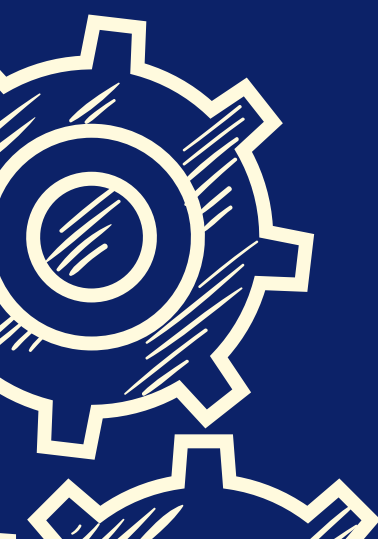




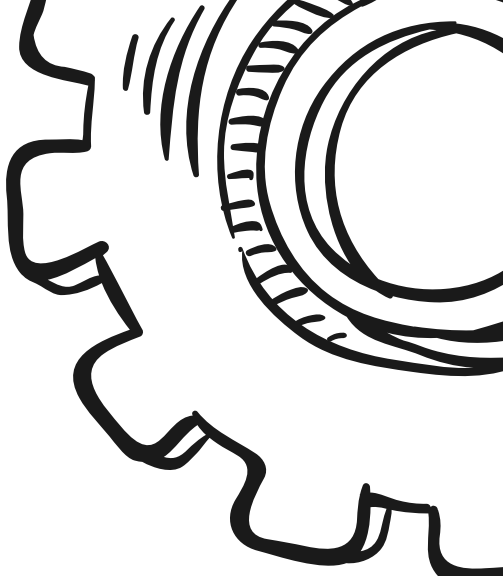
שיווק לעסקים קטנים

איך שיווק באמת עובד בעסקים קטנים

חוברת העבודה לפרק
מה זה שיווק



מפצחים עסקים



הגדרות שונות של שיווק

הגדרה #1

שיווק זה אוסף הפעולות של איתור, שכנוע והבאה של לידים לעסק.

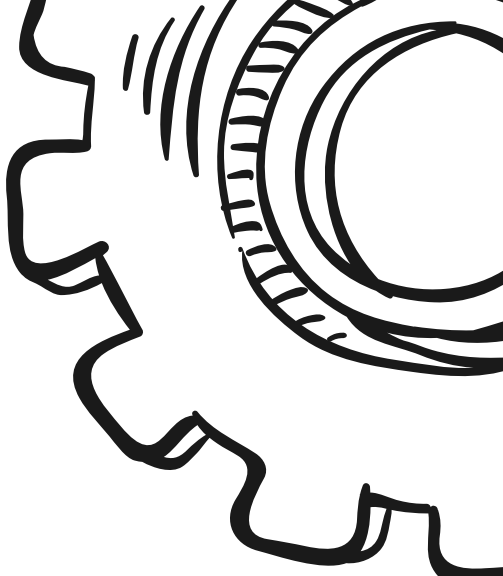
הגדרה #2

שיווק זה הפעולה של שינוי האמונות אצל הלקוחות שלנו

הגדרה #3

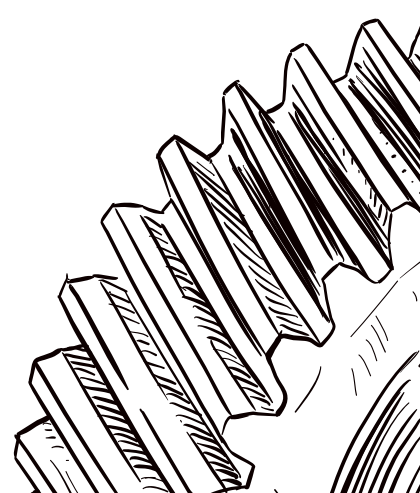
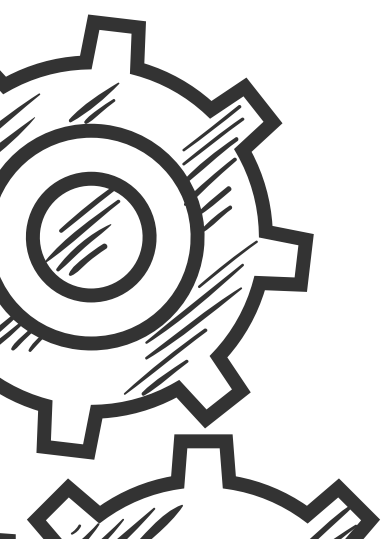
שיווק זה מכירות בסקייל



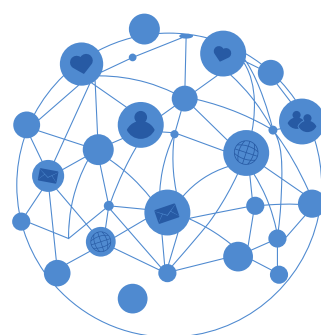


מה התפקיד של שיווק?

