



🍯 **שיווק כזאתן מסכר (ולא רק...)**

הקורונה והסגר עוד לא ממש מראים סימני עזיבה והמצב הכלכלי במדינה ובפרט אצל הרבה מהעסקים הקטנים והבינוניים לא ממש משהו, בלשון המעטה... אבל זה לא אומר שאי אפשר להתרומם ולהכין מהלימונים החמוצים שקיבלנו איזה לימונצ'לו שווה!

איך עושים את זה?

המתכון ללימונצ'לו המושלם הזה הוא פשוט: לעשות!

להפשיל שרוולים, לייצר עבודה (גם אם אין כרגע פרויקטים בעבודה), להיות פעילים ברשתות החברתיות, לתת ערך מתחום העיסוק שלנו, ליצור קשר אישי עם הלקוחות שלנו ולהתעניין בשלומם ואיך אנחנו יכולים לעזור להם לעבור את התקופה הרבה יותר בטוב. בקיצור - לעשות כל מה שאנחנו יכולים כדי להמשיך להיות בתנועה ולעשות טוב.

חשוב לי שהלקוחות שלי יפרחו ויצמחו, יגדילו הכנסות ויידעו לנצל הזדמנויות - ודווקא בתקופה המאתגרת הזו יקבלו כלים שימושיים וישימים לשווק נכון את עצמם. לכן הכנתי כמה טיפים שרלוונטיים בכלל לשיווק ובפרט לתקופה זו. הטיפים מרוכזים כאן במדריך ואם אפילו טיפ אחד מתוך כל אלה ישמש אותך ויעזור לך להרים את המורל בתקופה הלא פשוטה הזו ו"להפיח רוח במפרשי העסק שלך" לעשייה ברוכה, זה כבר יעשה אותי שמחה יותר!

אז הנה, הכל ממש מוגש כאן לפניכם - ואם אין לכם כרגע זמן לקרוא הכל, שמרו את הקובץ וחזרו אליו בכל פעם שאתם מרגישים שחסר לכם משהו כדי לשדרג את השיווק והפרסום שלכם.





הגברת הנוכחות ברשתות החברתיות

רובנו מעלים תכנים או פרסומים בדף העסקי ו/או הפרטי שלנו בפייסבוק, אבל, גם אם עושים זאת על בסיס יומי ו/או שבועי, זה לא מספיק.

אז מה עוד צריך? בדקו אם משהו ברשימה הבאה חסר לכם והשלימו את הפעולות הנדרשות:

- פתיחה ותחזוקה של פרופיל פרטי + עסקי ברשת לינקדאין (וכשאתם שם, על הדרך **תציעו לי חברות**)
- פתיחה ותחזוקה של פרופיל עסקי באינסטגרם (מוזמנים **לעקוב אחריי** ואשמח לעקוב אחריכם!)
- פתיחה ותחזוקה של ערוץ יוטיוב
- ריענון תמונות הנושא בכל הדפים העסקיים ברשתות החברתיות (אפשר לעצב לבד באתר **CANVA** או לדבר איתי ואשמח לעצב לכם)
- השתתפות פעילה בקבוצות פייסבוק עסקיות (כן, לא רק לפרסם ולברוח, ממש להיות חלק פעיל בקהילות שאתם מחוברים אליהן, להגיב לשאלות, להיות מעורבים יותר ולתת מהידע שלכם לאחרים - ככה תיכנסו לתודעה של אנשים כמובילי דעה, כאוטוריטות בתחומכם, כאנשים נדיבים שנעים לעשות איתם עסקים! אם אתם עוד לא שם - אשמח לראותכם פעילים בקבוצה שאני מנהלת **עסקים עושים עם אנשים** - כתבו תגובות לפוסטים השונים והעלו פוסטים משלכם שנותנים #ערך_לעסקים
- שיפור היוזואליות שלכם ברשתות החברתיות - האם הלוגו וצבעי המותג שלכם ניכרים בפוסטים שאתם מעלים? האם הדף נראה טוב, מלמד ומעניין לקרוא את הפוסטים שלכם או הם עמוסים בפרסומים נטו? אם התשובה היא "לא ממש" - זה הזמן האידיאלי לשדרוג הנראות העסקית שלכם. אשמח לייעץ ולסייע, דברו איתי...
- שתפו גם בדף העסקי וגם בפרופיל הפרטי שלכם מידע חשוב ומועיל מתחום העיסוק שלכם - מטפלים למשל - תנו סדרות של תרגילים שאנשים יכולים לעשות בבית לבד (כל תרגיל בפוסט נפרד) אך הקפידו להציע טיפול מקצועי (בתשלום) אצלכם בפוסטים אחרים ורק בדף העסקי ולא בפוסטים של נתינת ערך.





