



אנשי המדיה הדיגיטלית מברכים אותך לקראת שנת תשע"ב

פרויקט סושיאלי

ייזום והפקה: קרן כהן, קייסי קולג', המרכז לקידום עסקים באינטרנט
עיצוב גרפי באדיבות רחל מולא נצר, Best D'Esing, עיצוב אסטרטגי ומיתוג

תוכן העניינים

3	שנה טובה
4	הצהרת כוונות
אנשי מחלקת השיווק	
6	אסף נעמן הלל
7	גליה שכטר (marketing.GS)
8	גלעד פולק (שנון)
9	ערן רתם (אחד על אחד)
10	קרן כהן (קייסי קולג')
הנשים האוחזות בעט	
12	יערה ביסמוט (המילה אחרונה)
13	רוזין רוזנבלום (המדריך לכתיבה אפקטיבית)
אנשי מחלקת השכנוע	
15	יניב זייד
16	ניר סבר
אנשי הוידאו	
18	דני זקס (וידאו פרו)
19	יובל ועדי רפאלי (וידאו בייקרי)
אשת האסטרטגיה והעיצוב	
21	רחל מולא נצר (Best Design)
אשת המדיה החברתית	
23	אוסיה גלבוע (המאורר)

שלום לך, שנה טובה!

הכול התחיל עם רצון טוב אחד קטן:
 "לתת מתנה לכבוד השנה החדשה".

אלא שכשיש לך מערכת יחסים עם אלפי אנשים
 מתעוררת השאלה:
 "מה כבר אפשר לתת לאלפי אנשים לשנה החדשה?"

תיבת המייל מתפוצצת מברכות דיגיטליות
 הברכות, גם אם נשלחות עם המון כוונה טובה,
 כבר לא עושות ת'עבודה.

אלא שעדיין רצינו לתת לך מתנה,
 כזו שאולי אפילו תלך אתך כל השנה.
 רצינו לברך אותך מכל הלב,
 כך שיהיה לך קל להאמין שהאיחול והברכה
 מקורם בתודה והערכה.

יש לנו הזכות, בפעם הראשונה, להתאגד - ביחד
 קולגות, אנשי מקצוע, מכרים וחברים
 ולהעניק לך ברכה עסקית שמנה ודשנה.

כולנו הכרנו תודות למדיה
 רוב הסיכויים שאנחנו מכירים אותך תודות למדיה
 ומאחלים לך שיתופי פעולה והפרייה דומים,
 גם הם תודות למאמצי השיווק שלך במדיה.

כרכנו בספר הראשון עושר רב של איחולים
 הכול נמצא כאן, ביתר העמודים.
 מאחלים לך קריאה מהנה
 ומקווים שתהנה מהמתנה.

הצהרת כוונות:

כדי שהספר הזה ישרת את המטרה לשמה הוא נוצר: "להעניק מתנה" למנויים הנאמנים שלנו בקהילות השונות שנוצרו ברחבי המדיה הדיגיטלית, מותר לשלוח, להפיץ, לשכפל, לשתף, להעתיק ולתת לכל אדם שלדעתך עשוי לעשות בו תועלת כזו או אחרת.

אסור בתכלית האיסור:

1. למכור את הספר תמורת כסף
2. לתת גישה לספר תמורת פרטים אישיים
3. לצטט או להעתיק את דבריו של אחד מאנשי המקצוע המופיעים כאן מבלי לתת לו את הקרדיט הראוי בצירוף קישור לאתר הבית שלו.

אנו מקווים שהגרסה הזו תפתח מסורת ארוכה של שיתופי פעולה ויצירה משותפת, בכל סוג של תעשייה ומרחב עסקי.

תודה מיוחדת נתונה לרחל מולא נצר (מנכ"לית בסט דיזיין) על שהרימה את הכפפה ותרמה לפרויקט המיוחד הזה את האריזה הצבעונית שניבטת אליך מהמסך.

תודה לכל אנשי המדיה שנענו להזמנה והשתתפו בברכה המופלאה שנוצרה כאן.

האיחולים מסודרים לפי סדר הא'-ב' בתוך כל מחלקה.

צ'להקצמא, הי"צה לאיחולא
 שנה טובה
 קרן כהן



אנשי מחלקת השיווק



אסף נעמן הלל

האנשים שיהיו בעתיד הלקוחות שלכם

היי,

לקראת השנה החדשה אני שמח לתת לך מספר דרכים לבנות רשימת דיוור מחוץ לאינטרנט!

