

שיווק הוא הדרך שבה העסק פוגש אנשים

לפני שהם קונים.
כשהם מתלבטים.
אחרי שהם כבר הפכו ללקוחות.

עסק בתנועה

פרסום מייצר חשיפה.
שיווק בונה היכרות, אמון ובחירה.

פרסום הוא חלק מתוך מערכת רחבה יותר של שיווק.

יש הרבה דרכים להגיע ללקוחות

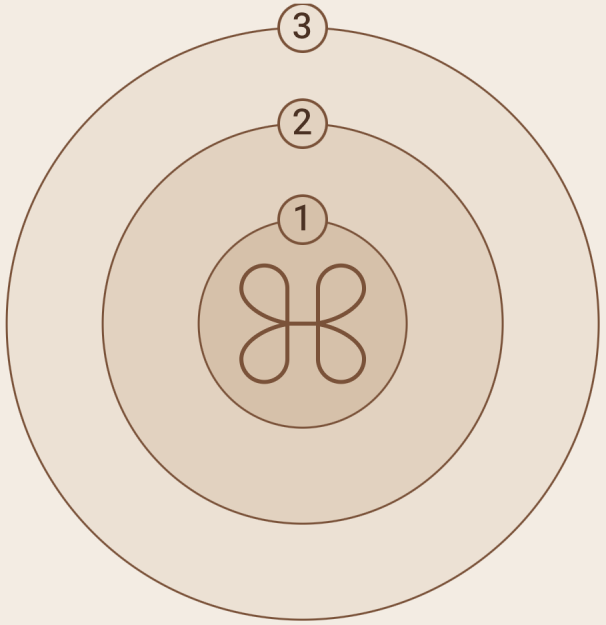
- רשתות חברתיות
- המלצות
- לקוחות קיימות
- שיתופי פעולה
- קהילות
- וואטסאפ ורשימות תפוצה
- אירועים וסדנאות
- ארגונים ומקומות עבודה
- גוגל וחיפוש
- נוכחות מקומית

הרבה פעמים מערכת השיווק שלנו כבר קיימת. פשוט צריך לזהות אותה,
לחבר בין החלקים ולנהל אותה.

עסק יציב בונה לאורך זמן כמה מקומות שמהם אנשים יכולים להגיע אליו.

ככל שיש יותר רצף, השיווק הופך להיות חלק קבוע מהעסק ולא פעולה נקודתית.

שלושה מעגלים של שיווק



1 **מי שכבר מכירה אותי**

לקוחות קיימות · לקוחות עבר · מתעניינות · קולגות

2 **מי יכולה לחבר אותי לאחרות**

קהילות · שיתופי פעולה · אנשי מקצוע · עסקים · ארגונים

3 **מי עדיין לא מכירה אותי**

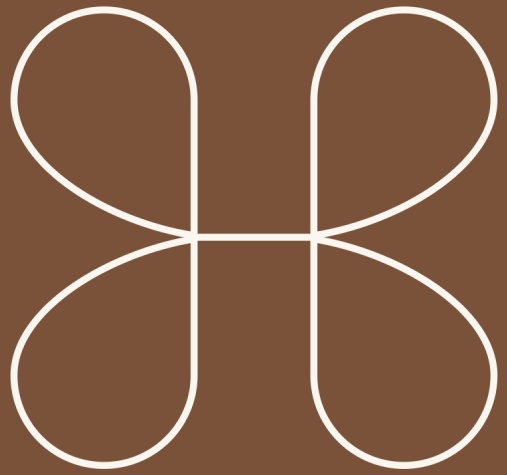
תוכן · רשתות חברתיות · גוגל · אירועים · פרסום · חשיפה חדשה

מערכת שיווק טובה מחזקת קשרים קיימים, בונה חיבורים ומרחיבה כל הזמן את מעגל ההיכרות.

צמיחה יכולה להגיע גם מתוך הקשר שכבר בנינו.

