

## 7 פעולות שיכפילו את הפניות והמכירות מהאתר אפילו לחדשים ומתחילים

מסקרן אותך לדעת למה אתה לא מקבל פניות מהאתר שלך?

אני משתף אתך בקומץ המשפטים שאני שומע לפחות 10 פעמים בשבוע. ייכול להיות שגם אתה משתמש ממש בתירוצים האלה...



"יש לנו אתר, אבל אין לנו לקוחות שמגיעים מהאתר"

"יש לנו בקושי מכירה אחת או שתיים בחודש מהאתר"

"הוצאנו הרבה כסף על האתר שלנו, אבל לא קבלנו שום תמורה ממנו"

"אתר? חבל על הכסף אני רק מאמין רק בלקוחות מפה לפה"

בוא נסכם על שני התנאים הבסיסיים שבהם לקוחות מגיעים / נחשפים לכל עסק?

## שני תנאים יסודיים בהן לקוחות נחשפים לכל עסק

1. מישהו זקוק למוצר / שירות שאתה מציע - ומחפש אותו

2. מישהו ראה או שמע על המוצר / השירות שלך וכאשר מצא אותו, החליט שהוא רוצה אותו או זקוק לו.

### אם אתה מסכים שאלה הם שני התנאים הבסיסיים שבהם מתקיימת מכירה

כשאני שואל בעלי עסקים איך הם ישיגו תנועת לקוחות לאתר החדש והיפהפה שלהם, משתררת שתיקה מבוכה, גלגול עניים, ברור שמעולם לא חשבו על כך, תנועה לאתר לא הייתה במערכת השיקו' לים שלהם.

לאחר התלבטויות רבות הם מכריזים כי "מדיה חברתית" (עוד אשליה שיווקית...?) תביא אנשים לאתר שלהם. זה בחינם! אנחנו לא צריכים תקציב שיווקי! וכמעט לכולם איזו יש איזו אחיינית או שכנה או הבת של השכן שידעת לעשות מדיה חברתית

ברור לך שהצלחת העסק שלך או כישלוננו תלויים בהימצאותו של העסק שלך באותם מקומות אסטרטגיים שבהם הגולשים נמצאים ומחפשים מוצרים ושירותים

רוב העסקים מבינים זאת, ולכן הם משקיעים באתר. ויש אנשים שמוציאים אלפים על האתר שלהם, וחושבים שהאתר הוא מכרה זהב (אשליה שיווקית) - הם רק צריכים לבנות אותו, ובום מבול של קונים מגיעים מכל עבר.

וכן, אם נעשה זאת היטב, מדיה חברתית יכולה להיות חזקה ויעילה להפליא!



## שיווק הוא יותר מסתם מדיה חברתית!

המדיה החברתית היא רק חלק אחד מהפאזל וההתמקדות במדיה החינמית בלבד משמעותה שההתקדמות תהייה איטית. איטי ממה שאתה צריך. בהנחה שהאתר שלך הוא המקום שבו אתה מצפה להמיר את הגולשים ללקוחות - הסתמכות על תעבורת חינמית מהמדיה החברתית תאכזב אותך מאוד. לוקח הרבה זמן לטפח עוקבים מעורבים, ואם האסטרטגיה השיווקית שלך מבוססת על התנועה חינמית זה דומה ללחיצת גז בניוטל, אתה פשוט שורף את הזמן והאנרגיה שלך ונשאר תקוע באותו מקום.



## המקורות החינמיים להשגת תנועה לאתר שלך!

### 3 הפניה

קישורי הפניה כשמם אלה קישורים מאתרים חיצוניים כגון הפניות מאינדקסים שונים, אזכור ע"י בלוגר לאתר שלך, או הפניה מסיקור בעיתונות הדיגיטלית.

### 3 דוא"ל

כאשר אתה שולח אימיילים לאנשים שנרשמו לאתר שלך אתה בעצם יכול לדוור להם את המבצעים והפרסומים שלך שכוללים לינק לאתר שלך.

