



DIGITAL WINGS

מטיסים את העסק שלך

100

דרכי שיווק דיגיטלי שכל עסק יכול להפעיל

11 שטחים, 100 שיטות. לכל אחת הסבר פרקטי, תקציב, רמת קושי, זמן לתוצאה והצעד הראשון שאפשר לעשות היום.

מפה, לא רשימה.

כל שיטה במדריך בנויה באותו מבנה: מה היא עושה במשפט אחד, תגיות של תקציב, קושי וזמן לתוצאה, פסקה פרקטית שמסבירה איך עושים את זה נכון, והצעד הראשון שאפשר לעשות כבר היום. אל תנסו להפעיל את כל המאה. בחרו 3-5, הפעילו אותן עד הסוף, ורק אז הוסיפו.

תקציב

ללא עלות, נמוך, בינוני או גבוה.
מתייחס לתקציב מדיה וכלים, לא
לזמן שלכם.

קושי

קל, בינוני או מתקדם. כמה ידע
וניסיון נדרשים כדי לבצע נכון.

זמן לתוצאה

ימים, שבועות או חודשים עד
שרואים תוצאה ראשונה.

שלושה כללים לפני שמתחילים

01 בחרו 3-5 שיטות, לא יותר

עסק קטן שמפעיל עשר שיטות במקביל בדרך כלל לא עושה אף אחת מהן טוב. מתחילים מעט, מביאים לתוצאה, ורק אז מוסיפים.

02 מדידה לפני תקציב

בלי מקור ליד ב-CRM ואירוע המרה מוגדר, אי אפשר לדעת מה עבד. שיטות 87-89 הן התשתית לכל השאר.

03 חודשיים לפני שמסיקים

מממן מראה כיוון תוך ימים. אורגני, SEO ותוכן צריכים חודשיים של התמדה לפני שמחליטים אם זה עובד.

שיטות 1-10	ממומן במטא	01
	פייסבוק, אינסטגרם, מסנ'ר וואטסאפ דרך Ads Manager	
שיטות 11-18	ממומן בגוגל	02
	חיפוש, רשת המדיה, יוטיוב, שופינג ו-Performance Max	
שיטות 19-26	ממומן בפלטפורמות נוספות	03
	טיקטוק, לינקדאין, טאבולה/אאוטברין, פינטרסט, ויז, ספוטיפיי ועוד	
שיטות 27-38	אורגני ברשתות החברתיות	04
	תוכן שבונה קהל בלי תקציב מדיה	
שיטות 39-50	SEO, תוכן ו-AI Search	05
	להימצא כשמחפשים – בגוגל, ביוטיוב ובמנועי ה-AI	
שיטות 51-58	אימייל, וואטסאפ ומסרים	06
	ערוצים בבעלותך: רשימות, רצפים, אוטומציות	
שיטות 59-68	אתר, דפי נחיתה והמרות	07
	להפוך יותר מהתנועה הקיימת ללידים וללקוחות	
שיטות 69-78	שותפויות, קהילה ויחסי ציבור	08
	צמיחה דרך אנשים, מותגים וקהילות אחרות	
שיטות 79-86	וידאו, אודיו ואירועים	09
	וובינרים, פודקאסטים, לייבים ותוכן ארוך	
שיטות 87-94	דאטה, אוטומציה ו-AI	10
	המכפילים: מדידה, CRM, אוטומציה ובינה מלאכותית	
שיטות 95-100	מקומי ומהשטח לדיגיטל	11
	עסקים עם אזור גיאוגרפי, חנות או שירות בבית הלקוח	
בסוף המדריך	סדר פעולות ל-90 יום ושאלות ותשובות	+

01

ממון במטא

פייסבוק, אינסטגרם, מסנ'ר וואטסאפ דרך Ads Manager

001	קמפיין לידים עם טופס מיידי (Instant Form)
002	קמפיין המרות לדף נחיתה עם פיקסל ו-Conversions API
003	רימרקטינג למבקרי האתר ולצופי וידאו
004	קהלים דומים (Lookalike) ו-Audience+ Advantage
005	קמפיין וידאו קצר (Reels) לקירור קהל
006	מודעות Click-to-WhatsApp
007	קטלוג ו-Shopping+ Advantage לאיקומרס
008	בדיקות קריאייטיב שיטתיות (A/B למודעות)
009	קידום עמוד ותוכן אורגני (Boost חכם)
010	מודעות משפיענים (Partnership Ads)

001 קמפיין לידים עם טופס מיידי (Instant Form)

הלקוח ממלא פרטים בלי לצאת מפייסבוק או מאינסטגרם.

לפרטיים · שירותים · מקומי · B2B

תוצאה תוך ימים

קושי: בינוני

שש תקציב בינוני

הטופס נפתח בתוך האפליקציה ושדות כמו שם וטלפון מתמלאים מראש, ולכן אחוז ההשלמה גבוה ועלות הליד נמוכה יחסית לדף נחיתה. המחיר: איכות ליד נמוכה יותר אם לא מסננים. הפתרון הוא שאלה מסננת אחת (למשל "מה התקציב?" או "מתי רלוונטי?") והגדרת הטופס ל"כוונה גבוהה" שמוסיפה מסך אישור. חובה לחבר את הטופס ל-CRM או לוואטסאפ כדי לחזור לליד תוך דקות; ליד שמחכים לו שעות מתקרר.

הצעד הראשון פתח Ads Manager → קמפיין Leads → צור טופס עם שאלה מסננת אחת וחבר אותו לוואטסאפ או ל-CRM.

002 קמפיין המרות לדף נחיתה עם פיקסל ו-Conversions API

מטא לומדת ממי שהשאיר פרטים באתר ומביאה עוד כאלה.

לפרטיים · B2B · שירותים · איקומרס

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

שש תקציב בינוני

כאן הליד עובר דרך דף נחיתה שלך, ולכן הוא מסונן יותר אבל יקר יותר. התנאי הוא מדידה נכונה: פיקסל בדף, אירוע Lead על דף התודה, ו-Conversions API מהשרת כדי שגם מי שחוסם עוגיות ייספר. בלי זה האלגוריתם מאופסם על קליקים ולא על לידים. יעד ריאלי לפני שמצפים ליציבות: כ-50 אירועי המרה בשבוע לסט מודעות.

הצעד הראשון בדוק ב-Events Manager שאירוע Lead נשלח גם מהפיקסל וגם מ-CAPI (עמודת "חיבור" צריכה להראות שניהם).

003 רימרקטינג למבקרי האתר ולצופי וידאו

חזרה אל מי שכבר הכיר אותך – הקהל הזול ביותר להמרה.

לפרטיים · B2B · איקומרס · שירותים

תוצאה תוך ימים

קושי: בינוני

שש תקציב נמוך

קהלים מותאמים ממבקרי האתר (30/90/180 יום), ממי שצפה ב-50% מסרטון, ממי שפתח טופס ולא שלח, ומאינטראקציות בעמוד. לכל קהל מסר אחר: למי שראה דף מחיר מציגים עדות לקוח, למי שנשט טופס מציגים ליצור קשר בוואטסאפ. חשוב להגביל תדירות ולהחריג את מי שכבר המיר. קהל קטן מדי (מתחת לכמה אלפים) לא יספיק להרצה יציבה; אז מרחיבים חלון זמן.

הצעד הראשון צור ב-Audiences שלושה קהלים: מבקרי אתר 90 יום, צופי וידאו 50%, ופוחחי טופס שלא שלחו.

004 קהלים דומים (Lookalike) ו-Advantage+ Audience

מטא מוצאת אנשים שדומים ללקוחות הטובים שלך.

לפרטיים · איקומרס · שירותים

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

שש תקציב בינוני

מעלים רשימת לקוחות משלמים (לא כל הלידים) ובונים ממנה קהל דומה של 1%-3%. ככל שרשימת המקור איכותית וגדולה יותר (מאות ומעלה), כך הקהל טוב יותר. כיום מטא דוחפת ל-Advantage+ Audience שבו הקהל שלך הוא "הצעה" והאלגוריתם מרחיב אותה. מומלץ לבדוק שניהם בסטים נפרדים ולהשאיר את מה שמביא לידים זולים יותר בפועל, לא בתיאוריה.

הצעד הראשון ייצא מה-CRM את 200 הלקוחות הטובים ביותר (שם, טלפון, מייל) והעלה כקהל מותאם.

005 קמפיין וידאו קצר (Reels) לקירור קהל

סרטון של 15-30 שניות שמסביר את הבעיה ובונה קהל צופים.

לפרטיים · שירותים · ידע וקורסים · איקומרס

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

שש תקציב נמוך

מטרה: לא למכור אלא לגרום לאנשים לצפות. מודדים ThruPlay ועלות לצפייה, ובונים מהצופים קהל לרימרקטינג. המבנה שעובד: הוק ב-3 השניות הראשונות (שאלה או טענה), גוף של תובנה אחת, סיום עם שם המותג. סרטונים אנכיים (9:16) עם כתוביות, כי רוב הצפייה בלי קול. זהו השלב הראשון של משפך דו-שלבי: קודם צופים, אחר כך לידים מהצופים.

הצעד הראשון צלם 3 סרטונים של 20 שניות בטלפון, כל אחד פותח בשאלה שהלקוח שואל את עצמו.

006 מודעות Click-to-WhatsApp

הקליק פותח שיחת וואטסאפ עם הודעה מוכנה.

לפרטיים · שירותים · מקומי

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

שש תקציב בינוני

מתאים לשירותים שבהם ההחלטה מתקבלת בשיחה: קליניקות, נדל"ן, שיפוצים, ייעוץ. העלות לשיחה נמוכה יותר מליד בטופס, והאיכות גבוהה כי האדם כתב בעצמו. תנאי הכרחי: מענה תוך דקות (אפשר אוטומטי בהתחלה) ומעקב בגיליון או CRM, אחרת השיחות נעלמות בתוך הוואטסאפ. אפשר להגדיר הודעת פתיחה עם שאלות מרובות-ברירה שמסננות.

הצעד הראשון חבר את WhatsApp Business לעמוד הפייסבוק (הגדרות → וואטסאפ) ובנה קמפיין → Engagement Messaging apps.

007 קטלוג ו-Advantage+ Shopping לאיקומרס

מודעות דינמיות שמציגות לכל אדם את המוצר שהתאים לו.

איקומרס

תוצאה תוך שבועות

קושי: מתקדם

שששש תקציב גבוה

מעלים פיד מוצרים ל-Commerce Manager, והמודעות מציגות אוטומטית את מה שהמבקר ראה או מוצרים דומים. קמפיין Advantage+ Shopping מאחד קהלים ומיקומים ונותן לאלגוריתם לנהל. מה שבידיים שלך: איכות הפיד (כותרות, תמונות על רקע נקי, מחירים מעודכנים), 10-20 קריאייטיבים מגוונים, והפרדה בין לקוחות קיימים לחדשים דרך הגדרת "Existing customers".

הצעד הראשון ודא שהפיד ב-Commerce Manager נטען בלי שגיאות ו-Pixel שולח אירועי ViewContent/AddToCart/Purchase.

008 בדיקות קריאייטיב שיטתיות (A/B למודעות)

הקריאייטיב הוא 70% מהתוצאה במטא; בודקים אותו בשיטה.

לפרטיים · B2B · איקומרס · שירותים

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

ש תקציב נמוך

בכל שבוע מעלים 3-5 מודעות חדשות בסט ייעודי, משאירים את ה"מנצחת" הנוכחית כבסיס להשוואה, ומכבים מה שלא עובר אותה אחרי הוצאה שוות-ערך לשני לידים. משנים משתנה אחד בכל פעם: הוק, פורמט (תמונה/וידאו/קרוסלה), זווית (כאב/תוצאה/הוכחה). רושמים הכל בגיליון, כי אחרי חודשיים יש לך "ספריית מודעות מנצחות" ששווה יותר מכל קהל.

הצעד הראשון פתח גיליון עם עמודות: תאריך, זווית, פורמט, הוק, עלות לליד, החלטה. רשום בו את כל המודעות הפעילות היום.

009 קידום עמוד ותוכן אורגני (Boost חכם)

תקציב קטן על פוסט שכבר עובד אורגנית.

לפרטיים · מקומי · שירותים

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

ש תקציב נמוך

Boost טוב לדבר אחד: להרחיב פוסט שכבר קיבל תגובות ושיתופים, לקהל שמור או לקהל דומה. לא טוב ללידים, כי האופטימיזציה שלו על מעורבות. הכלל: לא לקדם פוסט שלא הוכיח את עצמו אורגנית ב-24 שעות הראשונות. תקציב של עשרות שקלים ליום מספיק, והקהל שצפה הופך לקהל רימרקטינג.

הצעד הראשון בחר את הפוסט עם הכי הרבה מעורבות מהחודש האחרון וקדם אותו ל-7 ימים לקהל "מעורבים + דומים".

010 מודעות משפיענים (Partnership Ads)

להריץ מודעה מהפרופיל של יוצר תוכן עם תקציב שלך.

לפרטיים · איקומרס

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

שש תקציב בינוני

יוצר תוכן מעלה פוסט על המוצר, מאשר לך שותפות, ואתה מריץ את הפוסט שלו כמודעה מחשבון המודעות שלך. היתרון: אמינות של פרופיל אמיתי עם הטירגוט שלך. מתאים למוצרי צריכה, אופנה, קוסמטיקה, אוכל ולשירותים לקהל רחב. מה לסכם מראש בכתב: זכות שימוש בתוכן לפרסום, לכמה זמן, ובאילו ערוצים.