למה זה כ"כ חשוב לבנות רשימה?

קודם כל: המכנה המשותף לכל מי שמרוויח כסף באינטרנט הוא נכון מאוד רשימה.

האנשים ברשימה שלכם הם אלה שיהיו לקוחות בעתיד.

הרעיון הוא כמובן לשמור איתם על קשר באמצעות מערכת הדיוור שלכם לבנות אמון גבוה, ובסופו של דבר להציע שירותים ומוצרים.

הפעם רציתי לשתף אתכם, ולחשוף בפניכם מספר דרכים בהן תוכלו להשתמש בכדי לבנות רשימת מתעניינים מחוץ לאינטרנט.

מה כתוב על כרטיס הביקור שלכם?

תדאגו לכך שבכרטיס הביקור תהיה סיבה מספיק טובה בגללה אנשים לא רק ירצו לשמור אותו אלא, גרמו להם להיכנס לאתר שלכם ותנו להם משהו במתנה, בכדי שירשמו לרשימה שלכם.

משפט כמו: גלו כיצד לבנות עסק מצליח ב 5 צעדים בעזרת שיווק באינטרנט יעשה את העבודה.

דוגמא נוספת יכולה להיות: גלו את 4 הצעדים לבריאות טובה בעזרת יוגה, המדריך השלם להורדה באתר.

הדבר הבא שתוכלו לעשות הוא שיחת מעקב אליהם, ולשאול אם הם הספיקו לבקר באתר שלכם ולקבל את המתנה.

האם אתם דוברים באירוע מסוים?

תוכלו להעביר דף ובו מי שרוצה יכול לרשום את המייל שלו ולקבל מכם את המתנה שאתם נותנים באתר גם כן. כמובן רשמו למעלה: מה יוצא להם מכך.

לדוגמא: לקבלת דו"ח מיוחד ובו אסטרטגיה למשקיע החכם השאירו שם ומייל.

אופציה נוספת יכולה להיות להעביר סלסלה בקהל, ולומר להם שכל מי שישם את כרטיס הביקור שלו יקבל את אחד המוצרים שלכם: בחינם.

הרעיון הוא לתת משהו, לאסוף מיילים ולהרחיב את הרשימה שלכם...



בהצלחה ושנה טובה

אסף הנעמן-הלל

<http://www.asaf.tv>



זה בחוויה שלו וזה לא נדמה לו

ראש השנה המתדפק על דלתנו, הינו יום מיוחד הנחשב במסורת היהודית כ"יום הדין".

באווירת החג העליזה, לצילי קולות תקיעת השופר, עם טעם מתיקותו של התפוח הטבול בדבש בפינו, ולמראהו של הרימון העסיסי האדום והבשרני, אנו מתכנסים בתוך עצמנו, מכירים בהצלחות וגם בטעויות שליוו אותנו בשנה החולפת ופותחים פתח לשנה חדשה, עם תקווה ואופטימיות לעתיד טוב אפילו יותר.

זוהי הזדמנות נהדרת עבורכם, בעלי ובעלות העסקים, לעצור ולהסתכל גם על העסק שלכם מנקודת מבט קצת אחרת.

במקום לראות את עצמכם כ"מוכר בחנות", "בעל מפעל", "מאמן/ת", "עורך/ת דין" וכך הלאה... להתחיל להסתכל על העסק שלכם, מוצריו ושירותיו ועל עצמכם כ"ספקי חוויה", ולשאול:

איזו חוויה אני מספק/ת ללקוחות שלי? חוויה של טעם? חוויה רגשית? חוויה אינטלקטואלית? חוויה של תנועה?

מתוך החוויה הזו שאתם מספקים ללקוחותיכם (למשל, "חיבור לתחושה של חופש ושהכל אפשרי", "חיוניות פיזית", "תחושת שייכות", "להשוויץ בהישגים שלהם בחיים" ועוד),

התקדמו צעד אחד נוסף, וחשבו, לאיזה עולם תוכן תודעתי ואסוציאטיבי אתם יכולים לחבר אותם? כיצד אתם יכולים לספר להם סיפור מעניין עליכם, על העסק שלכם על המוצרים והשירותים שלכם ולתת להם בכך מענה על הצרכים הרגשיים והחושיים שלהם?

