



המשפך השיווקי

מה הוא ואיך הוא יכול לעזור לכם להגדיל הכנסות?



כצע אפי לעציון אעטיינים

המדריך שלפניכם נולד מתוך תשוקה אמיתית לשתף ידע פרקטי עם בעלי עסקים.

כחלק מהעבודה היומיומית שלי אני חוקרת תהליכים אסטרטגיים ופרקטיקות מהחברות הגדולות ומיישמת אותם בעסקים קטנים.

2 הערות חשובות לפני שנתחיל:

- השימוש במדריך שלפניכם הוא באחריותכם ובשיקול דעתכם, והוא לא מהווה תחליף לייעוץ אישי.
- כל הזכויות במדריך שלפניכם שמורות למורן וילף - שירותי פיתוח עסקי. ניתן להפיץ ולשתף את המידע הכלול בו בשמחה - אבל תהיו בני אדם ותנו קרדיט. מעבר לזה שזה הדבר הנכון לעשות, זה גם ישמח אותי מאוד (-:)

מה זה משפך שיווקי?

המשפך השיווקי הוא כלי שיכול לעזור לנו להבין ולבנות את התהליך שעובר אדם מרגע הפיכתו לליד של העסק שלנו ועד שהוא מומר ללקוח משלם, מבחינה שיווקית ומכירתית.

למה משפך?

הרעיון של משפך מתחיל בנקודת פתיחה רחבה שאמורה להכניס לתוכה כמה שיותר לידים בשלב הראשון. ככל שיותר לידים יכנסו לפתח המשפך, כך גדלים הסיכויים שהעסק שלנו יקבל יותר לקוחות משלמים בסוף הדרך. לכן מאמצי השיווק הם חשובים.

ומה קורה בשלבים הבאים?

מהרגע שהלידים נכנסו למשפך, אנו נרצה להעביר אותם תהליך של טיפוח, יצירת הזדהות, היכרות ואמון בנו. זה יקרה באמצעות חיזוק הקשר איתם, בין אם על ידי פרסום מטורגט, רשימת תפוצה ועוד. כל שלב במשפך יצמצם את מספר הלידים – אך יפיק לנו בסופו של דבר את הלקוחות הרלוונטיים והאיכותיים יותר שיצעו רכישות בסופו.

מטורגט (פייזר)

איך המשפך עוזר למקסם הכנסות בעסק?

מהרגע שבניתם תשתית למשפך שיווקי שממיר לשביעות רצונכם,

עומדות בפניכם שתי אופציות לשלוט במכירות שלכם:

האחת – להגדיל את כמות הלידים שנכנסים למשפך (להגדיל את פתח

הכניסה למשפך, למשל על ידי העלאת תקציבי השיווק)

והשניה – לשפר את שלבי המשפך כך שכמות גדולה יותר מהלידים

הנכנסים יומרו ללקוחות משלמים (כלומר – להרחיב את פתח היציאה

של המשפך).

ועוד דבר חשוב:

למשפך השיווקי ישנן גרסאות רבות, חלקן מוטות שיווק, חלקן מוטות

מכירות וחלקן מוטות אסטרטגיה. יש גרסאות עם שלבים רבים, בעוד

שלגרסאות אחרות יהיו שלבים מעטים.