הצעד הראשון הכן רשימת 10 יוצרי תוכן ישראלים עם 10-50 אלף עוקבים בנישה שלך ושלח הצעה לשיתוף פעולה אחד.

02

ממומן בגוגל

חיפוש, רשת המדיה, יוטיוב, שופינג ו-Performance Max

011	קמפיין חיפוש (Search) על מילות כוונה
012	תוספים למודעות (Assets): שיחה, מיקום, קישורים ומחירים
013	Performance Max
014	קמפיין שופינג (Google Shopping)
015	מודעות יוטיוב (Shorts ו-In-Stream)
016	קמפיין Demand Gen (דיסקברי, ג'ימיל, יוטיוב)
017	רימרקטינג ברשת המדיה (Display)
018	מודעות מקומיות ו-Google Maps (קמפיינים עם מיקום)

011 קמפיין חיפוש (Search) על מילות כוונה

להופיע בדיוק כשמישהו מחפש את מה שאתה מוכר.

שירותים · מקומי · B2B · איקומרס

תוצאה תוך ימים

קושי: בינוני

שש תקציב בינוני

הקהל הכי "חם" שיש: אדם שהקליד "עורך דין מקרקעין בחיפה" צריך אותך עכשיו. המפתח הוא התאמה בין מילת החיפוש, הכותרת של המודעה ודף הנחיתה. מתחילים ב-Exact ו-Phrase, לא Broad, ובדקים כל שבוע את דוח מונחי החיפוש ומוסיפים מילים שליליות. חובה מדידת המרות (טופס, שיחה, וואטסאפ) ואז מעבר להצעת מחיר אוטומטית לפי המרות.

הצעד הראשון כתוב 20 מילות חיפוש שהלקוח מקליד, חלק ל-3-4 קבוצות לפי כוונה, וכתוב לכל קבוצה מודעה משלה.

012 תוספים למודעות (Assets): שיחה, מיקום, קישורים ומחירים

מודעה גדולה יותר עם יותר סיבות ללחוץ.

שירותים · מקומי · B2B

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

0 ללא עלות

נכסי מודעה (לשעבר Extensions) מוסיפים כפתור חיוג בנייד, כתובת מגוגל ביזנס, קישורים לדפי שירות, מחירים ו"הדגשות" כמו "ללא עלות לפגישה ראשונה". הם מעלים את אחוז ההקלקה ואת ציון האיכות בלי לשלם יותר לקליק. דברים שמשכחים: נכס שיחה עם שעות פעילות, ותוספי קישור שמובילים לדפים ייעודיים ולא לעמוד הבית.

הצעד הראשון פתח את הקמפיין → Assets והוסף: 4 קישורים, 4 הדגשות, שיחה ומיקום.

013 Performance Max

קמפיין אחד שרץ בכל נכסי גוגל עם אוטומציה מלאה.

איקומרס · שירותים · לפרטיים

תוצאה תוך שבועות

קושי: מתקדם

שש תקציב גבוה

PMax מפזר את המודעות בחיפוש, דיסקברי, יוטיוב, ג'ימיל, מפות ורשת המדיה לפי יעד המרה. עובד טוב כשיש הרבה נתוני המרות ואותות קהל טובים; חלש כשהמדידה חלשה. מה שבידיים שלך: יעדי המרה נכונים (לא "כל הפעולות"), אותות קהל מלקוחות אמיתיים, קבוצות נכסים לפי מוצר או שירות, ובדיקה שהוא לא "אוכל" את קמפיין החיפוש על מילות המותג. (להחריג מילות מותג).

הצעד הראשון ודא שיש לפחות 30 המרות בחודש בחשבון לפני שמפעילים PMax, אחרת התחל מחיפוש.

014 קמפיין שופינג (Google Shopping)

המוצר עם תמונה ומחיר מופיע בראש תוצאות החיפוש.

איקומרס

תוצאה תוך שבועות

קושי: מתקדם

שש תקציב בינוני

מעלים פיד ל-Merchant Center, מחברים ל-Google Ads, והמודעות נוצרות מהפיד. הכוח כאן בפיד: כותרות שכוללות מותג + סוג + תכונה ("נעלי ריצה Nike Pegasus 41 גברים"), תמונות נקיות, מחירים ומלאי מעודכנים. פיד שנפסל בגלל כלל קטן (מדיניות החזרות חסרה באתר, למשל) הוא הסיבה הנפוצה ביותר שהקמפיין לא רץ.

הצעד הראשון פתח Merchant Center, השלם את פרטי העסק ומדיניות המשלוחים וההחזרות, והעלה פיד ראשון.

015 מודעות יוטיוב (Shorts ו-In-Stream)

יודאו לקהל לפי כוונה, תחומי עניין או חיפוש.

לפרטיים · שירותים · ידע וקורסים · איקומרס

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

שש תקציב בינוני

יוטיוב מאפשר להגיע לאנשים לפי מה שחיפשו בגוגל ("קהלים בשוק" ו"כוונה מותאמת"), לא רק לפי תחומי עניין. סרטון In-Stream שניתן לדלג עליו נגבה רק אם צפו 30 שניות או הקליקו, ולכן ה-5 השניות הראשונות צריכות להגיד למי זה ולמה. מתאים לבניית מודעות ולמשפך דו-שלבי, פחות ללידים ישירים. Shorts מצריכים פורמט אנכי.

הצעד הראשון בנה קהל "כוונה מותאמת" מ-15 מילות החיפוש העיקריות שלך והרץ סרטון של 30 שניות אליו.

016 קמפיין Demand Gen (דיסקברי, ג'ימייל, יוטיוב)

מודעות ויזואליות בפידים של גוגל לקהל שעדיין לא מחפש.

לפרטיים · איקומרס · שירותים

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

שש תקציב בינוני

Demand Gen מציג תמונות וסרטונים בפיד של יוטיוב, ב-Shorts, בדיסקבר ובכרטיסיית הקידומים בג'ימייל. מתאים ליצירת ביקוש ולרימרקטינג עם ויזואל חזק. הוא דומה במהות למטא: קריאייטיב ראשון, קהל שני. עובד טוב במיוחד עם קהלי Lookalike של גוגל ("קהלים דומים" קיימים ב-Demand Gen) שנבנים מרשימות לקוחות.

הצעד הראשון העלה רשימת לקוחות ל-Google Ads (Customer Match) ובנה ממנה קהל דומה לקמפיין Demand Gen.

017 רימרקטינג ברשת המדיה (Display)

באנרים זולים שמזכירים אותך באתרי חדשות ואפליקציות.

לפרטיים · B2B · איקומרס · שירותים

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

ש תקציב נמוך

הקליקים זולים אבל הכוונה נמוכה, ולכן השימוש הנכון הוא רימרקטינג בלבד ולא קהל קר. מראים באנר למי שביקר באתר ב-30 הימים האחרונים, עם מסר משלים ("עוד לא החלטת? הנה מה שלקוחות אומרים"). מגבילים תדירות ל-3-5 חשיפות ביום לאדם ומחריגים את מי שהמיר. באנרים רספונסיביים (תמונה + כותרות) חוסכים עיצוב.

הצעד הראשון צור קמפיין Display עם קהל "מבקרי אתר 30 יום", תדירות מוגבלת, ומודעה רספונסיבית אחת עם 3 תמונות.

018 מודעות מקומיות ו-Google Maps (קמפיינים עם מיקום)

להופיע במפות ובחיפוש "לידי" כשמישהו מחפש עסק קרוב.

מקומי

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

ש תקציב נמוך

כשפרופיל העסק בגוגל מקושר ל-Google Ads, המודעות מופיעות גם במפות ובתוצאות המקומיות עם כפתורי חיוג וניווט. קמפיין חיפוש עם טירגוט רדיוס סביב העסק ומילות "ליד", "באזור", שם העיר. מודדים שיחות, ניווטים וביקורים. מתאים למסעדות, קליניקות, מוסכים, חנויות ולכל מי שהלקוח מגיע אליו פיזית.

הצעד הראשון קשר את פרופיל העסק ל-Google Ads (Linked accounts → Business Profile) והוסף נכס מיקום לקמפיין.

03

ממומן בפלטפורמות נוספות

טיקטוק, לינקדאין, טאבולה/אאוטברין, פינטרסט, וייז, ספוטיפיי ועוד

TikTok Ads (In-Feed ו-Spark Ads)	019
LinkedIn Ads לקהל עסקי	020
תוכן ממומן (Native): Taboola ו-Outbrain	021
Pinterest Ads	022
Waze Ads למיקום פיזי	023
פרסום אודיו: Spotify Ads ופודקאסטים	024
רשתות שותפים ופרסום באתרי תוכן ישראליים (Direct buy)	025
X (טוויטר) ו-Reddit Ads לנישות ולטק	026

019 TikTok Ads (In-Feed ו-Spark Ads)

מודעות שנראות כמו תוכן, לקהל צעיר יחסית ומעורב.

לפרטיים · איקומרס · ידע וקורסים

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

שש תקציב בינוני

בטיקטוק המודעה חייבת להיראות כמו סרטון רגיל: צולם בטלפון, מדבר למצלמה, בלי לוגו ב-3 השניות הראשונות. Spark Ads מאפשרים לקדם סרטון מהפרופיל (שלך או של יוצר) ושומרים את הלייקים והתגובות. מתאים למוצרים ויזואליים, אפליקציות, אוכל, אופנה ושירותים לקהל 18-40. הכוח הגדול: עלות לאלף חשיפות נמוכה; החולשה: דורש הרבה קריאייטיב חדש כל שבוע.

הצעד הראשון צלם 5 סרטונים אנכיים של 15 שניות בפורמט "3 דברים שלא ידעתם על..." והעלה כ-Spark Ads.

020 LinkedIn Ads לקהל עסקי

טירגוט לפי תפקיד, חברה, תעשייה וגודל ארגון.

B2B

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

שש תקציב גבוה

היחידה שבה אפשר לכוון ל"מנהלי שיווק בחברות של 50-200 עובדים בישראל". הקליק יקר משמעותית ממטא, ולכן מתאים לעסקאות עם ערך גבוה (B2B, שירותים מקצועיים, גיוס). פורמטים שעובדים: Lead Gen Forms (טופס מובנה כמו במטא), Document Ads (PDF לעיון בפיד) ו-Thought Leader Ads שמקדמות פוסט מהפרופיל האישי של המנכ"ל. מודדים לידיים איכותיים, לא קליקים.

הצעד הראשון בנה קהל של 20-50 אלף איש לפי תפקיד+תעשייה+מדינה, והרץ Document Ad עם מדריך קצר ו-Lead Gen Form.

021 תוכן ממומן (Native): Outbrain ו-Taboola

כתבה שלך מופיעה כ"המלצה" בתחתית אתרי החדשות.

לפרטיים · ידע וקורסים · שירותים

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

שש תקציב בינוני

מתאים לשיווק דרך תוכן: כתבה או מדריך שמוביל לדף נחיתה, לא מודעה ישירה. עובד לנושאים עם סיפור (פיננסים, בריאות, נדל"ן, קורסים). הכותרת היא הכל: בודקים 5-10 כותרות במקביל. חשוב לחסום אתרים חלשים (Block list) ולבדוק שהתנועה לא מגיעה מאפליקציות משחקים. מודדים זמן בדף ולידים, לא קליקים זולים.

הצעד הראשון כתוב כתבה של 600 מילים בסגנון "איך X עשה Y" עם קריאה לפעולה בסוף, ו-8 כותרות חלופיות.

Pinterest Ads 022

פלטפורמת השראה לפני רכישה: עיצוב, אופנה, אירועים, בית.

איקומרס · לפרטיים

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

שם תקציב בינוני

בפינטרסט אנשים מחפשים רעיונות לפני שהם קונים, ולכן הפין נשאר רלוונטי חודשים (בניגוד לפוסט במטא). מתאים לאיקומרס ולשירותים ויזואליים: עיצוב פנים, חתונות, אופנה, מתכונים, DIY. מודעות הן פינים מקודמים עם קישור; יש גם פיד מוצרים. בישראל הקהל קטן יחסית, לכן מתאים בעיקר למי שמוכר גם לחו"ל.

הצעד הראשון פתח חשבון עסקי, צור 5 לוחות לפי נושא, והעלה 20 פינים אנכיים (2:3) עם קישור לדפי המוצר.

Waze Ads למיקום פיזי 023

הפין שלך מופיע בניווט של מי שנוסע ליד העסק.

מקומי

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

שם תקציב נמוך

מודעות ויז מציגות את לוגו העסק על המפה ובאנר "בדרך" לנהגים בסביבה. מתאים לתחנות דלק, מסעדות, חנויות, מרכזי שירות, אולמות. המודל לפי חשיפות, עם תקציב התחלתי נמוך. המדד: ניווטים לעסק ("Navigations"). לא מתאים למי שאין לו מקום פיזי שאליו מגיעים.

הצעד הראשון פתח Waze for Business, אמת את המיקום, והפעל Branded Pin לרדיוס 5 ק"מ.

פרסום אודיו: Spotify Ads ופודקאסטים 024

קריינות של 30 שניות בין שירים או בתוך פרק.