כי החוויה הזו, היא אחת מהסיבות המרכזיות בגללה ירצו לקוחות לעשות עסקים דווקא אתכם ולא עם הקולגות שלכם.

את הלקוחות הללו לא מעניין, בסופו של דבר, מה אתם מוכרים, אלא מה הם קונים.

ולחוויה מרגשת וסיפור טוב, כולנו מתחברים וכולנו אוהבים "לקנות"...

זוהי גם ההזדמנות שלי לאחל לכם שנה טובה!

שנה של תעוזה להתנסות בדברים חדשים, ולקחת את העסק למחוזות רחוקים יותר משחלמנו,

שנה של הרבה עשייה מקצועית פורייה ומרגשת, ושפע פרנסה טובה.



גליה שכטר, מנהלת שיווק ובעלת

marketing.GS - קידום ושיווק עסקים

מתמחה בהקמת מערך שיווק אופרטיבי

ואפקטיבי ובבניית זהות שיווקית לעסקים

דוא"ל: info.gsmarketing@gmail.com



גלעד פולק

שנת עליה לרגל!

שנון

כולנו יודעים שאם עוצרים בעליה פשוט מדרדרים אחורה...
השנה - אני מאחל לך - שתזכה לשים רגל על הגז באופן קבוע!

כשאתה קובע יעד שיווקי, אל תסתכל על תחילת הדרך שלעיתים תמצא בה רק טפטוף קטן של תוצאות, שים גז קבוע תמשיך במסלול שקבעת לעצמך :
לשלוח אימייל, SMS, דיוור ישיר - עד שתגיע לתוצאה.
גז קבוע - שים לעיניך את המטרה וחתור אליה.
גז קבוע - אל תתפתה לעצור.
גז קבוע - שתף חברים וקולגות במאמץ ובדרך שלך.
גז קבוע - להאמין בעצמך.
גז קבוע - כי אין מישהו טוב יותר ממך עבור לקוחותיך האידאליים.
גז קבוע - עבור עצמך ועבור משפחתך.

תמיד אתך!

שנה טובה.



גלעד פולק, מנכ"ל שנון
מורה נהיגה לעסקים קטנים

<http://www.shanoon.co.il/smartmarketingvideos.html>



When ,Where ,Why ,Who ,What

מה מאחלים לבעל עסק לרגל שנה חדשה?
הצלחה? לקוחות? רווחים? ניהול קל? שיווק יעיל?
ובכלל, האם מתייחסים לסיומה של שנה ומסכמים, או שמתייחסים לתחילתה של שנה ונערכים?
התשובה הינה גם וגם וגם...
עלינו לשאוף ללקוחות מכניסים (לא כל לקוח מכניס), שיניבו לנו רווחים (לא כל הכנסה היא רווחית) - ושנעשה זאת בקלות וביעילות.
ועל מנת להצליח בקלות וביעילות - עלינו להביט לאחור, לנתח ולסכם, ולעלינו להרים מבט קדימה, להיערך ולתכנן.

ברוח התובנה הזו, אבקש לאחל לך שנה טובה וחג שמח - ולהעניק לך טיפ קטן, מעין צ'ק ליסט מהיר של תכנון אסטרטגי.

בכל זמן נתון - ובוודאי בפתחה של שנה ובסיומה של אחרת - עלינו לבחון 5 פרמטרים באופן קבוע (5W):
What: מהו חזון העסק ומטרותיו, מהם המוצרים שאנו מוכרים, מהם הערכים והתועלות שאנחנו משווקים, במה אנחנו מתמקדים.

Who: למי אנחנו מוכרים, מיהם קהלי המטרה שלנו והקונים מאיתנו, למי אנחנו פונים ומי זקוק לשירותינו, מי במעגלי הפעילות שלנו.

Why: למה קונים דווקא מאיתנו, למה שיעדיפו אותנו, מהי הסיבה שמייחדת ונבדלת אותנו, מהו היתרון היחסי שלנו.

Where: היכן עלינו לשווק, באיזה ערוץ פעילות השיווק הכי אפקטיבי, היכן עלינו להתמקם - תפישתית וגם פיזית, היכן להראות ובאיזה מסר.

When: מתי עלינו לשווק את עצמנו, מתי לקוחותינו הפוטנציאליים מצפים לראותנו, מתי המוצר או השירות שלנו הכי נדרשים.

