

## 13 פעולות שיווק להנעת העסק

### בתקציב מינימאלי

#### הודעת יישור קו-

1. לא כל האנשים שמכירים אתכם יודעים באמת מה אנחנו עושים - פעולה אחת חשובה היא להפיץ את הבשורה בפני כל מי שמכיר את השם שלנו.
2. מכינים רשימת תפוצה ומכניסים אליה את כל מי שאתכם מכירים כולל המורות שלכם מהתיכון והאנשים שנותק איתם הקשר. יכול להיות דרך רשימת תפוצה דרך בוואטסאפ או מערת דיורר שעובדת עם וואטסאפ (אחוי המרה של SMS נמוכים בהרבה)
3. נוסח ההודעה צריך לכלול את הערך שאתם נותנים ולהפנות לפעולה הבאה במשפך שלכם:  
"היי מה שלומך? מקווה שהתקופה הזו עוברת לך בטוב עד כמה שאפשר 🙏  
בטח עודכנת שבשנה האחרונה התחלתי לעסוק בכושר ותזונה למעשה המומחיות שלי היא **לעזור לאנשים להגיע לגוף הפיזי שהם חלמו עליו דרך שינוי תודעה, אימוני כושר ותזונה** (תכלס, עזרתי להעלים במצטבר אלפי קילוגרמים מהעולם)  
כיום יותר מבעבר אנשים מתקשים להגיע למטרות הפיזיות שלהם בשל הלחץ, חוסר הפוקס וכל מה שקורה - לכן החלטתי להציע לחברים ולחברים שלהם שיחת ייעוץ תזונתי קצרה ללא התחייבות וללא עלות 🍌  
בשיחה אני עוזר להבין מה המקור לפער ונותן טיפים פרטיים ליישום בהתאמה אישית אז במידה וזה רלוונטי לך או אם יש לך חבר/ה שזה יכול להתאים להם אשמח לשמוע ממך שלך, אבי לוויין"

#### אירוע פיזי :

1. ערוך רשימה של לקוחות פוטנציאליים ושותפים להזמנה לאירוע הפתיחה/ השקה/ ערב פתוח.
2. דאגו לאירוח מכבד, כיבוד ולתוכן מעניין
3. הציגו באירוע את השירותים שלכם באמצעות הרצאה קצרה.
4. נצלו את האירוע לאיסוף פרטים שיווקיים של המשתתפים.

#### הרצאה פתוחה/ וובינר:

1. קבעו נושא מעניין ורלוונטי לקהל שאתם רוצים למשוך.
2. פרסמו את ההרצאה ברשתות חברתיות ובמקומות בהם נמצא קהל היעד.
3. אספו פרטים של המשתתפים דרך דף הרשמה ליצירת לידיים שיווקיים.

#### הפניות מלקוחות קיימים:

1. בסוף כל פגישה שאל "האם יש לך חבר/עמית שאתה חושב שיכול להתעניין בשירותים שלי כיועץ/מטפל?"
2. אחרי סגירת עסקה עם לקוח חדש שאל "מי המליץ לך עליי? אולי יש לך עוד מישהו להמליץ לי עליו?"

3. לקוחות מתלבטים או שכאלו שלא התקדמו איתכם אפשר לשלוח הודעת פולואפ שהיא גם מחמאה "היי" [[שם הלקוח]] מה שלומך? אני צריך את העזרה שלך... את מי עוד אתה מכיר שמתעניין ב(שירות שאתה נותן) ? אני מחפש לקוחות כמוך, רציניים, שמחפשים תוצאות טובות."

4. הציעו מודל תגמולים פשוט וודאו שכל לקוח שלכם יכיר אותו "אני מציע לך לעזור לי לעזור לאנשים סביבך וגם להרוויח מזה. יש לנו מודל הפניות שווה - על כל חבר שמפנים והוא מצטרף מקבלים (טיפול/ פגישה/סכום כסף/ מתנה), אפשר לפרגן בשניים שלושה מספרים של אנשים שמחפשים (את ששירות שלכם)... בטח אחד מהם יתפוס וכולנו נצא מרוויחים 😊"

תזכרו: אם לא תבקשו לא תקבלו 😊

### שובר \ צ'ק מתנה:

1. הציעו מתנה ללא עלות ללקוחות חדשים
2. שלחו את השובר לרשימת התפוצה הקיימת שלך
3. בחנו אופציה לחלוקת שוברים פיזית במקומות בהם מבלה קהל היעד הפוטנציאלי שלך
4. צרו שיתופי פעולה עם מפיצים אחרים שיחלקו את השובר: לקוחות, עסקים באיזור שלכם, עסקים שפונים לאותם לקוחות וכו'

### שת"פ- הרצאה/ וובינר :

1. חברו לבעלי עסקים/ארגונים נוספים אשר עובדים עם קהל יעד זהה לשלך
2. הציעו הרצאה מקצועית עם ערך גבוהה חינם בתמורה לאיסוף פרטים של המשתתפים ואפשרות להציע להם את השירות שלך

### נטוורקינג:

1. בדקו את הפעילות ואת מספר החברים הפעילים בקבוצה לפני הצטרפות (או שתקימו קבוצה בעצמכם !)
2. בנו משפט מעלית חד , ברור וקצר. המשפט ניבחן בהתאם ליכולת שלו ליצור תמונה ברורה בעיני הצד השני, לפתוח פתח לסקרנות ולעורר צורך. לדוגמא: רוב האנשים יגידו "היי אני אבי, מאמץ כושר ותזונאי בשיטת ...." משפט מעלית טוב יהיה יותר בכיוון: "נעים מאוד, אבי ליוון, אני מביא אנשים לגוף הפיזי שהם חלמו עליו דרך שינוי תודעה, אימוני כושר ותזונה. אני נותן מפגש אימון חינם כשירות הכרות מי שמעוניין לשמוע עוד או שרוצה שכבר לתאם מוזמן לפנות אליי"
3. שתף טיפים וכלים שימושיים לחברי הקבוצה והפנה לקוחות בעצמך הדדיות היא שם המשחק

### אתרי אינדקס:

1. רשמו בגוגל את שם השירות שאתם מציעים וחפשו את האתרים שמרכזים בעלי מקצוע כמוכם
2. דאגו להירשם לאתרים הרלוונטיים ולעדכן את פרופיל העסק שלכם (במידה ומדובר במנוי בתשלום אל תשללו ובדקו את כמות הגולשים באתר לפני רכישת חבילה)

3. פרסמו באתרים את תחומי ההתמחות, היתרונות הייחודיים שלכם ומוצרי מבוא כדי שתבלטו מעל האחרים, לדוגמא עם אצטרך לבחור האם לפנות לקוסמטיקאית שנותנת איבחון ראשוני ללא עלות או למישהי שגובה 300 ש"ח על האבחון הראשוני די ברור למי יהיה לי נגיש יותר לפנות, רובנו רוצים להתנסות לפני שאנו מתחייבים.

### **תלי-דלת:**

1. הכינו תלי דלת מקורי שיהיה ניתן לחלק באזור המגורים של הקהל שלכם, בפרסום הוסיפו מתנה מכם ו QR קוד לדף נחיתה עם מידע וקבלת המתנה
2. חלקו 3 פעמים לפחות באותו אזור לפני שתמצו
3. שימו מספר טלפון ייעודי למעקב אחר אפקטיביות

### **כרטיסי ביקור:**

1. כלל ה-3 - כל יום תדאגו לייצר אינרקציה עם לפחות 3 אנשים חדשים והשאירו אצלם את כרטיס הביקור שלכם, זו דרך מצויינת לתרגל את כישורי הנטוורקינג שלכם וגם להכניס לכם קהל לקוחות
2. הוסיפו מתנה מכם ו QR קוד לדף נחיתה עם מידע וקבלת המתנה
3. השאירו חפיסה אצל הקרובים אליכם -משפחה, חברים, ספקים וקולגות כדי שיעבירו הלאה ויחלקו גם הם לאנשים שהם פוגשים.

### **השתתפות באירועים ובכנסים:**

1. מיינדסט- הגיעו מראש בידיעה שאתם הולכים לגייס לקוחות
2. דברו עם אנשים התעניינו בהם ובה שהם עושים תחילה ורק לאחר מכן דברו על עצמכם ומה שאתם עושים ומציעים.
3. לביישינים- רתמו אליכם חבר שטוב ביצירת קשרים כדי שיעזור לכם לפנות לאנשים
4. תאם פגישות המשך עם פוטנציאל לקוחות חדשים

### **שת"פ מקומי:**

1. הצע הפניית לקוחות הדדית עם בעלי מקצוע משיקים אליכם העובדים עם אותו קהל יעד
2. הציעו לעשות שיווק הדדי האחד לשני ושכל אחד ייתן מתנה ללקוחות של השני - ככה תעשירו את הלקוחות שלכם, תספקו להם ערך מוסף וגם תקבלו לקוחות חדשים
3. ספק חומרי פרסום כמו עלונים או פוסטרים לשותפים
4. הדרך את הצוות שלהם כיצד להפנות לקוחות אליך

### **סקר בקרת איכות:**

1. השתמשו בסקר כתירוץ לתת הנחה או הטבה באמצעות הסבר לוגי " היי, כחלק משיפור השירות שלנו והרצון שלנו לתת שירות ברמה הגבוהה ביותר, חשוב לי לשאול אותך כמה שאלות, שיעזרו לי מאוד. כהוקרה על התשובות שלך בשאלון - נשלח לך שובר מתנה (אז כדאי לך לענות על השאלון:))"
2. שאלו שאלות לגילוי צרכים של הלקוחות שלכם - כך תקבלו חומרים נוספים לשיווק
  - מה הדבר שהכי חשוב לך אצל (שם המקצוע) ?
  - מה לפי דעתך אנחנו צריכים לשמר?

- מה לפי דעתך אנחנו צריכים לשפר ?
- האם תמליץ לחברים נוספים על השירות שלנו ?
- במידה ורשמת כן - רשמו 2-3 חברים (שם+ מספר פלאפון) שתמצו לפנק ב\_\_\_\_\_ במתנה