לפרטיים · ידע וקורסים

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

שם תקציב בינוני

ספוטיפיי מאפשרת מודעות אודיו ממוקדות גיל, מיקום ותחומי עניין; פודקאסטים מוכרים "הקראת מנחה" שנתפסת כהמלצה אישית. מתאים למותגים ולשירותים לקהל רחב, ולמי שרוצה להיזכר לפני חיפוש. קשה למדוד ישירות, ולכן נותנים קוד קופון ייעודי או דף נחיתה עם כתובת קצרה ("האתר שלנו/ספוטיפיי").

הצעד הראשון הקלט ספוט של 30 שניות בקול שלך עם הצעה אחת וכתובת קצרה, ובדוק ב-Spotify Ad Manager תקציב מינימום.

025 רשתות שותפים ופרסום באתרי תוכן ישראליים (Direct buy)

קנייה ישירה של באנר, כתבה ממומנת או ניוזלטר באתר שהקהל שלך קורא.

שש תקציב בינוני

קושי: קל

תוצאה תוך שבועות

B2B · לפרטיים · מקומי

במקום להתחרות על אותו קהל במטא, קונים נוכחות באתר נישתי: פורטל של רואי חשבון, אתר הורים, ניוזלטר של יזמים. המחיר קבוע (לשבוע או לחודש) ולא לקליק, ולכן ניתן לחשב מראש. מבקשים נתוני תנועה אמיתיים (צילום מסך מ-Analytics) לפני רכישה, ומוסיפים UTM לכל קישור כדי למדוד לידים בפועל.

הצעד הראשון רשום 10 אתרים או ניוזלטרים שהלקוחות שלך קוראים ושולח מייל לבקשת מחירון פרסום.

026 X (טוויטר) ו-Reddit לנישות ולטק

קהלים מקצועיים וקהילות עניין ספציפיות.

שש תקציב בינוני

קושי: בינוני

תוצאה תוך שבועות

B2B · ידע וקורסים

מתאים בעיקר למוצרי טכנולוגיה, פיננסים, גיימינג ולמי שמוכר לקהל גלובלי. ב-Reddit מכוונים לקהילות (סאברדיטים) ספציפיות, והמודעה חייבת להישמע כמו חבר בקהילה ולא כמו פרסומת. ב-X כדאי לקדם פוסטים שכבר עובדים. בישראל שתי הפלטפורמות קטנות, ולכן זה ערוץ משלים, לא ראשי.

הצעד הראשון מצא 5 סאברדיטים שבהם הקהל שלך שואל שאלות, ובדוק בכל אחד את גודל הקהילה והכללים לפני פרסום.

04

אורגני ברשתות החברתיות

תוכן שבונה קהל בלי תקציב מדיה

027	Shorts ו-Reels אורגניים (וידאו קצר)
028	קרוסלות חינוכיות באינסטגרם ובלינקדאין
029	תוכן בלינקדאין מהפרופיל האישי
030	מענה בתגובות ובקהילות (Social Selling)
031	קבוצת פייסבוק או קהילה משלך
032	סטוריז יומיים עם מדבקות אינטראקטיביות
033	תוכן גולשים (UGC) ועדויות וידאו
034	YouTube כערוץ חיפוש ארוך-טווח
035	Threads, Bluesky ופלטפורמות טקסט חדשות
036	לוח תוכן עם מחזור "1 ל-10"
037	שיתופי פעולה תוכניים עם חשבונות משלימים
038	שגרת מעורבות יומית (Engagement routine)

027 Shorts-ו Reels אורגניים (וידאו קצר)

הפורמט עם ההפצה האורגנית הגבוהה ביותר היום.

לפרטיים · שירותים · ידע וקורסים · איקומרס

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

0 ללא עלות

אינסטגרם, טיקטוק ויוטיוב דוחפים וידאו קצר גם לאנשים שלא עוקבים. הנוסחה: הוק ב-2 השניות הראשונות, תובנה אחת, 20-45 שניות, כתוביות, קריאה לפעולה בסיום או בתגובה הראשונה. עקביות חשובה מאיכות הפקה: 3-5 שבוע לאורך 60 יום לפני שמסיקים מסקנות. אותו סרטון עולה בשלוש הפלטפורמות, בלי סימן מים.

הצעד הראשון כתוב 15 הוקים (שאלות שהלקוח שואל) וצלם 5 סרטונים ברצף באותה שעה.

028 קרוסלות חינוכיות באינסטגרם ובלינקדאין

8-5 שקפים שמלמדים משהו ומקבלים שמירות ושיתופים.

B2B · שירותים · ידע וקורסים

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

קרוסלה מקבלת הצגה חוזרת בפיד ("הצגה שנייה" של השקף הבא), ושמירות הן האות החזק ביותר לאלגוריתם. מבנה: שקף 1 כותרת מסקרנת, שקפים 2-6 רעיון אחד בכל שקף, שקף אחרון קריאה לפעולה ("שמור לפעם הבאה"). עיצוב קבוע עם צבעי המותג חוסך זמן ובונה זיהוי. בלינקדאין מעלים את אותו תוכן כ-PDF.

הצעד הראשון הפוך את 5 השאלות הנפוצות של הלקוחות לקרוסלה של 7 שקפים כל אחת.

029 תוכן בלינקדאין מהפרופיל האישי

הבעלים כותב, לא הלוגו. הפרופיל האישי מקבל פי כמה הפצה מדף חברה.

B2B · שירותים

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

0 ללא עלות

בלינקדאין האלגוריתם מעדיף פוסטים של אנשים, וזמן שהייה (dwell time) הוא המדד. פוסט שעובד: שורה ראשונה שעוצרת גלילה, סיפור או תובנה מהשטח, 150-300 מילים, בלי קישור בגוף (הקישור בתגובה). 3 פוסטים בשבוע ו-20 תגובות משמעותיות על פוסטים של אחרים ביום. זה הערוץ הטוב ביותר ל-B2B ולשירותים מקצועיים בישראל.

הצעד הראשון כתוב פוסט אחד על טעות שלקוח עשה ומה למדתם ממנה, ופרסם ב-8:00 בבוקר ביום שלישי.

030 מענה בתגובות ובקהילות (Social Selling)

להיות התשובה הטובה ביותר במקום שהלקוח כבר שואל.

שירותים · B2B · מקומי

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

בקבוצות פייסבוק, בתגובות בלינקדאין ובפורומים נשאלות כל יום שאלות שאתה יודע לענות עליהן. תגובה של 3-5 שורות עם ערך אמיתי (לא "פנה אליי בפרטי") בונה סמכות ומביאה פניות ישירות. הכלל: עונים על השאלה במלואה, ומזכירים את עצמך רק כשהטבעי. 20 דקות ביום, כל יום, במשך חודש, בדרך כלל מביאות את הלידים האורגניים הראשונים.

הצעד הראשון הצטרף ל-5 קבוצות פייסבוק שבהן הלקוחות שלך שואלים "ממליצים על...?" וענה היום על 3 שאלות.

031 קבוצת פייסבוק או קהילה משלך

מקום שבו הקהל מגיע אליך, ולא אתה אליו.

שירותים · ידע וקורסים · B2B · לפרטיים

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

0 ללא עלות

קבוצה עם נושא ברור ("שיווק עם AI לעסקים קטנים") מביאה אנשים שמעוניינים בדיוק בתחום שלך, ואתה המנהל. תוכן קבוע: שאלת השבוע, מדריך קצר, לייב חודשי. הערך העסקי: רשימת ממתנים לשירות, הזמנות לוובינרים, ואנשים שמכירים אותך לפני שיחת המכירה. דורש השקעה יומית של מענה ואישור חברים, לפחות בחודשים הראשונים.

הצעד הראשון פתח קבוצה עם שם שמתאר את התועלת, כתוב 3 שאלות קבלה שמסננות, והזמן 30 אנשים שמכירים אותך.

032 סטוריז יומיים עם מדבקות אינטראקטיביות

סקרים, שאלות ושקופיות "שאלו אותי" שבונות קשר ומייצרות לידים.

לפרטיים · שירותים · איקומרס · מקומי

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

סטוריז מגיעים לעוקבים הקיימים ובונים היכרות יומית. מדבקת שאלות ("מה הכי מתסכל אתכם ב-X?") מביאה נתונים לתוכן הבא, מדבקת סקר מעלה מעורבות, וקישור לדף נחיתה מביא לידים. מי שעונה לסטוריז נכנס לשיחה פרטית, והשיחה הזו היא ליד. סדרת סטוריז "מאחורי הקלעים" של עבודה עם לקוח היא ההוכחה החברתית הזולה ביותר.

הצעד הראשון העלה היום 5 סטוריז: בוקר טוב, מה עובדים עליו, סקר, תובנה אחת, קישור.

033 תוכן גולשים (UGC) ועדויות וידאו

לקוחות שמדברים עליך משכנעים יותר מכל מודעה.

לפרטיים · שירותים · איקומרס · מקומי

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

מבקשים מכל לקוח מרוצה סרטון של 30 שניות בטלפון: מה הייתה הבעיה, מה השתנה, למי הוא ממליץ. שולחים 3 שאלות מנחות ומקבלים את הסרטון בוואטסאפ. משתמשים בו בפיד, בסטוריז, בדף הנחיתה ובמודעות (עם אישור בכתב). עשר עדויות קצרות שוות יותר מסרטון תדמית אחד. מתגמלים בהנחה על השירות הבא, לא בכסף.

הצעד הראשון שלח היום 5- לקוחות מרוצים הודעה עם 3 שאלות ובקשה לסרטון של 30 שניות.

034 YouTube כערוץ חיפוש ארוך-טווח

סרטון של 8-15 דקות שעונה על שאלה ממשיך להביא צפיות שנים.

ידע וקורסים · שירותים · B2B · לפרטיים

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

0 ללא עלות

יוטיוב הוא מנוע החיפוש השני בגודלו, והסרטונים שם לא נעלמים אחרי 48 שעות כמו ברשתות. בוחרים שאלות שהלקוחות מחפשים ("איך לבחור...", "כמה עולה..."), עונים עליהן לעומק, ושמים קישור בתיאור. תמונה ממוזערת וכתובת קובעות את אחוז ההקלקה; 15 השניות הראשונות קובעות את זמן הצפייה. 2 סרטונים בחודש, בעקביות של שנה, בונים נכס.

הצעד הראשון כתוב 12 כותרות של סרטונים שעונים על שאלות אמיתיות של לקוחות, וצלם את הראשונה השבוע.

035 Threads, Bluesky ופלטפורמות טקסט חדשות

קהל קטן, אבל תחרות נמוכה והפצה נדיבה למצטרפים מוקדמים.

B2B · ידע וקורסים

תוצאה תוך חודשים

קושי: קל

0 ללא עלות

פלטפורמות צעירות נותנות חשיפה אורגנית גבוהה כדי למשוך יוצרים. Threads מחובר לאינסטגרם ולכן קל להתחיל בו, ופוסטים טקסטואליים קצרים (תובנה אחת, שאלה, דעה) עובדים שם. לא בונים שם אסטרטגיה ראשית, אלא ממחזרים את הפוסטים הטובים מלינקדאין בגרסה קצרה. 10 דקות ביום מספיקות.

הצעד הראשון פתח Threads מחשבון האינסטגרם העסקי ופרסם 3 תובנות קצרות (עד 3 שורות) מהפוסטים הטובים שלך.

036 לוח תוכן עם מחזור "1 ל-10"

מתוכן ארוך אחד בשבוע מפיקים 10 פיסות קצרות.

שירותים · B2B · ידע וקורסים · לפרטיים

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

ש תקציב נמוך

במקום להמציא תוכן כל יום, מקליטים פעם בשבוע תוכן אחד ארוך (לייב, פרק פודקאסט, סרטון יוטיוב, מאמר) וחותרים ממנו: 3 רילים, 2 קרסלות, 3 פוסטי טקסט, ניוזלטר אחד וסטוריז. הכול מתוזמן מראש בכלי אחד. כך השבוע מלא בתוכן ואתה עובד 3 שעות במקום 15. הדבר היחיד שצריך להיות עקבי: יום הקלטה קבוע.

הצעד הראשון קבע יום ושעה קבועים להקלטה שבועית של 30 דקות, ופתח גיליון עם 10 נגזרות לכל הקלטה.

037 שיתופי פעולה תוכניים עם חשבונות משלימים

לייב משותף, פוסט בשני חשבונות, "השתלטות" על סטוריז.

לפרטיים · שירותים · מקומי · B2B

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

חשבון שפונה לאותו קהל עם שירות אחר (מעצב פנים ואדריכל, רו"ח ויועץ עסקי) הוא שותף ולא מתחרה. לייב משותף של 30 דקות חושף כל אחד לקהל של השני; פוסט "שיתוף פעולה" באינסטגרם מופיע בשני הפידים ומאחד את המעורבות. מכינים 5 שאלות מראש וקריאה לפעולה אחת משותפת (למשל מדריך להורדה).

הצעד הראשון רשום 10 חשבונות משלימים עם קהל דומה לשלך ושלח לשניים הצעה ללייב משותף.

038 שגרת מעורבות יומית (Engagement routine)

15 דקות ביום של תגובות ו-DM שמקדימות כל פוסט.