חמש השאלות הללו, מנחות אותנו בראשי פרקים, בכל ניתוח ותכנון אסטרטגי, ניהולי או התנהלותי.
אז עם כניסתה של שנה חדשה, אברך אותך ואת העסק שלך - במיקוד, בהבחנה, בבידול, במיצוב, במיתוג, במסר ובנראות מדויקים - ובשיווק קל ויעיל!

או במילים אחרות: ב-wow.w.w.w....

שנה טובה!



ערן רותם

מנכ"ל "אחד על אחד - ייעוץ אישי ממוקד"

מטפל עסקי וניהולי | מרפא בשיווק ובמיתוג

<http://1on1marketing.biz/>



שיווק במחשבה תחילה ומעשה משלים לה

לפני כשנה וחצי הוצאנו ספר אלקטרוני בשם "שיווק במחשבה תחילה", כמו אז גם היום אנחנו מאחלים לך: שיווק במחשבה תחילה! חשיבה קדימה, התמקדות במטרות עסקיות רצויות ותכנון שמותאם לצרכים ולמשאבים שלך ושל המערכת השיווקית הקיימת והדרושה. אבל אנחנו לא מסתפקים בזה...

אנחנו מאחלים לך שנה עשירה ביצירה ועשייה מתגמלת. נוסחאות, סודות, מפתחות - כל אלה כבר מצויים בשפע רעיונות יש עד אינסוף, מילים יש למכביר. הגיע הזמן לעבור מהחיפוש אחר הידע אל עבודה שיווקית מעשית. אנחנו מאחלים לך להוציא מן הכוח אל הפועל לבנות נוכחות עסקית באינטרנט שראשיתה בחשיבה שיווקית ותכנון והמשכה באימוץ מודלים עסקיים, כלים ופלטפורמות שמתאימות לך ולעסק שלך.

ולסיום, ברוח החממות, אנחנו מאחלים לך שנה של צמיחה שנה שיש בה חרישה, זריעה, השקיה, טיפוח, ויותר מכל - תנובה עשירה, משגשגת ומהנה. אנחנו מאחלים לך מכל הלב מימוש והגשמה, יצירה מתוך תשוקה ושמחה גדולה.



קרן כהן וצוות קייסי קולג'
המרכז לקידום עסקים באינטרנט
מייסדי החממות - תכנית שנתית לפיתוח
נוכחות עסקית אפקטיבית באינטרנט

<http://www.kchub.info>



הנשים האוחזות בעט



יערה ביסמוט

בזכות השתדלות

המילה האחרונה

כשמסביב ייהום הסער ונראה לך כאילו כולם משווקים במרץ ורק אתה קופא על השמרים, הירגע. אל תתבלבל, אל תפעל מתוך לחץ ואל תירה לכל הכיוונים, רק כי "חייבים לעשות משהו". התכנס בעצמך והתרכז. חשוב: מהו הצעד המעשי, הזמין והקל ביותר בו תוכל לנקוט על מנת להתקדם... ופשוט עשה זאת. זה מספיק. ברגע שעשית השתדלות בכיוון, פתחת את ה"שיבר" וכבר ישנו מקום לשפע לזרום אליך. שנה טובה ומתוקה!



המילה האחרונה

יערה ביסמוט

המילה האחרונה

מחוללת רעיונות וקופירייטינג בלתי רגיל...

www.hamila.biz

רוזין רוזנבלום



המדריך לכתיבה אפקטיבית

כי הדרך לא פחות חשובה מהתוצאות

מאחלת לכם שנה של יצירתיות שיווקית,
בעזרתה תעניקו ערך רב ללקוחות שלכם.
שנה בה ההנאה מהדרך חשובה לא פחות מהתוצאות.
שנה בה תרשו לעצמיכם לשאול: מה אני יכול לתת לך?
כי חשיבה של שפע היא חשיבה של הצלחה
שנה טובה.