1. לגרום לאנשים להכיר את העסק שלך
2. לבנות אמון וחיבור עם הקהל שלך
3. להסביר לקהל שלך למה כדי לו לעבוד איתך
4. ולסנן לידיים לא רלוונטיים



אורגני Vs. ממומן



מיידי
קהל קר
עולה כסף
חשיפה בטוחה
זמני

לוקח זמן
קהל חם/פושר
חינמי*
חשיפה לא בטוחה
קבוע



2 סוגים של שיווק



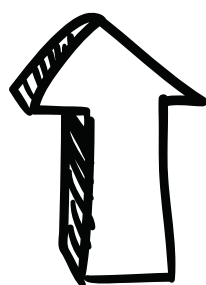
שיווק ישיר

- הנעת לקוח ספציפי לפעולה מיידית
- הרבה יותר אפקטיבי ומהיר
- התחברות לרצונות / כאבים של לקוח קיים



מיתוג

- יצירת קשר ריגשי עם העסק
- לוקח זמן והרבה כסף
- משיכה של מי שמתחבר



מכירה בסקיינ'



2 סוגים של שיווק



שיווק ישיר

מהיר

זמני - מייצר מומנטום

חושף אותנו
לקהלים חדשים

מביא לקוחות
(כסף עכשיו)

Vs.



מיתוג

לוקח זמן

תמידי - יצירת נכסים

בונה אמון
ומערכת יחסים

בונה מוניטין
(כסף עתידי)