B2B · שירותים · לפרטיים

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

האלגוריתמים מתגמלים חשבונות שמנהלים שיחה, לא רק משדרים. 15 דקות לפני פרסום: 10 תגובות משמעותיות על פוסטים של לקוחות פוטנציאליים ושל חשבונות גדולים בתחום, מענה לכל תגובה ו-DM משלך, ו-5 הודעות פרטיות לאנשים חדשים שהגיבו. זה "חימום" שמעלה את ההפצה של הפוסט הבא ומייצר שיחות מכירה בלי לחץ.

הצעד הראשון קבע תזכורת יומית ל-15 דקות: 10 תגובות, 5 הודעות פרטיות, מענה לכולם.

05

SEO, תוכן ו-AI Search

להימצא כשמחפשים – בגוגל, ביוטיוב ובמנועי ה-AI

מחקר מילות מפתח לפי כוונת חיפוש	039
עמודי שירות ועמודי עיר (Local landing pages)	040
SEO טכני: מהירות, מובייל, מבנה ואינדוקס	041
בלוג מקצועי שעונה על שאלות אמיתיות	042
עמודי השוואה ו"מול" (Comparison pages)	043
סכמה (Schema markup) ותוצאות עשירות	044
בניית קישורים דרך תוכן ויחסי ציבור דיגיטליים	045
אופטימיזציה למנועי AI (AEO / GEO)	046
SEO לתמונות ולוידאו	047
תוכן לפי "סקר הדיון": מה הלקוחות באמת שואלים	048
מאמרים ברשתות מקצועיות (Medium, LinkedIn Articles, Substack)	049
עדכון ושדרוג תוכן קיים (Content refresh)	050

039 מחקר מילות מפתח לפי כוונת חיפוש

הבסיס לכל תוכן: מה אנשים מקלידים ומה הם מצפים לקבל.

0 ללא עלות קושי: בינוני תוצאה תוך ימים שירותים: איקומרס · B2B · ידע וקורסים

מחלקים מילים לפי כוונה: מידע ("מה זה..."), השוואה ("X מול Y", "הכי טוב"), ועסקה ("מחיר", "להזמין", "ליד"). לכל כוונה סוג דף אחר: מאמר, עמוד השוואה, עמוד שירות. כלים: Google Keyword Planner (חינם עם חשבון Ads), ההשלמות האוטומטיות של גוגל ו"אנשים גם שואלים". מתחילים מ-30 ביטויים עם תחרות נמוכה שאפשר לנצח בהם בחודשים, לא מהביטוי הגדול.

הצעד הראשון הקלד בגוגל 10 ביטויים מהתחום שלך ורשום את כל ההשלמות ואת שאלות "אנשים גם שואלים".

040 עמודי שירות ועמודי עיר (Local landing pages)

עמוד ייעודי לכל שירות ולכל אזור גיאוגרפי שמשרתים.

0 ללא עלות קושי: בינוני תוצאה תוך חודשים שירותים: מקומי

"עורך דין צוואות" ו"עורך דין צוואות ברעננה" הם שני חיפושים שונים ומגיע להם שני עמודים שונים. כל עמוד: כותרת עם הביטוי, 500–900 מילים שעונות על השאלות של מי שמחפש, שאלות ותשובות, עדויות, וטופס. בלי תוכן מועתק בין העמודים (גוגל מזהה). זו הדרך המהירה ביותר לעסק שירותי לצבור תנועה אורגנית ממוקדת.

הצעד הראשון רשום את כל השירותים × כל הערים שאתה משרת, ובנה השבוע את העמוד לצירוף עם הכי הרבה חיפושים.

041 SEO טכני: מהירות, מובייל, מבנה ואינדוקס

אתר שגוגל יכול לסרוק, להבין ולהציג מהר בנייד.

0 ללא עלות קושי: בינוני תוצאה תוך ימים שירותים: איקומרס · B2B · ידע וקורסים · מקומי

לפני תוכן, מוודאים שהבסיס תקין: Google Search Console מחובר ומפת אתר מוגשת, אין עמודים חשופים שחסומים, כל עמוד עם כותרת H1 אחת ותיאור מטא, Core Web Vitals ירוקים, תמונות דחוסות, ואין קישורים שבורים. בוורדפרס רוב זה נפתר עם תוסף SEO, תוסף קאש ודחיסת תמונות. בודקים ב-PageSpeed Insights ובדוח "עמודים" ב-Search Console.

הצעד הראשון חבר את האתר ל-Search Console, הגש מפת אתר, ובדוק בדוח Pages אילו עמודים לא מאונדקסים ולמה.

042 בלוג מקצועי שעונה על שאלות אמיתיות

מאמר שעונה טוב על שאלה אחת מביא תנועה חנים לשנים.

0 ללא עלות קושי: בינוני תוצאה תוך חודשים שירותים: B2B ידע וקורסים איקומרס

לא "חדשות החברה" אלא תשובות: "כמה עולה...", "איך בוחרים...", "X או Y". מבנה: תשובה ישירה בפסקה הראשונה, פירוט עם כותרות משנה, דוגמה מהשטח, שאלות ותשובות, וקריאה לפעולה אחת. 1,500-1,000 מילים, קישורים פנימיים לעמודי השירות. 2-4 מאמרים בחודש, ועדכון של הישנים פעם בשנה. התוצאות מתחילות אחרי 3-6 חודשים ומצטברות.

הצעד הראשון כתוב מאמר אחד על השאלה שהלקוחות הכי שואלים בשיחת המכירה, עם התשובה כבר בפסקה הראשונה.

043 עמודי השוואה ו"מול" (Comparison pages)

מי שמחפש "X מול Y" או "הטוב ביותר ל..." קרוב להחלטה.

0 ללא עלות קושי: בינוני תוצאה תוך חודשים שירותים: B2B איקומרס שירותים: ידע וקורסים

עמודי השוואה תופסים חיפוש עם כוונת רכישה גבוהה. אפשר להשוות בין פתרונות (לא בהכרח מתחרים בשם), בין גישות, או בין החבילות שלך. טבלה ברורה, קריטריונים אמיתיים, ושורה כנה על מתי לא כדאי לבחור בך. הכנות היא מה שגורם לאנשים לסמוך על ההמלצה ולהשאיר פרטים.

הצעד הראשון בנה עמוד "איך לבחור [השירות שלך]: 7 קריטריונים" עם טבלת השוואה בין 3 גישות.

044 סכמה (Schema markup) ותוצאות עשירות

קוד שמסביר לגוגל מי אתה, ומציג כוכבים, שאלות ותשובות ומחירים בתוצאה.

0 ללא עלות קושי: בינוני תוצאה תוך שבועות שירותים: מקומי איקומרס

סימון מובנה (JSON-LD) מסוג Product, FAQPage, Service, LocalBusiness ו-Review עוזר לגוגל להבין את העמוד ולהציג תוצאות עשירות שתופסות יותר מקום ומקבלות יותר קליקים. בוורדפרס תוספי ה-SEO מוסיפים את הבסיס; שאלות ותשובות ומוצרים מוסיפים ידנית. בודקים ב-Rich Results Test של גוגל. לא להוסיף סימונים על תוכן שלא קיים בעמוד.

הצעד הראשון הוסף לעמוד השירות הראשי בלוק שאלות ותשובות עם סימון FAQPage ובדוק ב-Rich Results Test.

045 בניית קישורים דרך תוכן יחסי ציבור דיגיטליים

קישורים מאתרים אמינים הם עדיין אות דירוג מרכזי.

שירותים · B2B · ידע וקורסים

תוצאה תוך חודשים

קושי: מתקדם

ש תקציב נמוך

דרכים לגיטימיות: מאמר אורח באתר מקצועי, מחקר או סקר מקורי שאתרי חדשות מצטטים, כלי חינמי (מחשבון) שמקשרים אליו, ראיונות בפודקאסטים עם קישור, ורישום בדירקטוריונים מקצועיים אמיתיים. לא קונים קישורים ולא משתמשים ברשתות קישורים; זה מסוכן יותר ממה שזה שווה. 2-4 קישורים איכותיים בחודש זה קצב טוב לעסק קטן.

הצעד הראשון רשום 10 אתרים בתחום שמפרסמים מאמרי אורח, והצע לאחד נושא מאמר שעוד לא נכתב אצלם.

046 אופטימיזציה למנועי AI (AEO / GEO)

להיות התשובה שצ'אטבוטים ו-AI Overviews מצטטים.

שירותים · B2B · ידע וקורסים · איקומרס

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

0 ללא עלות

יותר אנשים שואלים את ChatGPT, Gemini ו-Perplexity את AI Overviews בגוגל במקום לגלול תוצאות. מה שעוזר להיות מצוטט: תשובות ישירות וקצרות לשאלות ספציפיות, כותרות בצורת שאלה, עובדות ומספרים עם מקור, עמוד "אודות" ברור עם מומחיות, ואזכורים של המותג באתרים אחרים. בדיקה פשוטה: לשאול את הכלים "מי מומלץ ל-X בישראל?" ולראות אם אתה מופיע ולמה.

הצעד הראשון שאל את ChatGPT ואת Gemini "מי מומלץ ל[השירות שלך] בישראל" ורשום מה הם מצטטים ומאיפה.

047 SEO לתמונות ולוידאו

תנועה מחיפוש תמונות, מיוטיוב ומהכרטיסיית וידאו בגוגל.

איקומרס · מקומי · שירותים

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

שמות קבצים תיאוריים, טקסט חלופי (alt) שמתאר מה בתמונה, דחיסה ופורמט WebP. לסרטונים: סימון VideoObject, תמלול בעמוד, והעלאה ליוטיוב עם כותרת ותיאור מלאים. בתחומים ויזואליים (עיצוב, אופנה, נדל"ן, אוכל) חיפוש תמונות הוא ערוץ תנועה משמעותי שרוב המתחרים מזניחים.

הצעד הראשון עבור על 20 התמונות העיקריות באתר ותן לכל אחת שם קובץ ו-alt שמתארים מה רואים בה.

048 תוכן לפי "סקר הדיון": מה הלקוחות באמת שואלים

לכרות שאלות מתגובות, מוואטסאפ ומשיחות מכירה ולהפוך אותן לתוכן.

שירותים · B2B · לפרטיים · ידע וקורסים

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

הכי חזק לא יוצא ממחקר מילים אלא מהשיחות שלך. אוספים כל שאלה שלקוח שאל בוואטסאפ, בטלפון ובתגובות, מקבצים לפי נושא, ומכל נושא יוצא מאמר, סרטון וקורסלה. השפה היא שפת הלקוח, לא שפת המקצוע, ולכן התוכן מדורג על חיפושים ארוכים ומדויקים ונשמע אנושי. זה גם המקור הטוב ביותר לתסריטי מודעות.

הצעד הראשון פתח קובץ "שאלות לקוחות" ורשום בו היום 20 שאלות מהוואטסאפ ומהשיחות של החודש האחרון.

049 מאמרים ברשתות מקצועיות (Medium, LinkedIn Articles, Substack)

פרסום בפלטפורמות עם סמכות שגוגל כבר סומך עליהן.

B2B · ידע וקורסים · שירותים

תוצאה תוך חודשים

קושי: קל

0 ללא עלות

מאמר ארוך בלינקדאין, Medium או Substack מתאנדקס מהר ונהנה מהסמכות של הפלטפורמה. משתמשים בזה לנושאים רחבים שקשה לדרג עליהם מאתר צעיר, ומקשרים מהם לעמודי האתר. כלל: הגרסה המלאה באתר שלך, גרסה מותאמת בפלטפורמה עם קישור "למדריך המלא". Substack גם בונה רשימת תפוצה.

הצעד הראשון פרסם מחדש את המאמר הטוב ביותר שלך כמאמר לינקדאין עם פסקת פתיחה חדשה וקישור למקור.

050 עדכון ושדרוג תוכן קיים (Content refresh)

מאמר ישן שכבר מדורג בעמוד 2 עולה לעמוד 1 עם שדרוג ממוקד.

שירותים · B2B · איקומרס · ידע וקורסים

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

ב-Search Console מוצאים עמודים עם הרבה חשיפות ומעט קליקים, או שמדורגים במקומות 8-20. משדרגים: כותרת ותיאור שמשכנעים ללחוץ, תשובה ישירה בפסקה הראשונה, סעיפים חדשים לשאלות שעלו, תאריך עדכון, קישורים פנימיים. זה בדרך כלל מהיר ומשתלם יותר מכתובת מאמר חדש, ומראה תוצאות תוך שבועות.

הצעד הראשון ב-Search Console מייך לפי חשיפות ומצא 3 עמודים במיקום 8-20. שדרג היום את הראשון.

06

אימייל, וואטסאפ ומסרים

ערוצים בבעלותך: רשימות, רצפים, אוטומציות

ניוזלטר שבועי קבוע	051
לידמגנט ורצף ברוכים הבאים אוטומטי	052
WhatsApp Business: קטלוג, תשובות מהירות והודעות אוטומטיות	053
WhatsApp API: רצפי מעקב ושידורים בהסכמה	054
SMS לתזכורות ולמבצעים קצרים	055
צ'אטבוט באתר ובוואטסאפ (מבוסס AI)	056
אוטומציות מחזור חיים: לקוח רדום, יום הולדת, חידוש	057
התראות דחיפה (Push) ורשימת שידור בטלגרם	058

051 ניוזלטר שבועי קבוע

ערוץ בבעלותך שאף אלגוריתם לא יכול לכבות.