רוזין רוזנבלום

המדריך לכתיבה אפקטיבית

כתיבה שיווקית ושיווק באמצעות תוכן

<http://www.rozine.co.il/>



אנשי מחלקת השיכנוע

יניב זייד

את הכי טוב שיש



בעלי עסקים, יזמים, עצמאים ומנהלים יקרים,
אני מאחל לכם בכל ליבי שהשנה תיהנו מחיי שפע, אישיים, מקצועיים ואישיים.
שתעסקו רק במה שאתם טובים בו, ואת השאר תעבירו לטיפול אחרים.
שהעבודה שלכם תהיה גם התחביב שלכם.
שתשמרו על איזון נכון בין הקריירה, העסק, הזוגיות, הילדים והמשפחה.
שתגדירו לעצמכם מה הייעוד שלכם בעולם, ומה הערך שאתם נותנים ללקוחותיכם,
ושתפעלו לפי אסטרטגיה שיווקית שמעבירה את הערך הזה לכמה שיותר אנשים.
שתבינו שהידע שלכם בראש שווה הרבה כסף בעו"ש.
שתשכנעו את עצמכם שאתם מומחים בתחום מסוים
ושתכריזו על המומחיות הזו לכל העולם.
שלא תיקחו את עצמכם כמובן מאליו
ושתבינו שהרבה דברים, כלים ותובנות, שלכם נראים מובנים מאליהם - לרוב האנשים כלל לא ידועים ומובנים,
והם ישמחו לקבל את הידע הזה מכם.
שנה טובה - שנת שיווק מוצלח, שכנוע נכון, העברת מסרים מדויקת ומתן ערך אמיתי לכמות גדולה של אנשים



יניב זייד הינו מנכ"ל "אמנות השכנוע"
יועץ עסקי ומרצה לשיפור יכולות הדיבור בפני קהל, השיווק והשכנוע
עורך דין, כלכלן ודוקטורנט למשפטים בהשכלתו
מחבר רבי המכר "לדבר בפני קהל", "לדבר בפני לקוח" ו"לעשות כסף באינטרנט"
אתר "אמנות השכנוע" - <http://www.yanivzaid.com/>

ניר סבר



רגל אחת בג'ונגל

ג'ון קרלטון, הקופירייטר האגדי, אמר ש'אנחנו עדיין עם רגל אחת בג'ונגל'...
 כשאתם פונים ללקוחות וללקוחות הפוטנציאליים שלכם,
 חשבו איך אתם עונים על הצרכים הבסיסיים שלהם: חשיבות עצמית, אהבה, כבוד, רצון להצליח... גם האנשים
 המתנחמים והמצליחים ביותר מונעים על ידי דחפים בסיסיים
 שנה טובה.



ניר סבר,

מומחה לשיווק משכנע באינטרנט

<http://www.realinfluence.co.il/>



אנשי הוידאו



אל תגיד כשאדע לעשות שיווק בוידאו אתחיל...

היום ברורה לכל בעל עסק התועלת שבהוספת סרטי וידאו לאתר שלו, לאתרי לוויין ולכל תמהיל שיווקי. הפקת וידאו לאינטרנט מכילה בתוכה הרבה ידע, שיטות פעולה וכלים טכניים, שיש להכיר ולשלוט בהם.

לקראת השנה החדשה, כדי לפשט ולהקל על בעלי עסקים שרוצים להתחיל או להתמקצע בתהליך שיווק בעזרת וידאו באינטרנט, ריכזתי כמה עצות שיעזרו לכם בהפקה של וידאו משלכם:

קצרו - הגולשים התרגלו לסרטים קצרים בין 30 - 150 שניות.

הגיעו לעיקר מהר - הגולש רוצה את מידע מיד, תנו לו להבין תוך 15 שניות על מה הסרט.

קרדיט - לאורך הסרט הכניסו כותרת של הדובר או אתר החברה.

זכויות יוצרים - לא להפר! תמיד השתמשו בתוכן חוקי.

חקר מילים - בססו את הסרט שלכם על תכנים שהגולש מחפש בתחום שלכם.

לינקים בסרט - ביוטיוב בצעו קישור לסרטים נוספים שלכם.

סאונד - הקפידו על סאונד נקי של הדובר.

מוסיקה - כדאי להוסיף לסרט כרקע, מגביר את היכולת לזכור את תוכן הסרט. אולם שלא יאפיל על הדובר.

כתוביות - אם אפשר הכניסו כתוביות לסרט, גם להנגשה לכלל האוכלוסייה וגם לטובת מנועי החיפוש.

תאורה - השתדלו שהדובר יהיה מואר עד כמה שניתן.

ויז'ואל - אם יש לכם חומרים מצולמים שתומכים במלל, כדאי להכניס אותם.

בסיום הסרט - הכניסו קריאה לפעולה. בכתב ובסאונד.

והכי חשוב - אל תפיקו סרט סתם כדי לרצות את גוגל, הגולשים לא יסלחו על סרט מיותר ומטעה.

הפיקו סרטים ממוקדים ובעלי תועלת ישירה לנושא שהגולש חיפש.

בהצלחה ושנה טובה.

VIDEOPRO
הפקות וידאו לאינטרנט

דני זקס

Video-pro

הפקות וידאו לאינטרנט

<http://www.video-pro.co.il/>





יובל ועדי רפאלי

יהלומים, אנשים וחשיפה

וידאו בייקרי

אז פעם היו מעבירים את החוכמה
מדור לדור בעל פה,
אחר כך בכתב,
ואז בתמונות, והיום בווידאו.

לכל אחד מאתנו יש יהלום נדיר ומיוחד.
רובנו מחביאים אותו ומסתירים אותו
כדי שאף אחד לא יידע,
לעולם.

ואפילו אנשים שכבר לא אתנו היום,
ממשיכים להשפיע ולפעול
ולחלוק את הטוב הזה
עם כולם.
כמו שאמרה המשוררת:

אבל האמת היא
שרק כשמוציאים אותו ומשתמשים בו
רק אז יש לו ערך בכלל...
כשאתם מרשים לאחרים לראות
את היהלום שלכם,
הם מתחילים להרגיש בנוח
להראות את שלהם.
וזה גדל וגדל.

"I see your true colors
shining through
I see your true colors
and that's why I love you
so don't be afraid to let them show your true colors
true colors are beautiful
like a rainbow"
Cyndi Lauper - True Colors

אנחנו מאחלים לכם,
שבשנה הקרובה תתנו לעצמכם לזרוח.
תנו לאחרים לראות את היופי שבפנים.

מאחלים לכם שנה של ביטוי עצמי אותנטי,
שנה שבה תחלקו עם הרבה אחרים מחשבות תחושות
ורגשות,
שנה של מימוש והגשמה,
שנה שבה תשאירו חותם
בעולם.

כשאתם מדברים מהלב,
אנשים רוצים לשמוע, אנשים באים,
ורוצים קצת מהדבר הזה שיש לכם.
רוצים לגעת ביופי.

אבל מה לעשות שנולדנו עם פה אחד
וזמן מוגבל פה על האדמה.