מיקוד עסקי

האם כבר הכנתם תוכנית עבודה שנתית? אם כן - האם פעלתם לפיה?

אם לא - זה זמן מצוין לבדוק מהן המטרות העסקיות שלנו, מהם היעדים לשנה החדשה ואילו פעולות עלינו לעשות כדי להשיג את מבוקשנו.

גם אם התקופה כרגע לא פשוטה, והיא אכן כזו... בבקשה אל תהיו פסימיים.

הסתכלו על העתיד עם המשקפיים הורודים ותנו לעצמכם את הקרדיט שאפשר להצליח גם בתקופות של משברים - העובדה היא שיש הרבה שמצליחים! לא חסרים ברשת סיפורי הצלחה שמייצרים מוטיבציה. קחו דוגמה והשראה מהם 😊



פיתוח עסקי ואישי - עלות מול תועלת

האם כבר הכנתם תוכנית עבודה שנתית? אם כן - האם פעלתם לפיה?

תגידו לי אם זה מוכר לכם, אם יצא לכם לראות את זה בפרסומים שונים שקופצים לעיניים:

"לקוחות בטוחים" | "תכנית פשוטה" | "סודות למכירות" | "בקלות ובמהירות" | " _____ שמביא לך תוצאות" וכו' וכו'... נכון שזה מפתה? אז יש לי משהו להגיד לכם - לא כולם שרלטנים והאמת היא שרוב בעלי העסקים מתחום הייעוץ העסקי ו/או השיווק לגמרי מגיעים ממקום טוב, של רצון לעזור ולהפיץ את הידע והניסיון שלהם ולשפר את המצב של הלקוחות שלהם.

אבל - דעו שאין פתרונות קסם!!!

שינויים מהותיים בשיפור ושדרוג ההתנהלות העסקית של כולנו הם תוצאה של עבודה עקבית, נכונה ולאורך זמן. מי שמציע לכם פתרונות קסם, בדרך כלל לא "יספק את הסחורה" כי בתהליכים של פיתוח עסקי המפתח להצלחה הוא אנחנו והפעולות שנעשה (או לא נעשה).





פיתוח עסקי ואישי - עלות מול תועלת (המשך)

אז לפני שאתם קופצים לקנות קורסים שמבטיחים הרים וגבעות באלפי שקלים, תבדקו טוב טוב המלצות של אנשים אמיתיים שעברו את התהליכים שמציעים לכם, אל תפחדו לשאול שאלות "מעצבנות", אל תהססו לחקור כל זווית וזאת כדי לדעת שההשקעה היא אכן השקעה נבונה ולא הוצאה.

אין עוררין על כך שפיתוח עסקי הוא חשוב - אם זה בניית תוכנית אסטרטגית, שיפור הניהול של העסק וכל מה שקשור בכך ופירוט התוכנית השנתית למשימות רבעוניות, חודשיות, שבועיות ויומיות כדי לשווק את העסק שלכם בהתאם לתוכנית הפיתוח העסקי שלכם, ולכן קחו את המשבר הנוכחי וטפלו לעומק בכל מה שניתן למנף כרגע.