ש.תקציב נמוך

קושי: קל

תוצאה תוך חודשים

B2B · שירותים · ידע וקורסים · איקומרס

מייל שבועי קצר ביום קבוע: תובנה אחת, סיפור מהשטח או טיפ, וקישור אחד. לא "חדשות החברה". רשימה של 500 אנשים שפותחים היא נכס גדול יותר מ-10,000 עוקבים. הכתובת נאספת בכל נקודת מגע: טופס באתר, לידמגנט, אחרי שיחה, בוובינר. חוק הספאם הישראלי מחייב הסכמה מפורשת וקישור הסרה בכל מייל.

הצעד הראשון כתוב את המייל הראשון היום (300 מילים, תובנה אחת) ושלח למי שכבר הסכים לקבל ממך תוכן.

052 לידמגנט ורצף ברוכים הבאים אוטומטי

מדריך, צ'קליסט או מחשבון תמורת מייל, ואז 5 מיילים שבונים אמון.

ש.תקציב נמוך

קושי: בינוני

תוצאה תוך שבועות

שירותים · B2B · ידע וקורסים

הלידמגנט צריך לפתור בעיה ספציפית אחת ("צ'קליסט ל-10 דברים לבדוק לפני שחותמים עם סוכנות"). אחרי ההורדה רץ רצף אוטומטי: מייל 1 מסירה, מייל 2 סיפור, מייל 3 טעות נפוצה, מייל 4 עדות, מייל 5 הזמנה לשיחה. יום-יומיים בין מיילים. זה המשפך הכי זול שיש, והוא עובד בזמן שאתה ישן.

הצעד הראשון כתוב צ'קליסט של עמוד אחד שהלקוח צריך לפני שהוא קונה ממך, והעלה אותו לדף עם טופס מייל.

053 WhatsApp Business: קטלוג, תשובות מהירות והודעות אוטומטיות

הערוץ שהישראלים פותחים תוך דקות.

0 ללא עלות

קושי: קל

תוצאה תוך ימים

לפרטיים · שירותים · מקומי · איקומרס

אפליקציית WhatsApp Business (חינמית) נותנת פרופיל עסקי, קטלוג מוצרים, תוויות ללידים, הודעת פתיחה אוטומטית והודעת "מחוץ לשעות הפעילות". תשובות מהירות (/מחיר, /כתובת) חוסכות זמן. כלל: כל ליד מקבל מענה ראשון תוך 5 דקות, גם אם אוטומטי, ואז מענה אנושי. מסמנים כל שיחה בתווית סטטוס כדי לא לאבד אף אחד.

הצעד הראשון הגדר היום ב-WhatsApp Business הודעת פתיחה, 5 תשובות מהירות ו-4 תוויות: חדש, בשיחה, הצעה, נסגר.

054 WhatsApp API: רצפי מעקב ושירותים בהסכמה

הודעות אוטומטיות מתוזמנות ללידים וללקוחות, בקנה מידה.

לפרטיים · שירותים · איקומרס · מקומי

תוצאה תוך שבועות

קושי: מתקדם

שש תקציב בינוני

דרך ספק API (למשל Twilio, Bird, 360dialog או מערכות ישראליות) שולחים תבניות מאושרות על ידי מטא: תזכורת לפגישה, מעקב אחרי הצעה, עדכון סטטוס, קמפיין למי שהסכים. אפשר לחבר ל-CRM כך שליד חדש מקבל הודעה אוטומטית, ו-3 ימים אחר כך תזכורת. אחוזי פתיחה גבוהים מאוד, ולכן אסור להגזים: הודעה שיווקית אחת בשבוע לכל היותר, ותמיד עם אפשרות הסרה.

הצעד הראשון הגדר תבנית אחת של "מעקב אחרי הצעת מחיר" שנשלחת אוטומטית 48 שעות אחרי משלוח ההצעה.

055 SMS לתזכורות ולמבצעים קצרים

הודעה קצרה שנקראת תוך דקות, לשימוש חסכוני.

לפרטיים · מקומי · איקומרס · שירותים

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

שש תקציב נמוך

SMS מתאים לדברים דחופים וקצרים: תזכורת לתור, קוד הנחה שתקף היום, "המקום שלך בווניר מתחיל בעוד שעה". עלות לפי הודעה, ולכן שומרים לרגעים שבהם זה משנה. בישראל חובה הסכמה מראש ואפשרות הסרה בכל הודעה. קישור קצר עם UTM כדי למדוד.

הצעד הראשון הוסף לטופס ההרשמה תיבת הסכמה ל-SMS ושלח תזכורת אוטומטית 24 שעות לפני כל פגישה.

056 צ'אטבוט באתר ובוואטסאפ (מבוסס AI)

מענה מיידי 24/7 שמסנן, עונה ומעביר לאדם כשצריך.

שירותים · לפרטיים · איקומרס · B2B

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

שש תקציב בינוני

בוט מודרני עונה על שאלות נפוצות (מחירים, שעות, תהליך), שואל 3 שאלות מסננות ואוסף פרטים. חשוב: הוא לא מתחזה לאדם, מעביר לנציג כשהשאלה מורכבת, ומתעד כל שיחה ב-CRM. הערך: ליד שמגיע ב-23:00 מקבל מענה ומתקדם במקום להמשיך לחפש. מתחילים מ-20 השאלות הנפוצות ומרחיבים לפי השיחות בפועל.

הצעד הראשון כתוב את 20 השאלות הנפוצות עם התשובות שלך, וזה הבסיס לבוט בכל פלטפורמה.

057 אוטומציות מחזור חיים: לקוח רדום, יום הולדת, חידוש

מיילים והודעות שיוצאים לפי התנהגות, לא לפי לוח שנה.

איקומרס · שירותים · לפרטיים · B2B

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

ש תקציב נמוך

הכסף הזול ביותר נמצא בלקוחות שכבר קנו. אוטומציות פשוטות: "לא קנית 90 יום" עם הצעה, "השירות שלך מסתיים בעוד חודש", "יום הולדת: הטבה", "נטשת עגלה". כל אחת נכתבת פעם אחת ורצה לנצח. דורש CRM או מערכת דיוור עם שדות תאריך ואירועים. מודדים הכנסה לאוטומציה, לא פתיחות.

הצעד הראשון ייצא רשימת לקוחות שלא קנו 6 חודשים ושלח להם מייל אחד אישי עם הצעה לחזור.

058 התראות דחיפה (Push) ורשימת שידור בטלגרם

ערוצים ישירים למי שרוצה לשמוע ממך מיד.

ידע וקורסים · איקומרס · לפרטיים

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

Web Push מהאתר (אישור בקליק אחד, בלי מייל) מתאים למבצעים, לתוכן חדש ולעדכונים; טלגרם מתאים לקהילות מקצועיות, לעדכונים יומיים ולקורסים. שניהם ללא עלות לפי הודעה. הכלל: תדירות קבועה ונמוכה, ערך בכל הודעה. מי שמרגיש ספאם מסיר ולא חוזר.

הצעד הראשון פתח ערוץ טלגרם בשם העסק ופרסם בו את התוכנה היומית מהסטוריז, עם קישור בביו.

07

אתר, דפי נחיתה והמרות

להפוך יותר מהתנועה הקיימת ללידים וללקוחות

דף נחיתה ייעודי לכל קמפיין	059
בדיקות A/B לדפים ולטפסים	060
מחשבון או כלי אינטראקטיבי כלידמגנט	061
הוכחה חברתית: ביקורות, לוגואים, מספרים ותיקי עבודות	062
חלונות יציאה וכוונת יציאה (Exit intent)	063
צ'אט חי ווידג'ט וואטסאפ באתר	064
מהירות אתר וחווית מוביל	065
הקלטות סשנים ומפות חום	066
עמוד "שיחת התאמה" עם תיאום פגישות	067
עמודי תודה שעובדים	068

059 דף נחיתה ייעודי לכל קמפיין

עמוד אחד, מסר אחד, פעולה אחת.

שירותים · לפרטיים · B2B · ידע וקורסים

תוצאה תוך ימים

קושי: בינוני

ש תקציב נמוך

עמוד הבית מנסה לדבר עם כולם; דף נחיתה מדבר עם מי שלחץ על מודעה ספציפית. מבנה: כותרת שחוזרת על הבטחת המודעה, 3 תועלות, הוכחה (מספרים, לוגואים, עדויות), תהליך ב-3 שלבים, שאלות ותשובות, וטופס קצר שחוזר בכמה נקודות. בלי תפריט ניווט, בלי קישורים החוצה. טוען מהר בנייד. אחוזי ההמרה בדרך כלל כפולים ומעלה מעמוד הבית.

הצעד הראשון בנה לקמפיין הפעיל ביותר דף נחיתה עם טופס של 3 שדות בלבד (שם, טלפון, שאלה מסננת).

060 בדיקות A/B לדפים ולטפסים

שינוי קטן בכותרת או בטופס יכול להכפיל לידים באותו תקציב.

איקומרס · שירותים · B2B · לפרטיים

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

ש תקציב נמוך

בודקים משתנה אחד: כותרת, תמונה ראשית, מספר שדות בטופס, מיקום הכפתור, צבע לא. מריצים עד שיש לפחות כ-100 המרות לגרסה או שבועיים, ומכריזים על מנצח רק עם הפרש משמעותי. כלים: Google Optimize נסגר; חלופות: VWO, Optimizely, AB Tasty, או פשוט שני דפים עם חלוקה 50/50 בקמפיין. רושמים כל בדיקה ותוצאה.

הצעד הראשון שכפל את דף הנחיתה, שנה רק את הכותרת, וחלק את התנועה 50/50 בין שתי הכתובות.

061 מחשבון או כלי אינטראקטיבי כלידמגנט

"כמה תחסכו?", "איזה מסלול מתאים לכם?" – הלקוח משחק, אתה מקבל ליד.

שירותים · B2B · ידע וקורסים · איקומרס

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

ש תקציב נמוך

מחשבון משכנתא, מחשבון עלות קמפיין, שאלון התאמה, בדיקת ציון: כלים שנותנים תשובה אישית ומבקשים מייל או טלפון כדי לשלוח את התוצאה. אחוזי ההמרה גבוהים כי המשתמש כבר השקיע. הכלי גם מביא קישורים ושיתופים. בונים עם Typeform/Outgrow או ישירות בקוד; החישוב צריך להיות אמיתי ושקוף.

הצעד הראשון בחר את השאלה שהלקוח הכי מתלבט בה ("כמה עולה", "מה מתאים לי") ותכנן מחשבון של 4 שאלות.

062 הוכחה חברתית: ביקורות, לוגואים, מספרים ותיקי עבודות

אנשים מאמינים ללקוחות אחרים, לא לך.

שירותים · איקומרס · B2B · מקומי

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

0 ללא עלות

ביקורות גוגל מוטמעות באתר (עם תאריך ושם), לוגואים של לקוחות, מספרים אמיתיים ("412 פרויקטים מאז 2019"), תיקי עבודות עם לפני/אחרי, ותגי אמינות (תקנים, חברויות). ממקמים ליד כל נקודת החלטה: ליד הטופס, ליד המחיר, ליד הכפתור. עדות ספציפית ("חסכנו 40% בעלות לליד") חזקה פי כמה מ"שירות מעולה".

הצעד הראשון הוסף ליד הטופס הראשי 3 עדויות ספציפיות עם שם, עסק ותוצאה במספרים.

063 חלונות יציאה וכוונת יציאה (Exit intent)

הצעה אחרונה למי שעומד לעזוב בלי להשאיר פרטים.

איקומרס · ידע וקורסים · שירותים

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

ש תקציב נמוך

כשהעכבר זז לסגור את הכרטיסייה (או אחרי גלילה של 60% בנייד) קופצת הצעה: מדריך, הנחה, "תראה שנחזור אליך?". אחוזי המרה של אחוזים בודדים על תנועה שהייתה אובדת. חשוב: פעם אחת לביקור, קל לסגור, לא בדפי התודה. מתאים לאיקומרס ולדפי תוכן; פחות לדפי נחיתה ממוקדים.

הצעד הראשון הוסף פופאפ יציאה בבלוג עם הצעת הלידמגנט, מוגבל לפעם אחת ל-7 ימים.

064 צ'אט חי ווידג'ט וואטסאפ באתר

כפתור קבוע שפותח שיחה – הטופס של הישראלים.

לפרטיים · שירותים · מקומי · איקומרס

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

0 ללא עלות

כפתור וואטסאפ צף עם הודעה מוכנה ("היי, הגעתי מהאתר ורציתי לשאול על...") מביא פניות ממי שלא היה ממלא טופס. בשעות הפעילות אפשר צ'אט חי; מחוץ להן הודעה אוטומטית עם זמן חזרה. מוסיפים UTM לקישור כדי לדעת מאיזה עמוד הגיעה השיחה. בודקים שהכפתור לא מסתיר תוכן בנייד.

הצעד הראשון הוסף כפתור וואטסאפ צף עם הודעה מוכנה שכוללת את שם העמוד שממנו נשלחה.

065 מהירות אתר וחווית מובייל

כל שנייה של טעינה מורידה המרות; רוב התנועה מהנייד.

