



## מנוע שיווק לעסק:

# האם העסק שלך בשל לקמפיין ממומן?

### 1. שיחת מעלית: הצג את העסק שלך במשפט או שניים

אם אתה מתקשה בזה - זו בעיה... אתה חייב שיהיה לך הסבר מאוד ברור וקצר על מה שאתה עושה, ואם אתה מסתבך זה אולי סימן שלא הכל ברור לך. זה משהו שחובה להשחזר.

---

---

---

### 2. מהו המוצר / השירות שלך?

אם יש כמה - פרט, עד 3 עיקריים.  
אם יש לך חנות מוצרים פיזיים - כתוב קטגוריות מוצרים (לדוגמא: מוצרי טיפוח)

---

---

---

### 3. מי קהל היעד שלך

עד 3 קהלים שונים. והכי חשוב - למקד כמה שאפשר.  
(לדוגמא: "גברים" זה רחב מדי...)

---

---

---

### 4. מה הכאב שאתה בא לפתור?

הם לא קונים סתם, הם קונים כי חסר להם משהו.  
מה בדיוק חסר להם?

---

### 5. האם קהל היעד מודע לכאב שלו?

שאלה מוזרה, הא? אז תחשוב טוב, כי התשובה לפעמים מורכבת.

---

### 6. האם קהל היעד מודע לפתרון?

סופר קריטי! אם הקהל לא מודע אתה צריך לעשות מה שנקרא "חינוך שוק", ואתה חייב לשים לב לזה.

---

### 7. מוטיבציה חיובית: מה קהל היעד ירוויח אם ילך איתך?

עד 3 רווחים:

---

---

---

---

**8. מוטיבציה שלילית: מה קהל היעד יפסיד אם הוא לא ילך איתך?**

עד 3 הפסדים:

---

---

---

**9. משפך שיווקי: תאר את שלבי המשפך מרגע החשיפה ועד לרכישה (ציין מחירים)**

(לדוגמא: מודעת פייסבוק < דף נחיתה < מוצר חינמי < 3 מיילים לחימום < מייל עם הצעה לרכישה של X במחיר Y < רכישת X < הצעה בטלפון של Z במחיר...)

---

---

---

**10. איפה קהל היעד מסתובב, פיזית ואונליין?**

כן, זה משנה. לדוגמא, מכשירי שמיעה לא מוכרים ברדיו, ויש לזה סיבה טובה.

---

---

---

**11. איפה אתה חושב שהכי אפקטיבי להציג לו את**

**המודעה שלך?**

לא מספיק שהוא נמצא שם, זו צריכה להיות פלטפורמה שמתאימה להנעה לפעולה.  
לדוגמא, לא מפרסמים אתר בעיתון מודפס (מתי לאחרונה העתקת כתובת מעיתון  
ורשמת בגוגל?)

---

**12. כמה שווה לך בממוצע לקוח שרוכש אצלך?**

חייב לדעת. זה משפיע מאוד על ניהול הקמפיין.

---

**13. מה תקציב המדיה שאתה מקצה לקמפיין?**

**או: כמה לקוחות משלמים אתה צריך להמיר כדי להחזיר  
את עלות הקמפיין?**

---

**טוב, זה מספיק להיום...**

**אם הצלחת לענות על 10 שאלות ומעלה –**

**מעולה, יש לך מנוע שיווק לעסק!**

**אפשר להשלים את מה שחסר**

**ולהתחיל לתדלק עם קמפיין ממומן.**

**ואם לא הצלחת לענות על 10 שאלות -**  
כנראה שהעסק שלך עוד לא בשל לקמפיין ממומן.  
אני ממליץ לך למצוא את התשובות שלך  
לפני שמתחילים לשפוך כסף על תקציב מדיה.  
אבל לא להתייאש...  
כמעט כל עסק מצליח היה פעם בשלב שלך.  
המטרה היא לחדד את אסטרטגיית השיווק ולהתקדם!

**ואם הגעת עד לפה -**  
אני מעריך את זה מאוד,  
כי חשוב לך להקדיש מחשבה לשיווק שלך.  
אז אולי אנחנו משדרים על אותו גל?  
אשמח לדבר איתך ולנסות לעזור.  
זה המספר שלי: 050-7799493  
אני מזמין אותך לשלוח הודעה  
ונקבע שיחת ייעוץ ללא עלות.

**בהצלחה!**

צבי גילה.