### 1 תנועה ישירה

לחיצה על קישור (לינק) ששלחת באופן ישיר למישהו למשל לינק ששלחת באימייל או בוצאפ ללקוח פוטנציאלי או חבר

### 2 תנועה אורגנית חינמית מהרשתות החברתיות

אנשים שלוחצים לאתר שלך מדפי המדיה החברתית שלך, מבלי שתשלם שום דבר כדי לפרסם כגון לינקים מדפים עסקיים של הרשתות החברתיות כגון: פייסבוק, אינסטגרם, לינקדאין, טוויטר, יוטיוב, גוגל לעסק שלי



פרסום בפייסבוק או לינקדין יכול להיות פרסום יעיל להפליא, כאשר משתמשים בו בצורה נכונה - לחילופין פרסום שגויי עלול להביא לאובדן כסף, ולביסוס התחושה - "הוצאנו הרבה כסף על האתר שלנו, אבל לא קבלנו שום תמורה ממנו"

## מקורות להשגת תנועה בתשלום לאתר שלך



### 1. Google Ads רשת החיפוש של גוגל

תשלום לגוגל כדי להופיע בראש תוצאות החיפוש במילת המפתח שבעל העסק רוצה להופיע בה.

### 2. תנועה בתשלום מהרשתות החברתיות

כגון מודעות פייסבוק, מודעות לינקדאין וכו'.

## למה העסק שלך לא מקבל מספיק הפניות מהאתר?

1. אתה לא מותג מפורסם, העסק שלך לא מוכר מספיק! ואיך לך נוכחות במדיה הדיגיטלית
2. האתר שלך לא מדורג גבוה בתוצאות החיפוש האורגניות מה שמקשה על לקוחות פוטנציאליים למצוא אותך.
3. לא התמקדת ביחסי ציבור ובאבטחת קישורים לאתר שלך, כך שהאתר שלך לא זוכה למספיק תעבורה לאתר שלך.
4. אין לך אסטרטגיית להפוך את הגולשים לרגע ללקוחות משלמים.
5. אין לך קמפיין בגוגל אדוורדס (Google Ads) מה שמונע מהעסק שלך להיחשף בפני גולשים דשים שבדיוק מחפשים את סוג השירותים או המוצרים שלך.
6. יש לך מעט עוקבים בפייסבוק, הפוסטים שלך מגיעים למעט אנשים, וזוכים להתעניינות מועטה



055-6868024



לקביעת פגישה לחץ כאן <<

# מה אתה צריך לעשות כדי לקבל יותר פניות?

1. לשפר את ה SEO לאתר שלך
2. דאג לאימות העסק שלך ב- Google לעסק שלי
3. שפר את יחסי הציבור שלך, בעיתונות המקומית, בלוג שיסקור את המוצרים או השירותים שלך
4. הרשמה לקבלת אימיילים פרסומיים מהאתר - תן ערך לגולש שמגיע לאתר שלך, שיגרום לו לרצות להרשם ולהיכנס למערכת הדיוור שלך מה שיבטיח שכל עוד הוא ברשימה שלך במהלך הזמן הוא גם ירכוש מימך זה מאגר הלקוחות החינמי שלך
5. הירשם ופעל ברשתות השיווק החברתיות השונות פייסבוק, אינסטגרם, יוטיוב, לינקדאין גוגל לעסק שלי. כנראה שלא יהיה לך זמן להתחייב ביסודיות לכל אחד מהרשתות, אבל נוכחות מסוימת עדיפה על אף אחת.
6. תוכנית תגמול על הפניות היא תוכנית מעולה לשיתופי פעולה הדדים
7. להשקיע בשימור לקוחות הוכח שקל לגרום ללקוח קיים לחזור, מאשר למצוא לקוח חדש.



055-6868024



לקביעת פגישה לחץ כאן <<