בתרשים שלפניכם מובאת גרסה פשוטה ונגישה שמתאימה לבעלי

עסקים קטנים שמבצעים את מלאכת הפרסום והשיווק בעצמם, או

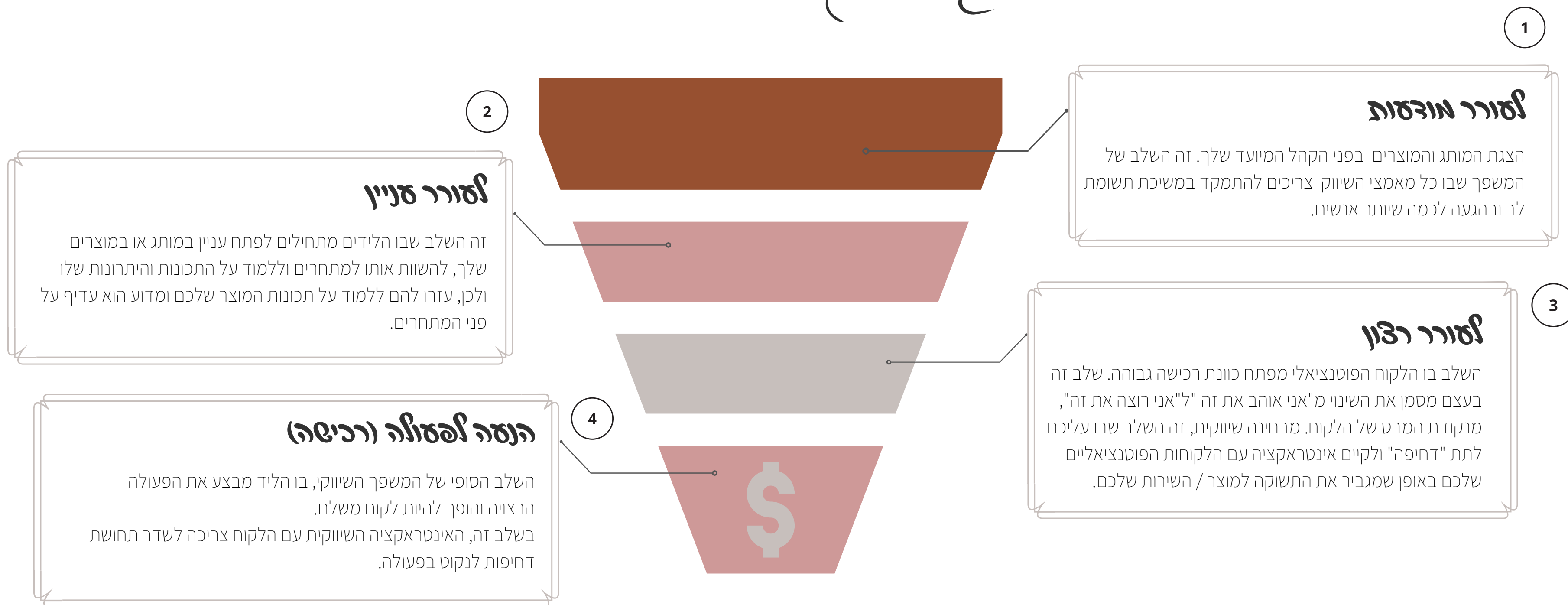
שרוצים ללמוד יותר על הנושא.

בסוף המדריך, אצרף לכם את המלצות הקריאה שלי אם תרצו להרחיב

את הידע שלכם בנושא.

מאן דלן
מאן דלן

מאפיין פא'יווקי - ככה צק עוזב:



מעוניינים להרחיב את הידע שלכם בנושא? הנה המלצות הקריאה שלי:

הספר "זהו שיווק" - מאת סת' גודין

Marketing Made Simple - By Donald Miller

המאמר Marketing Funnels for Beginners: A Comprehensive Guide - בלינק הזה

סרטון יוטיוב: https://www.youtube.com/watch?v=zkdNv6f1_S4

יאלווינו
קמפיין



יועצת פיתוח עסקי לעסקים קטנים, עו"ד,
מנכ"לית לשעבר של חברה בתחום הדיגיטל.
מאמינה שאין דבר כזה "בלתי אפשרי".

ב-13 השנים האחרונות זכיתי להתנסות בתפקידים מגוונים:
עבדתי בחברות בין לאומיות ובעסקים הקטנים הכי יחודיים,
הופעתי מול דירקטוריונים ציבוריים וגם ומול הנהלות קטנות ומשפחתיות,
למדתי איך מתנהלת חברה גלובאלית, וגם ומה הם הדברים ההכרחיים בעסק של
אדם אחד.

בכל התקופה הזאת לא חששתי להפשיל שרוולים וללמוד נושאים חדשים מאפס,
וכך נחשפתי לעולם מרתק של תחומים: אסטרטגיה, תפעול, שיווק ומכירות,
משאבי אנוש וגיוס עובדים, ניהול כספים, ניהול סיכונים ועוד.

כיום, אני מספקת לחברות ועסקים שירותי יעוץ עסקי ואסטרטגי.

עם אהבה גדולה לסדר, תהליכי עבודה ומטרות, ועם נקודת מבט מנוסה ורעננה,
אני מגיעה כדי לעזור לכם לממש את מלוא הפוטנציאל הטמון בעסק שלכם.
אתם מוזמנים לקרוא עוד על השירותים שלי [באתר שלי](#).



נעים להכיר
אני אורן ייף.



רוצים לקבל ממני ייעוץ אישי?

אשמח לעמוד לרשותכם למתן יעוץ פרטני שמתאים לעסק שלכם. ניתן ליצור איתי קשר באחד מהלינקים המצורפים, או באתר שלי.

אתם מוזמנים לעקוב אחרי גם בסושיאל,
ולקבל עוד מידע וכלים שיעזרו לכם בניהול העסק שלכם:

