



מעסק שקוף לעסק שאי אפשר להתעלם ממנו

איך למצוא לקוחות חדשים – ולגרום להם לחזור שוב ושוב



עסק שקוף

אף אחד לא מוצא אותי



נמצאים ברגע החיפוש
Google Search
לקוחות שמחפשים פתרון עכשיו



נשארים בתודעה
וחוזרים שוב ושוב
מועדון לקוחות

לקוחות קיימים שהם חוזרים וממליצים



הכול במדריך אחד – פשוט, ברור, ישים!



לפני שמתחילים...

מילה אישית ממני אליך



לכל בעלי העסקים

שמשקיעים את כל זמנם בעסק,
ושוכחים לפעמים שגם הם עצמם
הם הנכס החשוב ביותר של העסק.



הספר הזה נכתב כדי לעזור לך
למצוא יותר לקוחות.



לגרום ללקוחות לחזור שוב ושוב.



ולהוכיח שגם עסק קטן יכול להפוך
לעסק שאי אפשר להתעלם ממנו.

אבל יש עוד דבר שאני מקווה שהספר הזה יעשה...



שיזכיר לך
לעצור מדי פעם.



לשתות
קפה בשקט.



לבלות עם
האנשים שאתה אוהב.



ולזכור שהעסק
נועד לשרת את החיים -
**ולא שהחיים ישרתו
את העסק.**



תודה שבחרת לפתוח את הספר הזה..
אני מקווה שהוא יחסוך לך לא רק כסף וטעויות,
אלא גם זמן -

כדי שתוכל להשקיע אותו במה שבאמת חשוב.

מוטי סלע



לפעמים הדרך לעסק מצליח
מתחילה דווקא בהחלטה לעצור לרגע.



טעימה מתוך הספר - "מעסק שקוף לעסק שאי אפשר להתעלם ממנו" - זהו פרק נבחר מתוך הספר המלא ובסופו באפשרותכם לעבור לרכישת הספר.

פרק 5 – שיטות הפיילוט של Quick2Market

אם הייתי יודע לפני שנים את מה שאני יודע היום, הייתי בודק כל רעיון חדש בפיילוט קטן לפני שהייתי משקיע עשרות אלפי שקלים.

מה שונה בפיילוטים של Quick2Market?

אין כאן הבטחה ל-30 ימים, להכפלת ההכנסות או ל"יומן מלא."

יש הצעה הרבה יותר פשוטה:

להגדיר מראש מה בודקים, כמה זה עולה, מה בדיוק כלול – ואז לתת לנתונים להחליט.

בשני סוגי הפיילוטים שתכיר מיד:

- העלויות מוצגות מראש.
- ברור מה כלול בפיילוט ומה אינו כלול.
- הבדיקה מוגבלת בזמן ובהיקף.
- התוצאות נמדדות.
- אין התחייבות להמשך.
- אם הנתונים אינם מצדיקים השקעה נוספת – לא ממשיכים רק מפני שכבר התחלנו.

המטרה של הפיילוט אינה להוכיח שאני צודק.

המטרה היא לגלות מה נכון לעסק שלך.

אחרי שהבנת כיצד נראה מנוע לקוחות שלם, אין צורך להשקיע מיד חודשים ועשרות אלפי שקלים. אפשר לבדוק את הכיוון בפיילוט קצר, ממוקד ומדיד

הפיילוט שמקצר חודשים לימים!

הדרך לבדוק מה באמת עובד לפני שמשקיעים אלפי שקלים!
למה בכלל צריך פיילוט?

- למה רוב בעלי העסקים משקיעים מוקדם מדי?
- למה גם קמפיין טוב יכול להיכשל אם בונים אותו על הנחות שגויות?
- למה חייבים לבדוק לפני שמגדילים תקציב?

יש שני סוגי עסקים ולהם יתאימו שני סוגי פיילוט:

● עסקים שמחפשים אותם - Google Search

● עסקים שצריכים לגרום ללקוחות שלהם לחזור שוב ושוב - מועדון לקוחות ו Facebook



לא כל עסק צריך את אותו פיילוט.

השאלה הראשונה שאני שואל כל בעל עסק אינה "כמה תקציב יש לך?" אלא "איך הלקוחות שלך מגיעים אליך?"

אין כאן נכון ולא נכון. יש פיילוט שמתאים יותר לאופי העסק שלך.

סוג העסק	מועדון לקוחות	Google Search
מנעולן		☒
מצברים		☒
אינסטלטור		☒
טכנאי מזגנים		☒
חשמלאי		☒
עורך דין		☒
רופא שיניים		☒
יועץ משכנתאות		☒
מסעדה	☒	
בית קפה	☒	
גלידריה	☒	
חנות צעצועים	☒	
חנות פרחים	☒	
קוסמטיקאית	☒	
מספרה	☒	
מכון כושר	☒	
יקב	☒	
חנות יין	☒	

		✓	מאפיינה
✓			אולם אירועים
✓			מוסך
✓	✓		חנות אופניים
✓			מרפאה פרטית
✓	✓	✓	חנות רהיטים

איזה פיילוט מתאים לעסק שלך?

כלל אצבע:

לקוחות שמחפשים פתרון כאן עכשיו -> Google Search

דוגמאות:

- מנעולן
- אינסטלטור
- מצבר
- גרר
- חשמלאי

לקוחות שלא חיפשו אותך אבל ישמחו להיחשף לשרותים נוספים שלך ->
Facebook / Instagram – **בניית מועדון לקוחות עבורם**

דוגמאות:

- מסעדות
- בתי קפה
- גלידריות
- צעצועים

- אביזרי רכב ומולטימדיה
- ביגוד

למה הפרק הזה חשוב?

במקום לשרוף חודשים על הקמת כל המפורט בפילוט התהליך מתקצר לימים ובתוך 10–14 ימי עסקים ניתן בדרך כלל לקבל תמונה ראשונית האם הכיוון עובד.

בסיום הפרק תדע:

- ✓ למי מתאים הפילוט?
- ✓ מבנה ותמחיר פילוט חיפוש בגוגל לעומת פילוט דחיפה בפייסבוק להקמת מועדון לקוחות
- ✓ מה כולל התהליך?
- ✓ איך מודדים הצלחה?
- ✓ איך מחליטים אם להמשיך?

תוכן הפרק:

למי מתאים פילוט החיפוש בגוגל? לקוחות שמחפשים מנעולן, אינסטלטור או החלפת מצבר — לא מגיעים לעמוד 2 בגוגל, הם מתקשרים למי שמופיע ראשון.

אני פונה במסמך הזה לכל בעלי העסקים הקטנים שמעוניינים לקבל לקוחות כתוצאת חיפוש בגוגל:

✓ שירותים דחופים – דוגמאות:

- מנעולן דירות ורכבים
- פריצת רכב
- החלפת מצבר עד הבית

- אינסטלטור (נזילה / סתימה)
- חשמלאי (קצר / תקלה)
- גרר
- תיקון דוד שמש

✓ שירותים חשובים:

- תיקון שלט לרכב
- שכפול מפתח לרכב
- תיקון מפתחות חכמים
- תיקון כלי עבודה
- תיקון אופניים חשמליים
- תיקון מכשירי חשמל קטנים

✓ שירותים מקומיים

- מוסכים
- דיאגנוסטיקה לרכב
- חשמלאי רכב
- פנצ'ריות
- התקנת אביזרים לרכב

✓ שירותים מבוססי חיפוש:

- שיפוצניקים
- טכנאי מזגנים
- טכנאי מקררים
- הדברות
- ניקיון מקצועי
- Handy Man
- עורכי דין ובעלי מקצועות חופשיים אחרים

מה כולל התהליך:

1. מאבחנים איפה הבעיה – בודקים למה קמפיינים שונים לא מביאים תוצאות או מביאים אבל אין פניות
2. בונים מיני-סייט מותאם לקמפין גוגל ממוקד, עמודים יעודיים שמדברים ישירות על מה שהלקוח מחפש , עם מסר חד, קריאה לפעולה ברורה, וחויית משתמש ממירה

3. מגדירים קמפיין חיפוש מדויק בגוגל אדס – מונחי חיפוש נכונים, קבוצות מודעות ממוקדות ומודעות שמדברות את השפה של הלקוח
4. מריצים קמפיין פיילוט בגוגל, מנהלים ומייעלים הקמפיין כדי להביא תוצאות
5. רואים פניות אמיתיות – נתונים, שיחות, טפסים. מודדים הכל ושומרים שקיפות מלאה
6. מסיקים מסקנות ומחליטים יחד. לאחר כ 10–14 ימי עסקים מבצעים הערכת מצב ראשונית. במקרים שבהם נפח החיפוש או מספר הפניות עדיין נמוכים, ממשיכים לצבור נתונים לפני שמקבלים החלטה סופית.
7. אין התחייבות להמשך, ההחלטה כולה שלך



עלויות:

עלות הפיילוט 1,700 שח שמתחלקים כך:

- אבחון העסק, בניית תשתית השיווק הנדרשת, הגדרת קמפיין פיילוט מדויק – 750 ש"ח
- רכישה ושימוש בכלי ניהול ומעקב, הפחתת הקלקות שווא וכו' – שימוש במספרי טלפון וירטואליים לצורך מעקבים ודוחות, תוכנות להמניעת הקלקות שווא וכו' – 200 ש"ח
- ניהול קמפיין חיפוש בגוגל אדס [תשלום לגוגל אדס] – 750 ש"ח

- עלות אמיתית של פיילוט כזה היא אלפי שקלים ואתה מקבל הכל ב 1,700 ש"ח בלבד ! ללא התחייבות להמשך.
- אם מחליטים להמשיך לאחר הרצת הפיילוט מקבלים כבונוס גם הקמה, ניהול ושדרוג של החנות לעסק שלי בגוגל

פיילוט Google Ads - מה באמת עולה ומה מקבלים

Quick2Market - הפיילוט שלנו ✓

בדיקה ממוקדת ומדויקת - לפני שמשקיעים יותר כסף

עלות כוללת לפיילוט:

1,700 ₪

ללא התחייבות להמשך
חלוקה ברורה - שלב אחר שלב

1 אבחון העסק

750 ₪

אבחון העסק, בניית תשתית השיווק והגדרת קמפיין פיילוט מדויק.

2 כלי ניהול ומעקב

200 ₪

מספרי טלפון וירטואליים למעקב ודוחות, כלים להפחתת הקלקות שווא ומעקב אחר התוצאות.

3 תקציב Google Ads

750 ₪

תקציב קמפיין החיפוש המשולם ישירות ל-Google Ads.

מה מקבלים בסיום הפיילוט?

נתונים אמיתיים והמלצות להמשך

הבנה ברורה של איכות הפניות

תובנות מעשיות להחלטות חכמות

חיסכון בזמן וכסף

בדיקה מהירה, הכמה ובטוחה

העלויות האמיתיות בפועל - רוב בעלי העסקים ✗

פיילוט "אמיתי" - Google Ads - עולה יותר, לוקח זמן, וללא מביא תוצאות

עלות אמיתית נפוצה:

6,000 ₪ לפחות

חלוקה אופיינית - שלב אחר שלב

1 תקציב פרסום

1,500 - 2,500 ₪

נדרש תקציב גבוה כדי לקבל נתונים משמעותיים

2 דמי ניהול

1,000 - 1,500 ₪

עמלות ניהול גבוהות (15%-20%)

3 עבודה והגדרות

3,000 - 4,000 ₪

הקמה, מחקר, יצירת מודעות ודפי נחיתה

4 זמן ולמידה

תהליך ארוך של ניסיון, טעייה ולמידה על חשבונך

מה הסיכונים והחסרונות?

אין ודאות לקבלת פניות איכותיות

בזבוז תקציב על ניסוי וטעייה

תהליך ארוך של חודשים

סיכון גבוה ללא תוצאות

בודקים לפני שמשקיעים - וחוסכים אלפי שקלים וטעויות יקרות.

הפיילוט של Quick2Market מאפשר לך לקבל החלטה תכננה על בסיס נתונים אמיתיים - כבר עכשיו!

1,700 ₪ בלבד - ותדע בתוך זמן קצר אם הפרסום עובד בשבילך!

ללא התחייבות להמשך

*המחירים נכונים למועד כתיבת המדריך ועשויים להשתנות. היקף הפיילוט והתקציב עשויים להשתנות בעסקים שבהם עלויות הקליקים או נפח החיפוש שונים משמעותית.

איך מודדים הצלחה ומחליטים אם להמשיך?

- בודקים כמות פניות [לידים] שהתקבלו בין אם בשיחות טלפון, הודעות מייל, טופסי צור קשר, הודעות ווטסאפ וכו'
- בודקים איכות הפניות החדשות [לקוחות קיימים או חדשים, איך הגיעו לעסק, מה בדיוק רצו?]:
 - כמה שיחות הגיעו ?
 - כמה היו איכותיות ?
 - כמה הפכו ללקוחות ?
 - מה עלות לקוח ?
 - האם העסק בכלל מסוגל לעמוד בביקוש?
- בודקים עלות ממוצעת לפנייה לעומת הכנסה ממוצעת לפנייה

- בשורה התחתונה – אם סה"כ ההכנסות החדשות גבוהות מההוצאה השוטפת [החודשית, לא החד-פעמית הכרוכה בבניית התשתית, וכוללת עלויות ניהול שוטף + עלויות פרסום] אז נראה הגיוני להמשיך לפעילות שוטפת לאחר הפיילוט.

למה מועדון לקוחות?

אם Google מביא את הלקוח הראשון – מועדון הלקוחות אחראי לכך שהוא יחזור בפעם השנייה, השלישית והרביעית.

בנוסף לפרסום דיגיטלי רגיל בפלטפורמות כמו פייסבוק וגוגל להשגת לקוחות חדשים, **הקמת מועדון חברים / לקוחות מתבררת ככלי מצוין, יעיל מאד וזול יחסית להשגת מאות / אלפי לקוחות קבועים חדשים / חוזרים לעסק שלכם שמחזיר ההשקעה בו תוך זמן קצר מאד !!!**

מחקרים מראים כי עלות גיוס לקוח חדש יקרה פי 5-6 משימור לקוח קיים [באמצעות הקמת מועדון חברים] !

הקמת מועדון חברים - דרך מצוינת ויעילה מאד להגדלה משמעותית של המחזור, ובאותו זמן, חסכון משמעותי בעלויות הפרסום



למי מתאים פיילוט בניית מועדון לקוחות?

מתמודדים עם תקציבי שיווק מוגבלים? **מועדון לקוחות** מהווה דרך יעילה וזולה במיוחד למקד את המשאבים בקהל היעד הנכון. הייתרונות העיקריים:

- **יצירת מקור הכנסה יציב ונאמן**
- **חיסכון בעלויות השיווק** - עם מסד הנתונים של המועדון, ניתן לפנות ללקוחות קיימים בעלות נמוכה באמצעות **דיוור ישיר** בדואר אלקטרוני או מסרונים SMS

- מיקום שלכם מעל התחרות - הטבות ייחודיות והתייחסות מועדפת לחברי המועדון, מהווים משהו ייחודי שממקם העסק שלכם מעל המתחרים שלו.
- בעלי מסעדות ובתי קפה [ימים חלשים בשבוע ושעות פעילות חלשות, הגברת התנועה לעסק...]
- בעלי חנויות לציד מגוון ונדרש [פשוט תמכור יותר]
 - מערכות מולטימדיה ואביזרים שונים לרכב
 - אביזרים שימושיים לרכב
 - מתנות וכלי בית
 - כלי עבודה
 - ביגוד והנעלה [חנויות אופנה]
 - חנויות מזון [מעדניות וסופרים]
 - חנויות צעצועים
 - חנויות ספורט
 - חנויות תאורה
 - חנויות רהיטים
 - אקססוריז לבית בזול
 - קוסמטיקה וספא
 - אטליזים וקצביות
 - בעלי עסקים קטנים

מה מרוויחים חברי מועדון הלקוחות:

- הנחות משמעותיות בביקורים חוזרים בעסק ששמורות רק לחברי מועדון
- מבצעים מיוחדים לחברי מועדון ששמורים אך ורק לחברי מועדון
- דיוור ישיר שמידע הלקוחות לגבי הטבות ומבצעים מיוחדים

Quick2Market עושה עבורך הכול! מ'א' ועד ת - בתחום הבנייה והתחזוקה השוטפת של מועדון הלקוחות לעסק! אתה לא צריך לעשות כלום!

איך זה קורה בתכל'ס?



תהליך בניית מועדון הלקוחות:

ניהול מועדון דורש מיומנויות רבות והקצאת זמן משמעותית. בעסקים חדשים, לעיתים קרובות יש מחסור בכוח אדם מתאים ובמומחיות הנדרשת.

Quick2Market מסירה העיסוק הנ"ל מבעל העסק ומתחייבת לטפל בכל האספקטים הנדרשים להקמה מהירה ו/או הרחבה משמעותית של מועדון הלקוחות ולתחזוקה הרציפה של מועדון הלקוחות:

- בניית דף נחיתה להרשמה למועדון הלקוחות ולעדכון בהטבות ומבצעים שוטפים
- בנייה ותחזוקה של רשימת תפוצה לדיוור ישיר ללקוחות חברי המועדון
רשימת תפוצה = רשימת שמות, מועדון לקוחות = מערכת שגורמת לאנשים לחזור
- דיוור ישיר תקופתי לכל חברי המועדון לגבי מבצעים והטבות, מידע עדכני וכו'
- פרסום מועדון הלקוחות ומבצעים בו ברשתות החברתיות [הקמת התשתית הנדרשת לפרסום אם אין כזו]
- תוך מספר ימים בלבד, מועדון הלקוחות יתחיל לפעול עבורך ויחזיר ההשקעה הקטנה בו תוך פרק זמן קצר !!!

ראו למטה דוגמת קמפיין "מועדון חברים" במסעדה [פוסט ממומן בפייסבוק שמפנה להרשמה במועדון הלקוחות ומכתב תודה להרשמה במועדון החברים]



דוגמה לפוסט ממומן בפייסבוק שדוחף להרשמה למועדון חברים [כי רק חברי המועדון נהנים מהמבצע הזה].

... **מסעדת מצה** Mazza Restaurant · 15 במאי 

ממשיכים בהטבות המטורפות לחברי המועדון "סועדים במצה" בו חברים כבר למעלה מ-2,000 סועדים. כל ההטבות בכפוף לתנאים בטופס ההרשמה למועדון.

- הצטרפות מיידית למועדון, ללא תשלום דמי חבר!
- העסקיות מטריפות, בשרים וסלטים הכי טעימים באזור
- המסעדה שהכי אוהת לפנק את חברי המועדון שלה
- ארוחת ערב עסקית. 4 סועדים ב-320 ש"ח בלבד! בימים א'-ה' אחרי 17:00
- 12% הנחה על ישיבה במסעדה בשעות הערב [ימים א'-ה' אחרי 17:00]
- 5% הנחה על Take Away

למידע נוסף והרשמה למועדון

פחות <https://selakidum.ravpage.co.il/soadimbematza>

דוגמה לטקסט בפייד של פייסבוק שמטרתו דחיפה להרשמה למועדון לקוחות



דוגמה נוספת לפוסט ממומן בפייסבוק שדוחף להרשמה למועדון חברים [כי רק חברי המועדון נהנים מהמבצע הזה].