לקוחה שנשארת

לקוחה שחוזרת

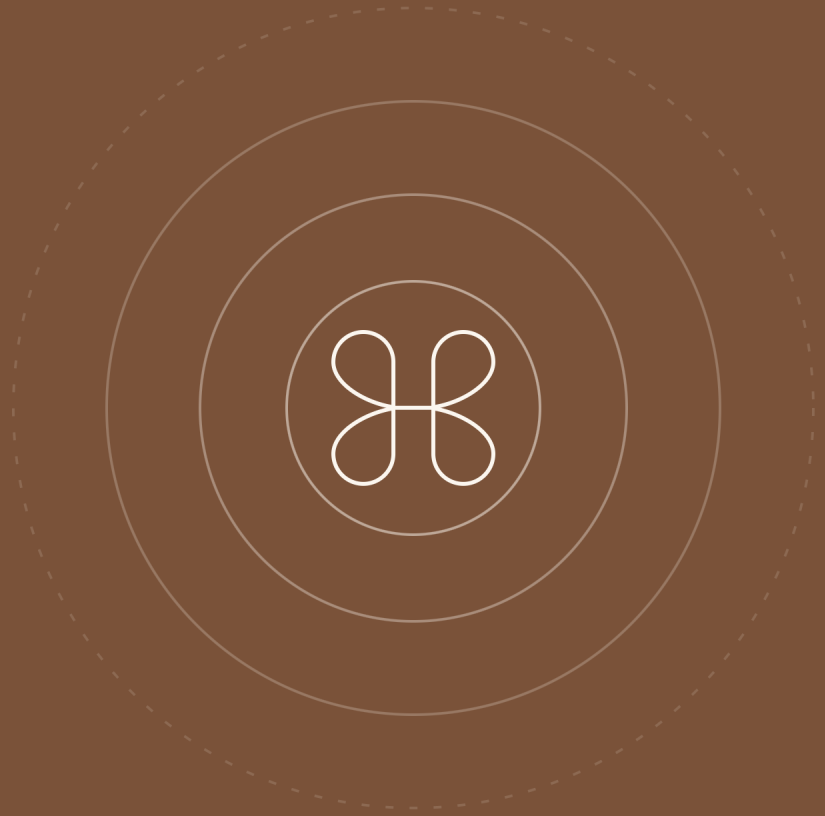


לקוחה שממליצה

לקוחה שמביאה חברה

לקוחות קיימות הן חלק משמעותי ממערכת השיווק של העסק.

מפה לאוזן נבנה מתוך חוויה שקל לזכור וקל להעביר הלאה.



חוויה טובה

שפה ברורה

משהו שקל להסביר לאחרת

שיתופי פעולה

שיתוף פעולה טוב מאפשר לנו לפגוש קהל דרך אמון שכבר קיים.

- אנשי מקצוע משלימים
- עסקים מקומיים
- קהילות
- ארגונים
- מקומות עבודה

לעסק מקומי יש כוח גדול כשהוא מוכר בתוך המקום שבו הוא פועל.

השכונה | הקהילה | אנשי מקצוע באזור | עסקים סמוכים | קבוצות מקומיות

מספיק שאנשים נכונים מכירים אותנו, זוכרים אותנו ויודעים מתי להפנות אלינו.

תוכן

תוכן עוזר לאנשים להבין מי אנחנו ולזכור על מה אנחנו עומדות.

⌘
מי אנחנו

⌘
איך אנחנו עובדות

⌘
מה חשוב לנו

⌘
למי זה מתאים

ככל שהעסק ברור יותר, גם השיווק שלו נהיה פשוט יותר.

- קל יותר להסביר אותו
- קל יותר להמליץ עליו
- קל יותר להבין למי הוא מתאים
- קל יותר לדעת על מה לדבר

איך בוחרות איפה להיות

⌘
איפה הקהל שלי נמצא

⌘
מה מתאים לאופי של
העסק שלי

⌘
מה אני מסוגלת
להחזיק לאורך זמן

ערוץ טוב הוא ערוץ שמתאים לעסק ושאפשר לעבוד איתו בעקביות.

כמה ערוצים מדויקים שעובדים לאורך זמן יכולים לייצר מערכת שיווק חזקה ויציבה.

הכוח נמצא בחיבור בין הערוצים, בעקביות וביכולת להתמיד בהם.

בדיקה קצרה לעסק שלי

1. מאיפה הגיעו שלוש הלקוחות האחרונות שלי?
2. מה כבר עובד היום ויכול להפוך לערוץ מנוהל יותר?
3. איזה ערוץ אחד נכון לי לחזק עכשיו?

שיווק יציב נבנה לאורך זמן, גם בתקופות שבהן העסק מלא.

כשיש רצף, אנחנו צוברות היכרות, אמון וקשרים שהולכים איתנו קדימה.



המטרה היא לבנות מערכת שיווק שיש בה רצף, כמה נקודות מפגש, ודרך ברורה שבה אנשים מגיעים לעסק.

פחות מקריות, יותר ניהול.