באהבה,

עדי ויובל רפאלי

<http://videobakery.co.il>



אשת

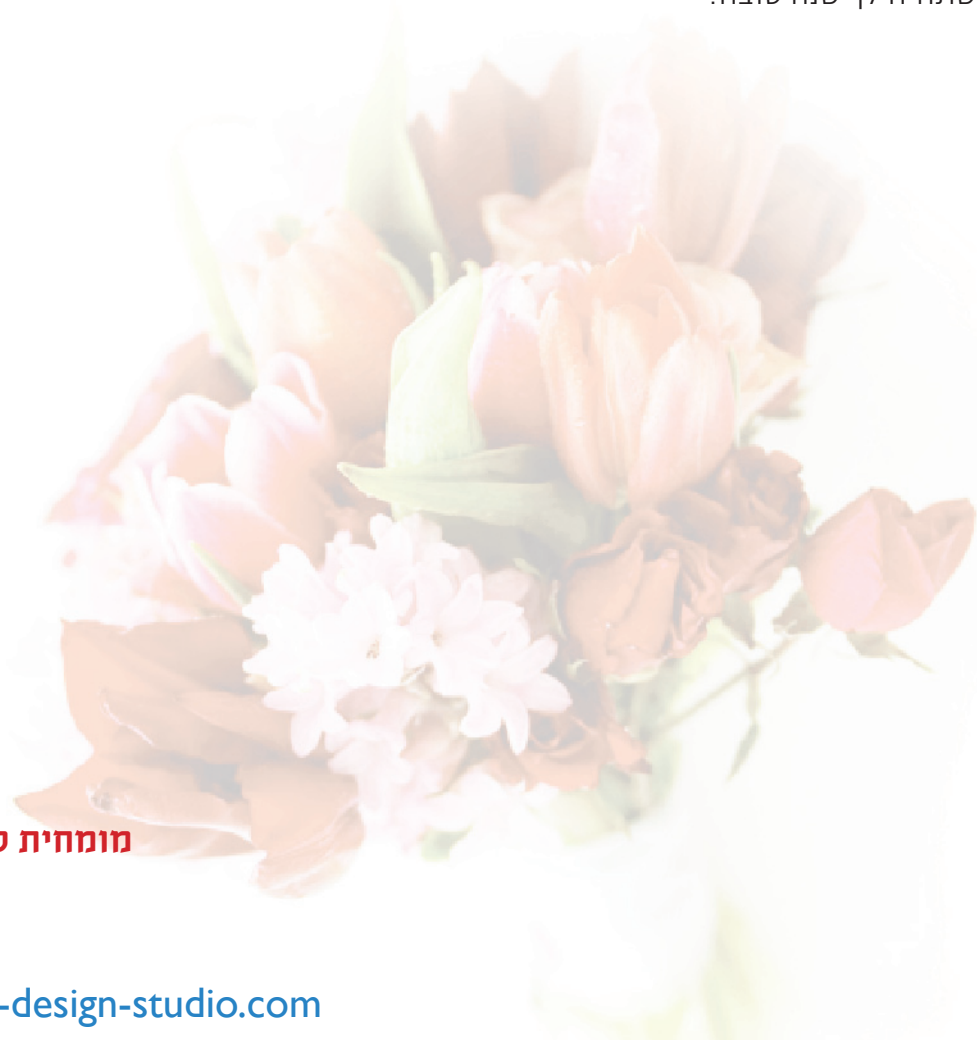
האסטרטגיה והעיצוב



לתכנן כמו שצריך, להיראות כמו שצריך! להצליח!

בעל עסק יקר,
אני רוצה לאחל לך שהשנה הנכנסת תהיה עבורך:
שנה של הצלחות עסקיות - בדיוק כמו שאתה חולם!
שנה שבה לקוחות רבים חדשים מצטרפים אליך ולקוחות ותיקים רוכשים שוב ושוב.
שנה של בידול מוצלח עבור העסק, מיצוב שמתאים למטרות שלך ומיתוג שמבטיח את ההבטחה הנכונה.
ואם אין לך מושג על מה דיברתי בשורה הקודמת - שהשנה הזאת תיחשף לידע משמעותי ותובנות שיקדמו אותך באמת!
שנה של יצירת הזדמנויות רבות בעסק, של שיתופי פעולה פוריים, של גדילה וצמיחה ושל התגשמות חלומות!
שנה שבה העסק שלך יראה כמו שצריך - יעביר את המסרים הנכונים, יהיה בעל עיצוב אסטרטגי מוצלח
שמניע את הלקוחות לפעולה הרצויה וימשוך את המתעניינים להעמיק עוד ועוד במסרים שלך, עד שירכשו.
וירכשו שוב... ושוב...

שתהיה לך שנה טובה!



עיצוב אסטרטגי ומיתוג

BESTDESIGN

רחל מולא נצר

מומחית למיתוג ולעיצוב אסטרטגי

Best Design

עיצוב אסטרטגי ומיתוג

<http://www.blog.best-design-studio.com>



אשת

המדיה החברתית



רוח גבית לאורך כל השנה

אני מאחלת לך שנת עסקים מאווררת,
כזו שתיתן לך רוח גבית לאורך כל השנה!

כדי לעשות את זה אני מציעה לך להשקיע בהכנת
תכנית שיווקית לשנה הקרובה.
אני יודעת שרוב הסיכויים שלא הכנת כזו בעבר אבל זה לא אומר שזה מסובך:

צריך לחלק את השנה לרבעונים של שלושה חודשים, בכל רבעון לחשוב מה המטרה עיקרית
מטרות זה למשל להגדיל את כמות החברים בדף הפייסבוק,
להגדיל את כמות הנרשמים לניוזלטר שלי,
להשיג כתבה עליי / על העסק שלי במגזין/ עיתון
וכן הלאה.

הצבת מטרות זו חשיבה שיווקית ועסקית נחוצה,
עכשיו נשאר לחשוב על דרכים ולתקצב את הכול.

יש המון אמצעים חינוכיים שעומדים לרשותינו היום- עכשיו זה הזמן לנצל אותם!



שנה טובה,
אוסי גלבע

מנכ"לית המאוורר - יחסי ציבור ברשת

www.facebook.com/hameavrer