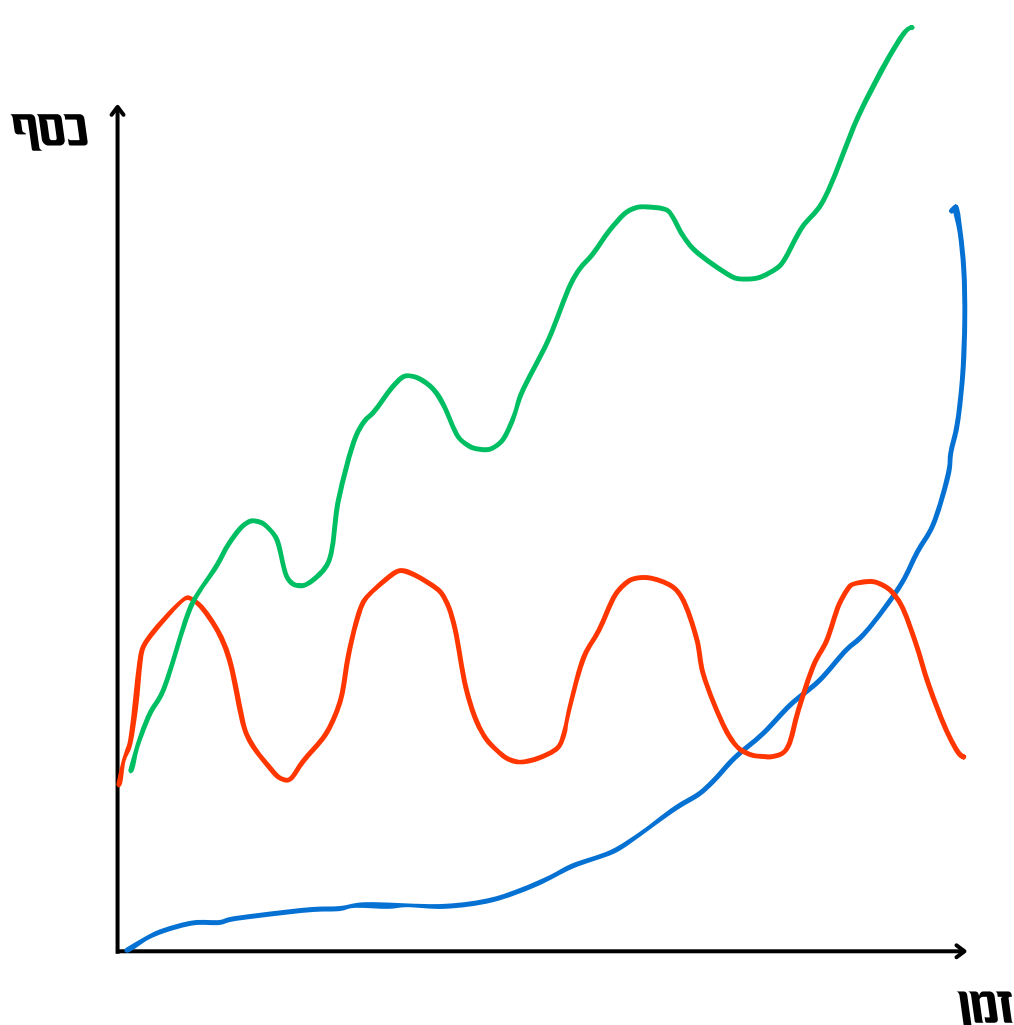
הלהל תנופה

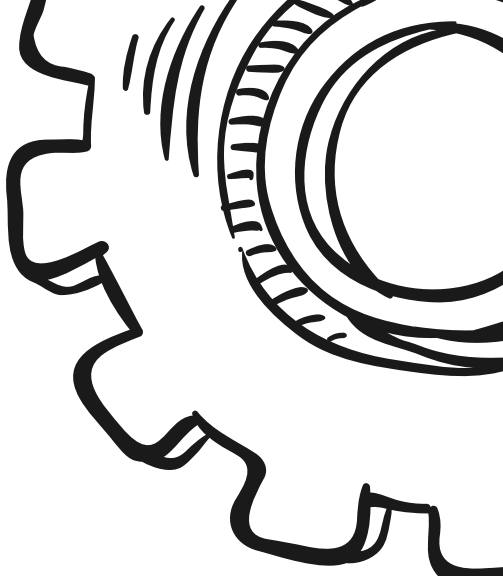


אלה רצף פעולות שבנות מומנטום ותנופה בעסק

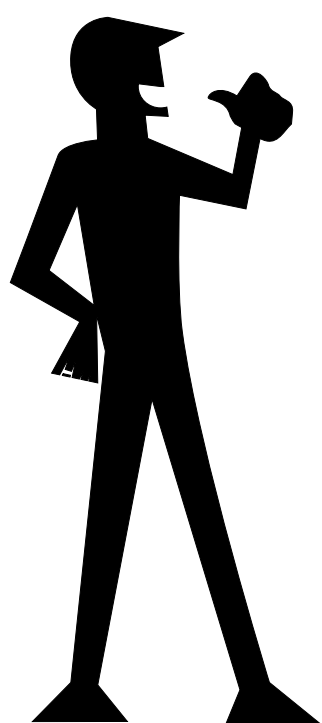
כעסק קטן חשוב שנשלב בין שיווק ישיק שדואג לכאן ולעכשיו ביחד עם המיתוג שבונה לנו מוניטין ומניע את גלגל התנופה.

אפשר להסתכל על המיתוג כאל נכס עיסקי חשוב. בעצם, גלגל התנופה שלנו אמור לבנות ולהגדיל את הנכסים העיסקיים שלנו.





איך זה נראה בפועל



**להבש זהות עצמית
שמושכת את הקהל הנכון**



**להוציא לאוויר הצעות כדי
לייצר תנועה בעסק**

בפועל זה נראה כמו שילוב של השניים.

**מצד אחד נרצה להוציא הצעות לשוק כל הזמן כדי
למשוך לקוחות פנימה ולהכניס כסף לעסק.**

**ומצד שני נרצה גם להגדיר את הזהות הממגנטת
שלנו (נושא השיעור הבא) ולתקשר את זה החוצה
כדי למשוך אלינו קהל תומך שמתחבר אלינו (יעזור
בלטייב את ההצעות שלנו וייצר חיבור חזק יותר
עם הקהל שלנו)**





רוצים שיווק שבאמת מביא לקוחות?

avinoam@avinoamkaminski.com

מעטפת מלאה
גם לשיווק
גם ולמכירות

כדי שכל ליד שייכנס
באמת יהפוך ללקוח