כבר למעלה מ 2,000 חברים במועדון
“סועדים במצה” - מה איתך?
הביס המזרחי הכי טעים בעיר -
ביס אחד ואתם בפנים



חברי מועדון הלקוחות “סועדים במצה” [אתר האינטרנט] נהנים יותר! נרשמים
 עכשיו ללא תשלום וללא התחייבות ומקבלים הטבות בלעדיות! המבצעים, לחברי
 המועדון בלבד. **אין כפל מבצעים, ולא לבעלי כרטיסי סיבוס, תן-ביס וכו' - כל**
המבצעים תקפים החל מ - 17.4.26

חלק מדף הנחיתה וטופס ההרשמה לאלה שנחשפו לפוסט בפייסבוק
 התמשקות למערכת ניהול מועדון הלקוחות ומערכות ניהול קופה דיגיטלית:
 לבעלי העסקים שטוענים שיש כבר ברשותם מועדון לקוחות דיגיטלי של הקופה
 בעסק. ראו למטה ההבדלים בין 2 המערכות:

 ההבדל האמיתי: "מועדון דיגיטלי" של הקופה ≠ "מועדון לקוחות אקטיבי"

להלן כל ההבדלים המהותיים:

למערכת הקופה שלך יש מאגר — אבל אין תנועה נכנסת

מה עושה מערכת קופה?

- ✓ שומרת לקוחות
- ✓ יודעת לשלוח יומולדת
- ✓ נטענים / צבירת נקודות
- ✓ קופון “שגרתי” שנשלח פעם ב-X זמן

זו מערכת פסיבית.

מי שכבר לקוח — אולי יחזור.
מי שלא — לא יגיע דרך זה אף פעם.

מה עושה הפתרון שלנו?

-  יוצר תנועה אמיתית עכשיו
-  מביא לקוחות שלא הכירו אותו
-  מניע ל"הגעה היום" ולא "יום אחד"
-  בוחר מבצעים חכמים שמביאים רגליים לדלת

זה ההבדל בין "מאגר" לבין "שגר תנועה לפה עכשיו."

לוח זמנים: תוך ימים ספורים, המערכת לבניית מועדון לקוחות אקטיבי תתחיל לפעול ולייצר לך הכנסות מלקוחות חוזרים וקבועים תוך הפחתה משמעותית בעלויות הפרסום

ברוב העסקים, לקוח שחוזר שוב ושוב שווה לאורך זמן הרבה יותר מלקוח שקנה פעם אחת.

דרישות קדם: הרשאת ניהול עמוד פייסבוק עסקי לצורך השקת קמפיין מטורגט לקהל מטרה או קידום אורגני

עלויות:

למה כמעט לא תמצאו שירות כזה?

רוב החברות מציעות חלק מהפתרון:

- מערכת דיוור
- ניהול פייסבוק
- דפי נחיתה
- קמפיינים ממומנים
- מערכת CRM

אבל בעל העסק נשאר בדרך כלל עם האחריות לחבר בין כל החלקים.
בפיילוט "מועדון הלקוחות" של Quick2Market תקבל פתרון אחד שמחבר את כל השרשרת:

✓ גיוס חברים חדשים למועדון

✓ דפי הרשמה ותודה

✓ מערכת דיוור

✓ ניהול רשימות

✓ כתיבת דיוורים

✓ פרסום לגיוס חברים חדשים

✓ מדידה ושיפור מתמשך

המטרה אינה להפעיל מערכת דיוור.

המטרה היא לגרום ללקוחות לחזור לעסק שוב ושוב.

