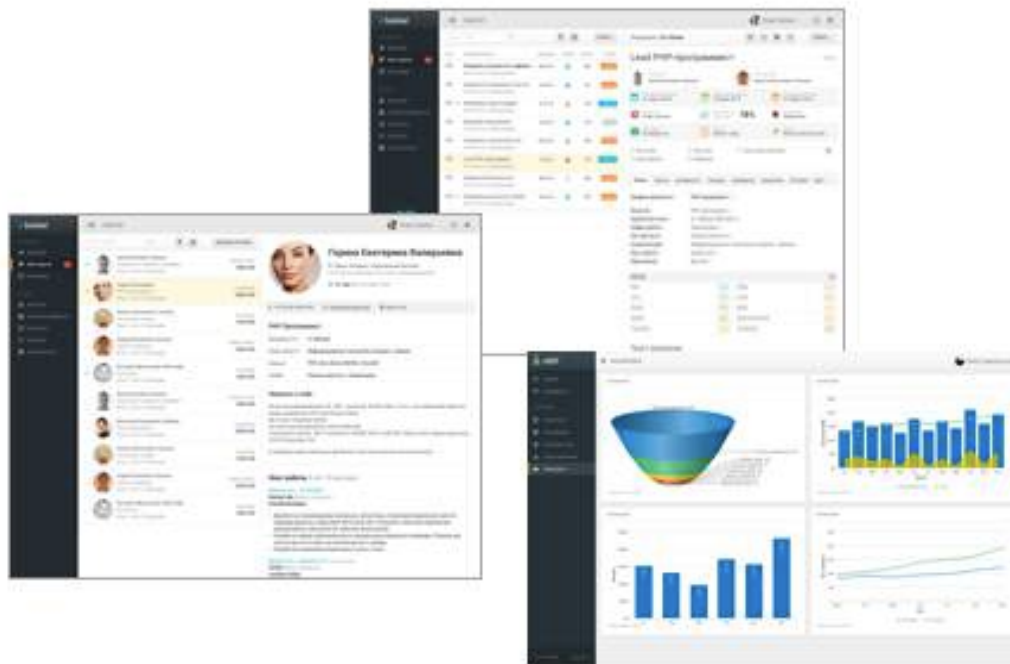


Потребности
персоны
#1

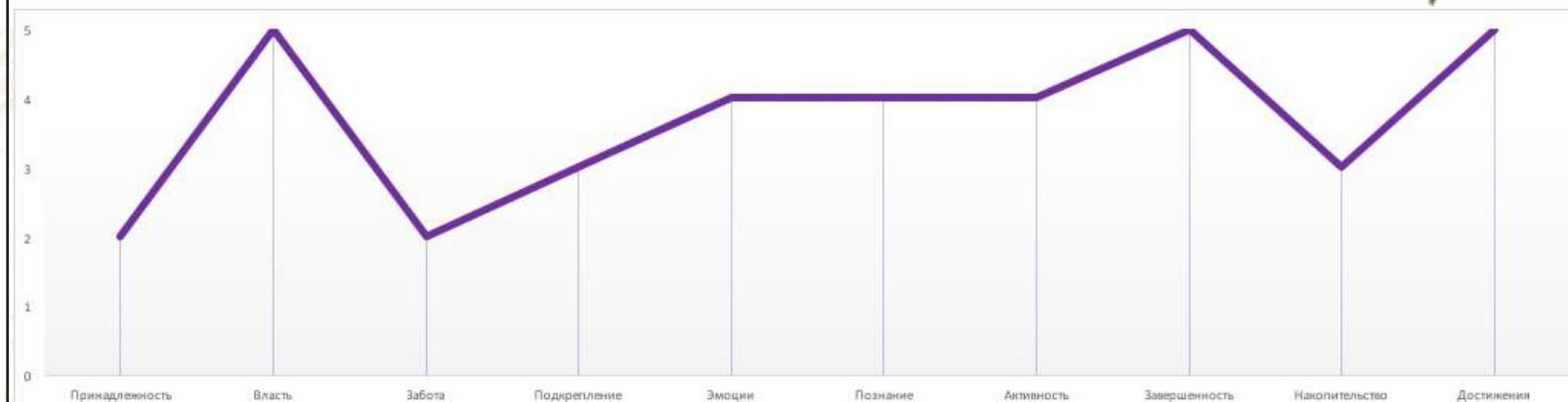
Страхи
персоны
#3

Потребности
персоны
#2

Потребности CEO и страхи HR



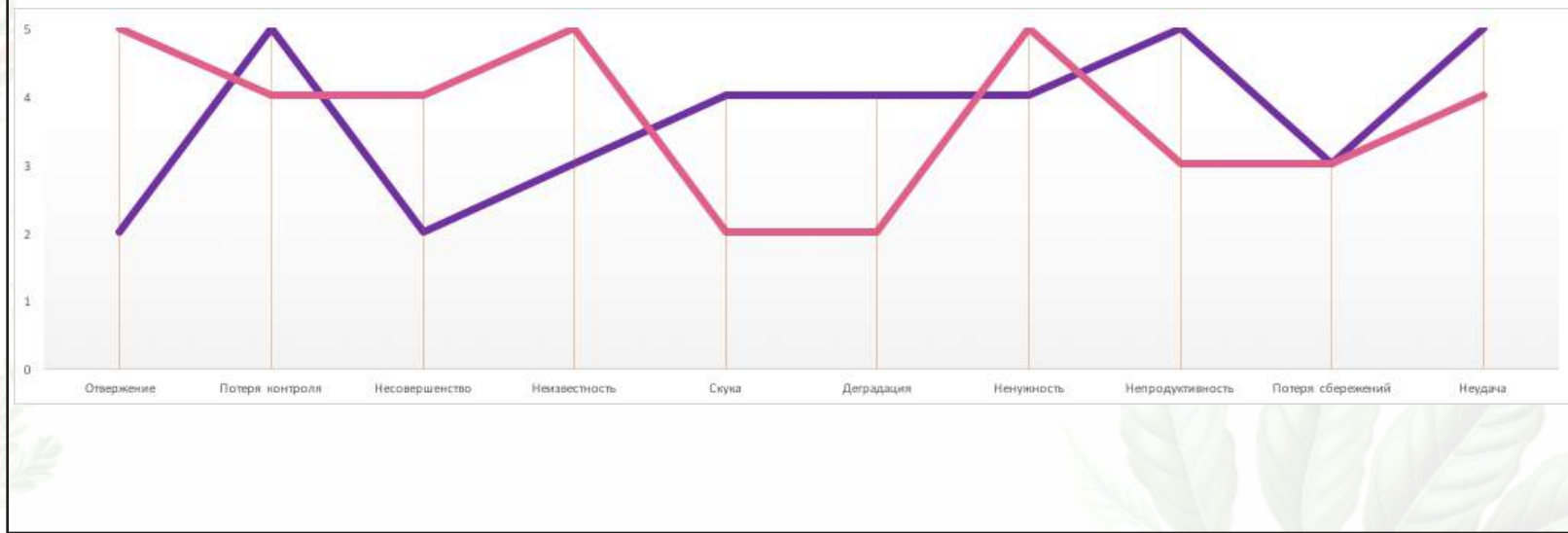
Потребности СЕО



Страхи HR

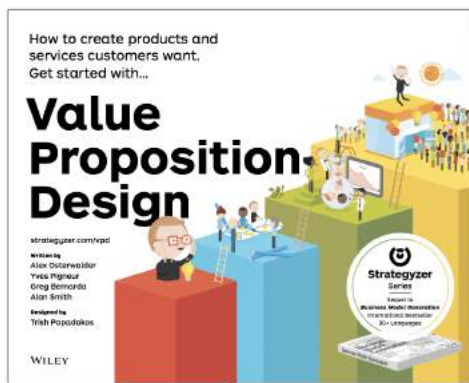


Потребности CEO и страхи HR



Чек-лист

1. Кто является важными персонами для вашего проекта?
2. Какие у них личностные потребности?
3. Какие у них боли, страхи, желания и выгоды?
4. Есть ли опасность каннибализма?
5. Все ли основные страхи и потребности персон учтены?
 - в коммерческом предложении,
 - в коммуникациях,
 - в функциях продукта.





Спасибо!

Мне писать: t.kulinkovich@gmail.com

Меня читать: t.me/businessresearch