0 ללא עלות קושי: בינוני תוצאה תוך ימים איקומרס · שירותים · B2B · לפרטיים · מקומי

יעד: טעינה מתחת ל-3 שניות בנייד. דוחסים תמונות (WebP), מפעילים קאש ו-CDN, מסירים תוספים מיותרים, טוענים סקריפטים (פיקסלים, צ'אט) באיחור. בודקים ב-PageSpeed Insights לפני ואחרי. בנייד: כפתורים גדולים, טופס בשדות גדולים עם מקלדת מתאימה (טלפון = מספרים), ובלי פופאפים שמכסים את המסך.

הצעד הראשון הרץ PageSpeed Insights על דף הנחיתה ותקן את 3 ההמלצות הראשונות (בדרך כלל: תמונות).

066 הקלטות סשנים ומפות חום

לראות מה אנשים באמת עושים בעמוד ולמה הם עוזבים.

0 ללא עלות קושי: קל תוצאה תוך ימים איקומרס · שירותים · B2B · לפרטיים

כלים כמו Microsoft Clarity (חינם) ו-Hotjar מקליטים סשנים, מראים מפות חום של קליקים וגלילה, ומסמנים "קליקים מתוסכלים". תוך שבוע רואים: איפה אנשים נתקעים בטופס, איזה כפתור לא רואים, איפה מפסיקים לגלול. כל תובנה הופכת לבדיקת A/B. זה הכלי הזול ביותר לשיפור המרות.

הצעד הראשון התקן Microsoft Clarity (קוד אחד) וצפה מחר ב-10 הקלטות של מבקרים בדף הנחיתה.

067 עמוד "שיחת התאמה" עם תיאום פגישות

קביעת פגישה ישירות ביומן במקום "נחזור אליך".

0 ללא עלות קושי: קל תוצאה תוך ימים שירותים · B2B

כפתור "קבע שיחה" שפותח יומן (Calendly, Google Appointment Schedules, Zoom Scheduler) מקצר את הדרך מליד לפגישה ומוריד נטישה בין השיחה הראשונה לפגישה. מוסיפים 2-3 שאלות בטופס התיאום כדי להגיע מוכנים, ותזכורת אוטומטית 24 שעות ושעה לפני. אחרי התיאום: דף תודה עם מה להכין לפגישה ועדות.

הצעד הראשון פתח יומן תיאום עם 2 שאלות חובה, והחלף את "השאירו פרטים" ב"קבעו שיחת 20 דקות".

068 עמודי תודה שעובדים

הרגע שאחרי ההמרה הוא הרגע הכי מעורב של הלקוח.

שירותים · איקומרס · B2B · לפרטיים

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

0 ללא עלות

במקום "תודה, ניצור קשר": אומרים מה יקרה עכשיו ומתי, מציעים צעד הבא (לצפות בסרטון, להוריד מדריך, להצטרף לקבוצה, לשחק), ומציגים עדות. זה גם העמוד שבו שמים את אירוע ההמרה לפיקסל ולגוגל. אפשר להציע שם שדרוג קטן ("רוצה שנדבר כבר היום? בחר שעה"). עמוד תודה טוב מעלה את שיעור ההגעה לפגישה.

הצעד הראשון שכתב את עמוד התודה: מה קורה עכשיו, צעד הבא אחד, עדות אחת, ואירוע המרה מוטמע.

08

שותפויות, קהילה ויחסי ציבור

צמיחה דרך אנשים, מותגים וקהילות אחרות

תוכנית הפניות ללקוחות (Referral)	069
שותפים מפנים (רו"ח, עו"ד, יועצים, ספקים משיקים)	070
שיווק שותפים (Affiliate) למוצרים ולקורסים	071
מיקרו-משפיענים ומשפיעני נישה	072
יחסי ציבור דיגיטליים ומומחה בתקשורת	073
הרצאות, פאנלים וכנסים (פיזיים ודיגיטליים)	074
ריאיונות בפודקאסטים של אחרים	075
קידום צולב (Cross-promotion) בין עסקים	076
פלטפורמות דירוג ודירקטוריונים (Clutch, G2, דפי זהב, Easy)	077
הפעלת צוות ולקוחות כשגרירים (Employee & client advocacy)	078

069 תוכנית הפניות ללקוחות (Referral)

לקוח מרוצה מביא לקוח, ומקבל משהו על זה.

שירותים · B2B · מקומי · לפרטיים

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

שו תקציב נמוך

מגדירים תגמול ברור (חודש חנים, הנחה, מתנה) לכל הפניה שנסגרת, ומבקשים באופן יזום ברגעי שיא: אחרי תוצאה טובה, אחרי משוב חיובי, בסיום פרויקט. הופכים את זה לקל: הודעה מוכנה שהלקוח יכול להעביר. מתעדים בגיליון מי הפנה את מי. ברוב העסקים השירותיים זה מקור הלקוחות הטובים ביותר, ורק מעטים עושים את זה בשיטה.

הצעד הראשון שלח היום ל-10 לקוחות פעילים הודעה אחת: "מכיר מישהו שזה רלוונטי לו? זה מה שתקבל על כל הפניה."

070 שותפים מפנים (רו"ח, עו"ד, יועצים, ספקים משיקים)

אנשי מקצוע שפוגשים את הלקוח שלך לפני שהוא צריך אותך.

B2B · שירותים · מקומי

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

0 ללא עלות

רואה חשבון פוגש עסק חדש לפני שהוא צריך שיווק; קבלן שיפוצים פוגש משפחה לפני שהיא צריכה מעצב. בונים רשימת 20-30 שותפים פוטנציאליים, מציעים הסכם פשוט (עמלה, הפניה הדדית או תוכן משותף), ונותנים להם כלי להפנות (דף נחיתה ייעודי, קוד). פגישת קפה אחת בשבוע עם שותף חדש היא מכונת לידים בלי תקציב מדיה.

הצעד הראשון רשום 20 אנשי מקצוע שפוגשים את הלקוח שלך לפניך, וקבע השבוע פגישת קפה עם שניים.

071 שיווק שותפים (Affiliate) למוצרים ולקורסים

אחרים מוכרים בשבילך ומקבלים עמלה רק על מכירה.

איקומרס · ידע וקורסים

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

שו תקציב נמוך

מתאים לאיקומרס, קורסים ומוצרים דיגיטליים. פלטפורמות: תוכנית פנימית (Shopify Collabs, ThriveCart, Kajabi) או רשתות. כל שותף מקבל קישור ייחודי ועמלה של 10%-30% לפי מרווח. המפתח: למצוא 10 שותפים שיש להם קהל אמיתי ולתת להם חומרים מוכנים (באנרים, טקסטים, סרטונים). תשלום בזמן ושקיפות בנתונים משאירים אותם איתך.

הצעד הראשון הגדר תוכנית שותפים עם עמלה, קישור מעקב וחבילת חומרים, וצרף אליה 5 יוצרי תוכן מהנישה.

072 מיקרו-משפיענים ומשפיעני נישא

1,000–30,000 עוקבים עם אומן גבוה ועלות נמוכה.

לפרטיים · איקומרס · מקומי

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

שש תקציב בינוני

משפיענים קטנים מקבלים מעורבות גבוהה יותר באחוזים, ולעתים מסכימים לעבוד תמורת מוצר או סכום קטן. בוחרים לפי התאמת הקהל, לא לפי מספרים: בודקים מי מגיב להם ואיך. מגדירים תוצר (3 סטוריו + רילס), מסר חובה, קוד קופון ייחודי למדידה, וזכויות שימוש בתוכן. 10 מיקרו-משפיענים בדרך כלל מנצחים משפיען גדול אחד.

הצעד הראשון מצא 15 חשבונות של 3–20 אלף עוקבים שהקהל שלהם דומה ללקוח שלך, ושלח ל-5 הצעה עם מוצר.

073 יחסי ציבור דיגיטליים ומומחה בתקשורת

להיות המומחה שהעיתונאי מתקשר אליו.

B2B · שירותים · ידע וקורסים

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

0 ללא עלות

עיתונאים מחפשים כל יום מומחים לציטוט. שולחים "פיץ" קצר על נושא חם עם זווית ונתון, מצטרפים לקבוצות "עיתונאים מחפשים מומחים", ומגיבים מהר. כתבה אחת באתר גדול נותנת קישור, אמינות ותוכן לפיד. נושאים שעובדים: נתונים מקוריים, טרנד, תגובה לחדשות, סיפור אישי עם לקח. הכנה: דף "אודות" מקצועי ותמונה טובה.

הצעד הראשון כתוב 3 נושאים שבהם יש לך זווית או נתון שאין לאחרים, ושלח פיץ של 5 שורות לעיתונאי אחד.

074 הרצאות, פאנלים וכנסים (פיזיים ודיגיטליים)

20 דקות על במה שוות יותר מ-200 פוסטים.

B2B · שירותים · ידע וקורסים

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

0 ללא עלות

מציעים הרצאה למפגשי קהילה, כנסי תעשייה, קבוצות של יזמים, ארגונים מקצועיים. ההרצאה מספקת ערך אמיתי ומסתיימת בקריאה לפעולה אחת (QR לדף עם המצגת תמורת מייל). מקליטים הכל ומפיקים מזה 10 פיסות תוכן. גם אירוע של 30 אנשים שווה אם הם הקהל הנכון. מתחילים מאירועים קטנים ומטפסים.

הצעד הראשון כתוב כותרת ותקציר של הרצאה של 20 דקות, ושלח אותם ל-3 מארגני מפגשים בתחום.

075 ריאיונות בפודקאסטים של אחרים

שעה של שיחה שמגיעה לקהל מאזינים נאמן וממשיכה להתנגן שנים.

0 בלא עלות

קושי: קל

תוצאה תוך חודשים

B2B · שירותים · ידע וקורסים

פודקאסטים צריכים אורחים כל שבוע. בונים רשימת 20 פודקאסטים שהקהל שלך מאזין להם, שולחים פנייה אישית (מה הנושא, למה זה מעניין את המאזינים שלהם, קישור לפרק שאהבת), ומכינים 3 סיפורים ותובנה אחת ייחודית. בסוף הפרק נותנים כתובת קצרה לדף ייעודי. כל ראיון גם מביא קישור לאתר.

הצעד הראשון רשום 10 פודקאסטים ישראלים בתחום ושלח למארח אחד פנייה עם נושא ו-3 נקודות שתוכל לתרום.

076 קידום צולב (Cross-promotion) בין עסקים

ניוזלטר, סטורי או הטבה הדדית עם עסק שמשרת אותו קהל.

0 בלא עלות

קושי: קל

תוצאה תוך שבועות

מקומי · לפרטיים · איקומרס · שירותים

שני עסקים לא מתחרים מחליפים חשיפה: "ללקוחות שלנו, הטבה אצל X", אזכור בניוזלטר של השני, פוסט משותף, חבילה משולבת. אפס עלות, קהל שכבר סומך על השותף. מגדירים מראש מה כל צד נותן ומודדים בקוד קופון או קישור ייחודי. מתאים במיוחד לעסקים מקומיים ולמותגי צריכה.

הצעד הראשון פנה לעסק אחד שהלקוחות שלך צריכים לפני או אחרי אותך והצע הטבה הדדית של חודש.

077 פלטפורמות דירוג ודירקטוריונים (Easy, Clutch, G2, דפי זהב, Easy)

להופיע במקומות שבהם משווים ובוחרים ספקים.

0 בלא עלות

קושי: קל

תוצאה תוך שבועות

B2B · שירותים · מקומי

ל-G2 ו-B2B: Clutch מדרגים ספקים לפי ביקורות מאומתות ומופיעים בחיפושים כמו "סוכנות שיווק דיגיטלי בישראל". לעסקים מקומיים: דירקטוריונים ישראלים עם ביקורות. בונים פרופיל מלא, מבקשים מ-5 לקוחות לכתוב ביקורת, ומעדכנים תיק עבודות. חלק מהפלטפורמות הן גם מקור קישורים ולידים ישירים.

הצעד הראשון פתח פרופיל ב-Clutch (או בדירקטוריון הרלוונטי לתחום) ובקש מ-5 לקוחות ביקורת השבוע.

078 הפעלת צוות ולקוחות כשגרירים (Employee & client advocacy)

כל עובד ולקוח עם לינקדאין הוא ערוץ הפצה.

B2B · שירותים

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

פוסט שמשותף על ידי 10 אנשים מגיע לקהל גדול פי כמה מדף החברה. מכינים לעובדים ולשותפים פוסטים מוכנים לשיתוף (עם בקשה לנסח במילים שלהם), חוגגים הצלחות של לקוחות בתיוג, ומבקשים מהם לשתף. גם לקוחות מרוצים ישמחו לשתף "מאחורי הקלעים" של הפרויקט שלהם אם מבקשים.

הצעד הראשון שלח לצוות ולשלושה לקוחות פוסט מוכן על הצלחה אחרונה ובקש שיתוף עם תוספת אישית.

09

וידאו, אודיו ואירועים

וובינרים, פודקאסטים, לייבים ותוכן ארוך

וובינר חי עם מכירה בסוף	079
הדרכה מוקלטת (Evergreen webinar / VSL)	080
פודקאסט משלך	081
שידורים חיים (Live) באינסטגרם, בפייסבוק ובלינקדאין	082
סרטוני הדגמה ו"לפני/אחרי"	083
קורס מיני חינמי במייל או בוידאו	084
סדנה או אתגר קבוצתי (Challenge)	085
סרטון תדמית קצר ו"מי אנחנו" בוידאו	086

079 וובינר חי עם מכירה בסוף

45 דקות של ערך, 15 דקות של הצעה. המשפך הקלאסי לשירותים ולקורסים.

שירותים · ידע וקורסים · B2B

תוצאה תוך שבועות

קושי: מתקדם

שש תקציב בינוני

מבנה שעובד: הבטחה ברורה בכותרת, 3 תובנות שמשנות תפיסה, הוכחות, ואז הצעה עם סיבה לפעול עכשיו. מגייסים נרשמים ממטא, מהרשימה ומהקהילה; מזכירים 3 פעמים (יום לפני, שעה לפני, בתחילת השידור) כי רק חלק מהנרשמים מגיעים. מקליטים, ושולחים הקלטה ל-48 שעות למי שלא הגיע. מעקב אישי בוואטסאפ עם כל מי שנשאר עד הסוף.

הצעד הראשון קבע תאריך לוובינר בעוד 14 יום, כתוב כותרת עם הבטחה אחת, ופתח דף הרשמה.

080 הדרכה מוקלטת (Evergreen webinar / VSL)

אותו וובינר, רץ אוטומטית 24/7 לכל מי שנרשם.

שירותים · ידע וקורסים

תוצאה תוך חודשים

קושי: מתקדם

שש תקציב בינוני

אחרי שהוובינר החי הוכיח את עצמו, מקליטים גרסה מהודקת ומציבים אותה בדף שבו הנרשם צופה מיד או בשעה שבחר. רצף מיילים והודעות אוטומטי מלווה את הצופה עד שיחת מכירה. זה משפך שרץ בלי נוכחות שלך, ומתאים למי שיש לו הצעה ברורה ומחיר קבוע. מודדים: אחוז צפייה עד הנקודה שבה מופיעה ההצעה.

הצעד הראשון קח את הקלטת הוובינר הטוב ביותר שלך, קצר ל-30-40 דקות, והעלה לדף צפייה עם טופס לפני.

081 פודקאסט משלך

להיות מי שמרואיין את האנשים שהלקוחות שלך רוצים לשמוע.

B2B · שירותים · ידע וקורסים

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

שש תקציב נמוך

פודקאסט לא חייב קהל גדול כדי לעבוד: ראיון עם לקוח פוטנציאלי גדול הוא פגישת מכירה שהוא ביקש להגיע אליה. פרק דו-שבועי של 30-40 דקות, מוקלט בזום, עם הפקה בסיסית. מכל פרק: 5 קליפים קצרים, מאמר, ניזולטר. מעלים לספוטיפיי ואפל דרך מארח (Spotify for Creators, Buzzsprout). הקהל נבנה לאט, המערכות יחסים נבנות מהר.

הצעד הראשון רשום 10 אנשים שהיית רוצה לראיין (ושמתאים שיהיו לקוחות או שותפים) ושלה הזמנה לשלושה.

082 שידורים חיים (Live) באינסטגרם, בפייסבוק ובלינקדאין

שאלות ותשובות שבועי שבונה קרבה ומביא לידיים בזמן אמת.

לפרטיים · שירותים · ידע וקורסים · מקומי

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

לייב קבוע ("יום שלישי ב-20:00, שאלו אותי הכל על X") מקבל התראה לעוקבים ומדורג גבוה. מכינים 3 נושאים ומשאירים מקום לשאלות. בסוף: הצעה אחת וקישור בתגובות. ההקלטה נשארת כסרטון ונחתכת לרילסים. לייב משותף עם אורח מכפיל את הקהל. ציוד: טלפון, אוזניות עם מיקרופון, אור חלון.

הצעד הראשון הכרז על לייב קבוע בשבוע הבא, הכן 3 שאלות שהלקוחות שאלו, ופרסם תזכורת יום לפני.

083 סרטוני הדגמה ו"לפני/אחרי"

להראות את התוצאה במקום לתאר אותה.

שירותים · איקומרס · B2B · מקומי

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

0 ללא עלות

הסרטון הכי משכנע בשירותים הוא התהליך והתוצאה: לפני/אחרי של שיפוץ, מסך של דשבורד שמראה ירידה בעלות לליד, הדגמה של המוצר ב-60 שניות. אין צורך בהפקה: הקלטת מסך (Loom) או טלפון. משתמשים בסרטונים בדף הנחיתה, בהצעות מחיר (קישור אישי), במודעות וברשתות. ספריית הדגמות היא נכס מכירה.

הצעד הראשון הקלט היום הדגמה של 90 שניות של התוצאה האחרונה שהשגת ללקוח, והוסף אותה לדף הנחיתה.

084 קורס מיני חינמי במייל או בוידאו

5 שיעורים קצרים שמלמדים ומובילים להצעה.

ידע וקורסים · שירותים · B2B

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

ש תקציב נמוך

מיני-קורס ("5 ימים ל-X") הוא לידמגנט חזק יותר ממדריך, כי הוא יוצר הרגל של פתיחת המיילים שלך. כל שיעור: סרטון של 5-8 דקות או מייל של 400 מילים, משימה קטנה, והבטחה למחר. ביום האחרון: הצעה למי שרוצה ללכת רחוק יותר. מתאים למי שמוכר ידע, ליווי או שירות מורכב שדורש חינוך.

הצעד הראשון כתוב 5 כותרות של שיעורים שמביאים את הלקוח מ"לא יודע" ל"מבין שהוא צריך עזרה".

085 סדנה או אתגר קבוצתי (Challenge)

5-7 ימים של פעילות משותפת בקבוצה, עם מכירה בסיום.

ידע וקורסים · שירותים

תוצאה תוך שבועות

קושי: מתקדם

ש תקציב נמוך

אתגר בפייסבוק או בוואטסאפ ("אתגר 5 ימים לדף נחיתה שממיר") מביא אנשים שעושים משהו בפועל, ומי שעושה קונה. כל יום לייב קצר ומשימה, תמיכה בקבוצה, ובסיום הצעה לליווי או לקורס. דורש אנרגיה לשבוע אחד ומייצר בדרך כלל את ריכוז המכירות הגדול ביותר בחודש. אפשר להריץ רבעוני.

הצעד הראשון בחר תוצאה אחת שאפשר להשיג ב-5 ימים ותכנן משימה יומית לכל יום.

086 סרטון תדמית קצר ו"מי אנחנו" בוידאו

60-90 שניות שעונות על "למה דווקא אתם" לפני שיחת המכירה.

שירותים · B2B · מקומי

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

ש תקציב נמוך

לא סרטון מנופח עם מוזיקה דרמטית, אלא אתה מול מצלמה: למי אתם עוזרים, איך, ומה שונה. משבצים בעמוד הבית, בדף הנחיתה, בחתימת המייל ובפרופילים. לקוח שראה אותך 90 שניות מגיע לשיחה עם פחות התנגדויות. מעדכנים פעם בשנה. אפשר להפיק בטלפון עם אור חלון ומיקרופון דש.

הצעד הראשון כתוב תסריט של 150 מילים: למי, מה, איך זה שונה, מה הצעד הבא. צלם ב-3 טייקים.

10

דאטה, אוטומציה ו-AI

המכפילים: מדידה, CRM, אוטומציה ובינה מלאכותית

מדידה מלאה: GA4, Tag Manager ואירועי המרה	087
CRM עם מעקב לידים ושלבי מכירה	088
מענה אוטומטי לליד תוך דקה	089
דשבורד שבועי ו"דוח בוקר" אוטומטי	090
דירוג לידים (Lead scoring) ותיעדוף	091
ייצור תוכן ומודעות עם AI (בשיטה)	092
אוטומציות שיווק (n8n / Zapier / Make)	093
ניתוח "מה עבד" חודשי ותקצוב מחדש	094

087 מדידה מלאה: GA4, Tag Manager ואירועי המרה

בלי מדידה נכונה כל שאר השיטות הן ניחוש.

0 ללא עלות קושי: בינוני תוצאה תוך ימים שירותים: איקומרס · B2B · לפרטיים · מקומי

Google Tag Manager מנהל את כל הקודים במקום אחד; GA4 מודד התנהגות; אירועי המרה (שליחת טופס, לחיצה על וואטסאפ, שיחה, רכישה) מוגדרים פעם אחת ונשלחים לגוגל ולמטא. מסמנים כל קישור בקמפינים ב-UTM אחיד (מקור, מדיום, קמפיין). בודקים אחת לחודש שהאירועים נשלחים. זו התשתית שמאפשרת לדעת מה עובד ולהפסיק לשלם על מה שלא.

הצעד הראשון הגדר ב-GTM אירוע אחד: שליחת טופס מוצלחת, וסמן אותו כהמרה ב-GA4, ב-Google Ads ובמטא.

088 CRM עם מעקב לידים ושלבי מכירה

כל ליד במקום אחד, עם סטטוס, מקור ומועד המעקב הבא.

0 ללא עלות קושי: בינוני תוצאה תוך שבועות שירותים: B2B · לפרטיים · מקומי

לידים שנופלים בין הכיסאות הם הדליפה הגדולה ביותר ברוב העסקים. CRM (HubSpot, Monday, Pipedrive, או גם Google Sheets מסודר בהתחלה) עם שלבים: חדש, בשיחה, הצעה, נסגר, אבוד, וסיבת אובדן. כל ליד נכנס אוטומטית מהטפסים, ומקבל משימת מעקב. הדוח החשוב: אחוז סגירה לפי מקור, כי הוא קובע איפה לשים את התקציב.

הצעד הראשון חבר את כל הטפסים (אתר, מטא, גוגל) ל-CRM אחד, ותן לכל ליד שדה "מקור" ו"מעקב הבא".

089 מענה אוטומטי לליד תוך דקה

המהירות שבה חוזרים לליד קובעת אם הוא יענה.

ש תקציב נמוך קושי: בינוני תוצאה תוך ימים שירותים: B2B · לפרטיים · מקומי

ליד שמקבל מענה תוך דקות עונה בשיעור גבוה בהרבה מליד שמחכה שעות. אוטומציה (n8n, Zapier, Make או מובנה ב-CRM): טופס נשלח → הודעת וואטסאפ אישית עם שם → משימה לנציג → תזכורת אחרי שעה אם אין מענה. ההודעה הראשונה שואלת שאלה פשוטה כדי לפתוח שיחה. זה השיפור הזול ביותר באחוז הסגירה.

הצעד הראשון בנה אוטומציה אחת: טופס → הודעת וואטסאפ/SMS עם השם והשאלה "מתי נוח לדבר, בוקר או ערב?"

090 דשבורד שבועי ו"דוח בוקר" אוטומטי

כל המספרים החשובים במקום אחד, בלי להיכנס ל-5 מערכות.

שירותים · איקומרס · B2B

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

0 ללא עלות

Looker Studio (חינם) או Supermetrics מושכים נתונים ממטא, גוגל, GA4 וה-CRM לדף אחד: הוצאה, לידיים, עלות לליד, אחוז סגירה, לפי ערוץ ולפי קמפיין. מוסיפים השוואה לשבוע הקודם ו-3 התראות (עלות לליד שקפצה, קמפיין שנעצר, תקציב שנגמר). דוח שמגיע לבד בבוקר למייל או לוואטסאפ חוסך שעה ביום ומונע הפתעות.

הצעד הראשון פתח Looker Studio, חבר GA4 ו-Google Ads, ובנה עמוד אחד עם 5 מספרים: הוצאה, לידיים, CPL, המרות, הכנסה.

091 דירוג לידיים (Lead scoring) ותיעדוף

להתקשר קודם למי שהכי סביר שיקנה.

B2B · שירותים

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

0 ללא עלות

נותנים נקודות לפי שאלת סינון (תקציב, דחיפות), מקור (הפניה < חיפוש < סושיאל), התנהגות (פתח 3 מיילים, ביקר בדף מחיר) ופרופיל (תחום, גודל). לידיים "חמים" מקבלים שיחה תוך שעה, "פושרים" נכנסים לרצף, "קרים" לניוזלטר. אפשר להתחיל פשוט ב-CRM עם 3 רמות. המטרה: הזמן של אנשי המכירות מושקע נכון.

הצעד הראשון הגדר ב-CRM שלושה תנאים ל"ליד חם" (למשל: תקציב מעל X, דחיפות החודש, מקור הפניה) וצבע אותם באדום.

092 ייצור תוכן ומודעות עם AI (בשיטה)

פי 10 וריאציות באותו זמן, עם בקרת איכות אנושית.

שירותים · איקומרס · B2B · לפרטיים · ידע וקורסים

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

ש תקציב נמוך

AI (Claude, ChatGPT, Gemini) כותב טיוטות של 10 כותרות, 5 זוויות למודעה, מאמר ראשוני, סקריפט לרילס, ותשובות לתגובות, מתוך בריף שלך עם שפת הלקוח, עדויות ומספרים אמיתיים. הכלל: AI מייצר, אדם בוחר ומתקן, ותמיד מוסיפים פרט אמיתי מהשטח. לתמונות ולוידאו: כלים כמו Kolbo, Midjourney, Runway. מה שלא עושים: לפרסם בלי לקרוא, ולהמציא נתונים.

הצעד הראשון כתוב בריף של עמוד (למי, מה, הוכחות, טון) ובקש מ-AI 10 הוקים למודעה. בחר 3 וצלם.

093 אוטומציות שיווק (Make / Zapier / n8n)

לחבר בין המערכות כך שדברים קורים לבד.