בדקו במערכת החשבונאית שלכם - מה מכתם יותר בחצי השנה האחרונה? מיהו קהל היעד שהגיע אליכם לרכוש את השירות/מוצר הרווחי ביותר? האם למדתם איך להתייעל כדי לחסוך זמן ו/או כסף למוצרים/שירותים הרווחיים ביותר כדי למקסם את הרווח? זהו זמן מצוין לבחון את זה.

בהתאם לתוצאות - פרסמו את המוצר/שירות הרווחי ביותר שלכם בצורה יותר ממוקדת - למשל - ע"י באנר שמוביל לדף נחיתה עם פרטי השירות/מוצר, עם קישור ישיר לרכישה או לקביעת פגישה/שיחה אישית למכירתו. שימו לב, דף נחיתה הוא אפקטיבי כאשר הוא ממוקד למשהו ספציפי, בניגוד לאתר - שבו ניתן להציג את כל מרכולתינו.

פיתוח שרירי נאורקינג

בתור מי שפעילה עסקית בהרבה קבוצות וארגונים שונים בשנים האחרונות, אני שומעת גם תגובות מבעלי ובעלות עסקים דברים כמו "ניסיתי פעם אחת ולא התחברתי", "זה לא עובד", "זה בזבוז של זמן" ועוד ועוד. אני יכולה לומר שמניסיוני, יש כל כך הרבה פורמטים, קבוצות וארגונים שבטוח שכל אחד ואחת יכולים להתחבר לקבוצה ספציפית שבה יהיה להם נוח יותר.

נטוורקינג היא לא מילה גסה וזה עובד, למי זה עובד? למי שמשקיעים בזה כערוץ שיווקי לכל דבר ועניין - זה דורש זמן, כסף (רוב המפגשים הם בתשלום כלשהו), סבלנות ונכונות להכיר לעומק בעלות ובעלי עסקים מתחומים שנים ולהיות שגרירים שלהם, כפי שאנחנו רוצים שהם יהיו שגרירים שלנו - יתנסו בשירותים שלנו וימליצו עלינו לאחרים. העובדה היא שהיכרות מעמיקה ולאורך זמן מאפשרת חיבורים נפלאים - אם כלקוחות או נותני שירותים, אם בשיתופי פעולה עם קולגות מתחומים דומים או משלימים ואם בתמיכה וחברות ברמות שונות (בהתאם לחיבורים האישיים שתיצרו).





פיתוח שרירי נטוורקינג (המשך)

מעניין אתכם להתארח בקבוצות נטוורקינג שונות שאני מחוברת אליהן? כתבו לי ואשלח לכם הזמנה להשתתפות באחד המפגשים הקרובים ללא עלות.

בתקופת הקורונה לאור האילוצים רוב קבוצות הנטוורקינג נפגשות רק באונליין (בזום) ויש קבוצות שנפגשות רק באונליין באופן קבוע, המבחר גדול, נשאר לכם רק להצטרף!

יש תמיד עוד המון דברים שאפשר ללמוד

ואי אפשר לתת את הכל בפעם אחת

כי זה הופך להיות די מייגע...

אבל אני מאמינה שמה שריכזתי עד כה במדריך הזה

יכול מאוד לעזור למי שמוכנים ללמוד וליישם.

אם אחד או יותר מהטיפים האלה עזר לך,

אשמח לשמוע מה ואיך יישמת זאת אצלך בעסק

וכמובן, אם יש לך שאלות ו/או מעניין אותך לקרוא עוד טיפים חשובים

אני לרשותך בווצאפ - בקליק אחד על הקישור: <http://wa.me/972523762990>

להתראות ולהשתמע!

יערה

דבש וצינמון - עיצוב גרפי



דבש וצינמון - עיצוב גרפי

טל' 052-3762990 | דוא"ל: yaara@dz-designs.com | אתר: www.dz-designs.com | קדושי מצרים 3, יהוד