- **רכישת רשיון מערכת דיוור ישיר ללקוחות** כמו "רב-מסר" [כ 1,200 ש"ח עלות שנתי מינמלית , לניהול רשימות חברי מועדון ודיוור ישיר לחברי מועדון על בסיס תקופתי]
- **עלויות הרצת קמפיין קידום בפייסבוק / אינסטגרם** על בסיס תקופתי לקהל מטרה מטורגט
- **עלויות ניהול מועדון הלקוחות:**

○ **שלמו לפי מספר הלקוחות במועדון החברים: התשלום**

החודשי הינו בגין בניית מועדון הלקוחות / חברים, טופסי הרשמה ותודה, תשתית דיוור ישיר ופרסום ברשתות חברתיות, הפקת מכתבי תודה וכרטיסי חבר לנרשמים למועדון, בניית ממשק לקוח למועדון החברים [לאישור חברות במועדון]. **התשלום החודשי אינו כולל** גרפיקה מיוחדת [היה והלקוח ירצה בכך]

○ **התשלום החודשי כולל** ניסוח מכתבים תקופתיים לדיוור ישיר לחברי המועדון ו/או פוסטים ברשתות החברתיות , בהם יושקע תקציב שיווק בהתאם לרצון הלקוח ובשליטתו. הטיפול במשלוח המכתבים בדיוור הישיר ו/או פוסטים ברשתות החברתיות , באחריות Quick2Market

מספר חברי מועדון	עלות ניהול חודשית
עד 250	349 ש"ח
251-1,500	649 ש"ח
5,000 – 1,501	990 ש"ח
10,000 – 5,001	1,490 ש"ח
מעל 10,000	הצעת מחיר

*המחירים המוצגים נכונים למועד כתיבת הספר ועשויים להשתנות

סיכום של מה שתקבל כבעל עסק במהלך בניית מועדון הלקוחות] הכל כלול בעלות הניהול החודשית של מועדון הלקוחות]:

- ✓ כתיבת דיוורים
- ✓ כתיבת פוסטים
- ✓ בניית קמפיינים לגיוס חברים
- ✓ ניהול רשימות
- ✓ דפי נחיתה
- ✓ דפי תודה
- ✓ טיפול בשליחת הדיוורים
- ✓ מעקב
- ✓ שיפורים

סיכום הפרק:

פרק 5 סקר שני סוגי פיילוט שתוכל להתחיל בהם מיידית – **פיילוט חיפוש בגוגל אדס ופיילוט שמטרתו בניית מועדון לקוחות באמצעות קמפיין דחיפה בפייסבוק**. יש כמובן עסקים שיתאים להם יותר הרצת פיילוט חיפוש ואחרים, בניית מועדון לקוחות.

זוכר את הטעויות שעשיתי בתחילת הדרך? בדיוק כדי לא לחזור עליהן נולדה שיטת הפיילוט.

איזה פיילוט מתאים לך?

☐ הלקוחות מחפשים את השירות שלי בעת צורך
→ Google Search

☐ העסק כבר מוכר, אבל הלקוחות אינם חוזרים מספיק
→ מועדון לקוחות

☐ שני המצבים קיימים
→ מתחילים בפיילוט המרכזי ובהמשך משלבים בין השניים

אם אחרי קריאת הספר עדיין אינך בטוח איזה פיילוט מתאים לעסק שלך – אשמח לחשוב איתך יחד.

רוצה לבדוק איזה פיילוט מתאים לעסק שלך?

מוטי סלע | Quick2Market

טלפון/WhatsApp - 054-5315560

דוא"ל: selamoti@gmail.com

בנוסף: קישור להורדת מסמך PDF מלא לגבי בניית מועדון לקוחות:

<https://bit.ly/4h14c0r>

**"רוצים להמשיך לקרוא? הספר המלא מחכה לכם
כאן בסריקת הבר קוד"**