שירותים · איקומרס · B2B · לפרטיים

תוצאה תוך שבועות

קושי: בינוני

ש תקציב נמוך

תרחישים שכל עסק צריך: ליד ממטא → CRM + וואטסאפ; הצעה נשלחה → תזכורת אחרי 3 ימים; לקוח נסגר → הסרה מרימרקטינג + הוספה לרשימת "לקוחות"; ביקורת חדשה בגוגל → פוסט מוכן. בונים תרחיש אחד בשבוע, בודקים עם ליד אמיתי, ומתעדים. בודקים את יומן השגיאות פעם בשבוע; תרחיש שבור מאבד לידים בשקט.

הצעד הראשון פתח חשבון Make, בנה תרחיש אחד: Lead Ads של מטא → שורה בגיליון + הודעה לוואטסאפ שלך.

094 ביתוח "מה עבד" חודשי ותקצוב מחדש

להזיז תקציב מערוצים שלא סוגרים לערוצים שכן.

שירותים · איקומרס · B2B · לפרטיים

תוצאה תוך חודשים

קושי: קל

0 ללא עלות

פעם בחודש: טבלה של כל ערוץ עם הוצאה, לידים, לקוחות שנסגרו והכנסה. לא מסתכלים על עלות לליד אלא על עלות ללקוח ששילם. מזיזים 20% מהתקציב מהערוץ החלש ביותר לחזק ביותר, מכבים מה שלא הביא לקוח ב-60 יום, ומנסים ערוץ חדש אחד. בלי הפגישה הזו, התקציב נשאר איפה שהיה, לא איפה שצריך.

הצעד הראשון בנה טבלה חודשית: ערוץ | הוצאה | לידים | לקוחות | הכנסה | עלות ללקוח, ומלא את החודש האחרון.

11

מקומי ומהשטח לדיגיטל

עסקים עם אזור גיאוגרפי, חנות או שירות בבית הלקוח

פרופיל העסק בגוגל (Google Business Profile)	095
מכונת ביקורות (Google, פייסבוק, Easy)	096
קוד QR בנקודות המגע הפיזיות	097
הודעות למיקום: גיא-טירגוט ורדיוס	098
אירועים, סדנאות ושיתופי פעולה בקהילה המקומית	099
קבוצות וואטסאפ ופייסבוק של האזור	100

095 פרופיל העסק בגוגל (Google Business Profile)

הדף החשוב ביותר לעסק מקומי: מופיע במפות ובחיפוש "לידי".

מקומי

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

פרופיל מלא (קטגוריה מדויקת, שעות, תמונות, שירותים, תיאור עם מילות מפתח), עדכון שבועי (פוסט, תמונה, שאלה ותשובה), ומענה לכל ביקורת. גוגל מדרג לפי רלוונטיות, מרחק ו"בולטות" (ביקורות ופעילות). ביקורות חדשות באופן קבוע חשובות מהציון הממוצע. רוב העסקים המקומיים מקבלים מכאן את רוב השיחות, בחינם.

הצעד הראשון השלם היום כל שדה בפרופיל, העלה 10 תמונות אמיתיות, ובקש מ-5 לקוחות ביקורת עם קישור ישיר.

096 מכונת ביקורות (Easy, Google, פייסבוק)

תהליך קבוע שמביא ביקורת מכל לקוח מרצה.

מקומי · שירותים · לפרטיים

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

אחרי כל שירות שהסתיים טוב: הודעת וואטסאפ אוטומטית עם קישור ישיר לכתובת ביקורת בגוגל, תזכורת אחרי 3 ימים, ותודה אישית למי שכתב. עונים על כל ביקורת, גם שלילית, בענייניות. מבקשים מהלקוח לציין את השירות ואת העיר בביקורת, כי זה עוזר לדירוג. לא כותבים ביקורות מזויפות ולא משלמים עליהן; גוגל מסירה ומענישה.

הצעד הראשון צור קישור ישיר לביקורת בגוגל ושלח אותו היום ל-10 הלקוחות האחרונים עם משפט אישי.

097 קוד QR בנקודות המגע הפיזיות

מהשולחן, מהחשבונית ומהרכב ישירות לדף שלך.

מקומי · איקומרס · לפרטיים

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

0 ללא עלות

QR על חשבונית, כרטיס ביקור, שלט בחנות, מדבקה על הרכב, אריזה: מוביל לדף קצר עם ביקורת, קופון, הרשמה לרשימה או וואטסאפ. כל QR עם UTM משלו כדי לדעת מה עובד. כותבים ליד הקוד מה מקבלים ("סרקו לקבלת 10% על הביקור הבא"). עלות אפס, והוא מחבר את העולם הפיזי לרשימות הדיגיטליות שלך.

הצעד הראשון צור QR לדף "השאירו ביקורת ותקבלו הטבה" והדבק אותו בקופה ובחשבונית.

098 הודעות למיקום: גיא-טירגוט ורדיוס

מודעות רק למי שנמצא פיזית באזור השירות.

מקומי

תוצאה תוך ימים

קושי: קל

ש תקציב נמוך

במטא ובגוגל מכוונים לרדיוס של 1-10 ק"מ סביב העסק, או לשכונות ספציפיות, ומציינים את שם המקום במודעה ("שיפוצניק בקריות"). אפשר למקד לפי "אנשים שנמצאים באזור" (כולל מבקרים) או "גרים באזור". תקציב קטן, קהל מדויק, והמסר מקומי. משלבים עם ביקורות ותמונות של העבודה באזור.

הצעד הראשון בנה קמפיין מטא עם רדיוס 5 ק"מ, מודעה שמזכירה את שם האזור, וכפתור וואטסאפ.

099 אירועים, סדנאות ושיתופי פעולה בקהילה המקומית

לפגוש 30 שכנים פנים מול פנים ולהפוך אותם לעוקבים.

מקומי

תוצאה תוך חודשים

קושי: בינוני

ש תקציב נמוך

סדנה חינוכית בבית הקפה השכונתי, שיתוף פעולה עם מתנ"ס או בית ספר, חסות למועדון ספורט, דוכן באירוע עירוני. כל אירוע מצולם ומסוקר ברשתות, וכל משתתף נרשם לרשימה (QR). עסקים מקומיים שמופיעים בקהילה מקבלים גם "המלצת שכנים" בקבוצות הוואטסאפ והפייסבוק של האזור, שהן מקור הלידים המקומי החזק ביותר.

הצעד הראשון הצע לעסק שכן או למתנ"ס סדנה חינוכית של שעה בחודש הבא, והכן דף הרשמה עם QR.

100 קבוצות וואטסאפ ופייסבוק של האזור

"מישהו מכיר...?" נשאל כל יום בקבוצת השכונה.

מקומי · שירותים

תוצאה תוך שבועות

קושי: קל

0 ללא עלות

מצטרפים לקבוצות הקהילתיות של האזור (שכונה, הורים, מכירות יד שנייה) לפי כללי הקבוצה. עונים כשרלוונטי, בלי ספאם, ומתעדים מי המליץ עליך כדי להודות. בקבוצות שמאפשרות: פוסט חודשי עם ערך (טיפ עונתי) ולא פרסומת. מבקשים מלקוחות מרוצים שבקבוצה להמליץ עליך כששואלים. זה אורגני לחלוטין ומביא את הלידים עם האמון הגבוה ביותר.

הצעד הראשון הצטרף ל-5 קבוצות של האזור ושלח ל-3 לקוחות מרוצים בקשה להמליץ עליך כששואלים.

מאיפה מתחילים? 90 יום, חמישה שלבים.

הסדר שבו אנחנו מפעילים שיטות אצל לקוחות. המספרים בסוגריים הם מספרי השיטות במדריך.

שבוע 1

תשתית לפני תקציב

מדידה מלאה (87), CRM עם מעקב לידים (88), מענה אוטומטי תוך דקה (89), ופרופיל עסק בגוגל אם אתם מקומיים (95).

שבועות 2-4

ערוץ ממומן אחד

לידים במטא (1 או 6) או חיפוש בגוגל (11), עם דף נחיתה ייעודי (59) ורימרקטינג (3).

שבועות 2-8

ערוץ אורגני אחד שמתמידים בו

וידאו קצר (27), לינקדאין מהפרופיל האישי (29) או מענה בקהילות (30). 60 יום לפני שמסיקים מסקנות.

חודש 2

ערוצים בבעלותכם

ניוזלטר (51), לידמגנט ורצף ברוכים הבאים (52), וואטסאפ עסקי (53).

חודש 3

מכפילים

תוכנית הפניות (69), שותפים מפנים (70), בדיקות קריאייטיב (8), ופגישת "מה עבד" חודשית (94).

מה שבעלי עסקים שואלים אותנו.

מאיפה מתחילים אם יש לי תקציב קטן ואין צוות?

משלושה דברים: מדידה בסיסית (טופס שמגיע ל-CRM או לגיליון, ומענה תוך דקות), ערוץ אחד ממומן שמביא לידיים (לרוב מטא לעסקים שירותיים, חיפוש בגוגל למי שמחפשים אותו), וערוץ אחד אורגני שאתה יכול להתמיד בו 60 יום. להוסיף ערוץ חדש רק אחרי שהקודם עובד.

כמה שיטות כדאי להפעיל במקביל?

בעסק קטן: 3-5. יותר מזה בדרך כלל אומר שאף אחת לא נעשית טוב. סוכנות או צוות יכולים להריץ 8-12 אם יש מדידה אחידה ופגישת "מה עבד" חודשית. השתמשו ב"מאתר ההתאמה" למעלה כדי לקבל רשימה מצומצמת.

מה ההבדל בין ממומן לאורגני, ומה עדיף?

ממומן מביא תוצאות מהר ונעצר ברגע שעוצרים את התקציב. אורגני לוקח חודשים ונשאר. עסק בריא עובד על שניהם: הממומן מממן את ההווה, האורגני בונה את הנכס. השגיאה הנפוצה: לצפות מאורגני לתוצאות של ממומן, או להתבסס רק על ממומן ולהישאר תלוי בו.

תוך כמה זמן רואים תוצאות?

ממומן: ימים לראשוני, 2-4 שבועות ליציבות ולאופטימיזציה. אימייל ואוטומציות: שבועות. SEO, יוטיוב ובניית קהל: 3-6 חודשים לתחילת תנועה, ושנה לנכס אמיתי. בכל השיטות: המדידה צריכה להיות מוכנה לפני שמתחילים, אחרת לא יודעים מה עבד.

איך יודעים איזו שיטה מתאימה לעסק שלי?

שאלה אחת: איפה הלקוח שלך נמצא ברגע שהוא מבין שהוא צריך אותך? אם הוא מחפש בגוגל ("אינסטלטור דחוף"), חיפוש ממומן ו-GBP. אם הוא עוד לא יודע שיש פתרון (קורס, שירות חדש), מטא, וידאו קצר ותוכן. אם ההחלטה ארגונית, לינקדאין, שותפים ותוכן מקצועי. אם הוא בא מהפניות, תוכנית הפניות ושותפים.

מה הטעות הכי נפוצה שאתה רואה?

מענה איטי ללידים. עסקים משקיעים אלפי שקלים כדי להביא ליד, ואז חוזרים אליו למחרת. ליד שמקבל מענה תוך דקות עונה בשיעור גבוה בהרבה. לפני כל שיטה חדשה: לבדוק כמה זמן לוקח לליד לקבל תגובה ראשונה.

האם שיטות שלא בתשלום באמת עובדות או שזה בזבוז זמן?

הן עובדות אם מתמידים: מענה בקהילות, הפניות, GBP, לינקדאין אישי ו-SEO מביאים לרוב העסקים השירותיים את הלידים עם אחוז הסגירה הגבוה ביותר. הן נכשלות כשמנסים אותן שבועיים ועוברים הלאה. המחיר שלהן הוא זמן קבוע ביומן, לא כסף.

איך מודדים אם שיטה עובדת?

לא לפי לייקים או קליקים אלא לפי לקוחות ששילמו. לכל שיטה: עלות (כסף + שעות), לידים, לקוחות, הכנסה. אחרי 60-90 יום משווים "עלות ללקוח ששילם" בין השיטות. UTM על כל קישור ושדה "מקור" ב-CRM הם מה שמאפשר את ההשוואה הזו.

מה עושים כשקמפיין ממומן עובד ואז נעצר?

בדרך כלל אחת משלוש: הקריאייטיב התעיף (אותם אנשים ראו אותו יותר מדי פעמים, פותרים במודעות חדשות), הקהל מוצה (מרחיבים או עוברים לקהל דומה), או שמשהו טכני נשבר (פיקסל, טופס, דף). בודקים בסדר הזה, ולא מגדילים תקציב לפני שמבינים מה קרה.

אפשר לעשות את כל זה לבד?

חלק כן, במיוחד האורגני והבסיס הטכני. ממומן בקנה מידה, SEO מתקדם ובניית משפכים מלאים דורשים ניסיון, כי טעויות שם עולות כסף אמיתי כל יום. המדריך הזה נועד לתת לך את המפה המלאה כדי שתדע מה לדרוש, גם אם מישהו אחר מבצע.



רוצים שנבחר איתכם את השלוש הראשונות?

שיחת התאמה של 20 דקות עם גולן. עוברים על העסק, בוחרים את 3-5 השיטות הראשונות מתוך המאה, ויוצאים עם סדר פעולות. בלי התחייבות.

לכתוב לגולן בוואטסאפ

054-6178745 · digitalwingsil.com