רשימת כל 14 המרכיבים הסודיים לשיווק העסק באינטרנט (check-list)
אשר יקפיץ את העסק שלכם לרמה הבאה

1. אתר אינטרנט ומערכת ניהול לאתר בשליטה שלך

- ☐ יש לבחור שם דומיין
- ☐ יש להחליט על מקום רכישתו
- ☐ עליכם לבחור מקום האיכסון
- ☐ עליכם לבחור את מערכת ניהול אתר האינטרנט
- ☐ עליכם לבחור את תבנית האתר
- ☐ עליכם להטמיע את התוספים הנכונים (פלגינים)
- ☐ עליכם להכניס תוכן בעל ערך לאתר ולהפוך את האתר שלכם לאתר "חתיך"**רכישת שם דומיין**

http://www.dynadot.com/
http://www.godaddy.com/
http://www.livedns.co.il/
/http://www.1and1.com

רכישת איכסון





/http://www.host4site.co.il

מערכת לניהול אתר האינטרנט



כל הזכויות שמורות © ל - לילך דרור | מגירות מייסדת "בית הספר לשיווק באינטרנט"
לקבלת כל ההדרכות : http://www. megirot.info

2. דפי נחיתה/מכירה ומערכת ניהול דפים בשליטה

- ☐ תוכלו להקימם על שם דומיין חדש או תחת סאב-דומיין
- ☐ אם תקימו על שם דומיין חדש יהיה עליכם להחליט שוב על מקום רכישתו
- ☐ ותצטרכו לבחור לו שוב מקום האיכסון – אפשר לאכסן אותו עם האתר הראשי – ב – add-on-domain או sub-domain
- ☐ גם עבורם תצטרכו לבחור את מערכת הניהול (אני ממליצה להישאר עם אותה מערכת)
- ☐ עליכם לבחור תבנית דפי נחיתה
- ☐ עליכם להטמיע את התוספים הנכונים (פלגינים)
- ☐ עליכם לבנות ולעצב את הדפים ולתת בהם ערך – שם רצוי להקפיד ולשלב את כל האלמנטים החשובים בדף מכירה – **מחכה לכם הפתעה!!!**

מערכת של דפי נחיתה בחינם

http://wp-saleslettertheme.com/

3. מערכת לניהול רשימות תפוצה

- ☐ עליכם לבחור מערכת שתהיה נוחה לניהול הרשימות השונות
- ☐ שתאפשר לכם להטמיע טפסי הרשמה באתר באזוריו השונים (דפים, מאמרים, ווידג'טים)
- ☐ שתוכלו לבצע פילוחים ומעקב אחר הנרשמים ומקור הגעתם
- ☐ שתוכלו לפנות בפניה אישית
- ☐ שתוכלו ליצור קבוצות משלוח**מערכת לניהול רשימות תפוצה**

http://www.responder.co.il/

http://www.aweber.com/

http://www.getresponse.com/

4. הפקת כותרת מעוצבת לדפים ולאתר

- ☐ עליכם לדאוג לעיצוב header לאתר שלכם ו/או לדף המכירה
- ☐ ישנן מערכות ותוכנות חינמיות שיאפשרו לכם לעשות זאת בעצמכם – לכשתיתבססו תוכלו לעצב אותה באמצעות מעצב – מומלץ מאוד לעשות זאת כבר בהתחלה
- ☐ התאימו את הכותרת לאינטרנט, הקפידו על הגודל והמשקל שלה
- ☐ שלבו בה אלמנטים ויזואלים שישדרו את המוצר והתועלות שיקבל הלקוח ממנו

5. מערכת טלמרקטינג

- ☐ דאגו למערכת : חברה חיצונית, שכיר או פרילנסר שיבצע עבורכם את שיחות הטלפון עם הלקוח, יבצע מעקב וידאג לסגור את הפרטים. כדאי לשלב עם מערכת CRM על מנת שכל האינפורמציה תשב במקום אחד

כל הזכויות שמורות © ל - לילך דרור | מגירות מייסדת "בית הספר לשיווק באינטרנט"
לקבלת כל ההדרכות : http://www. megirot.info

6. מערכת קבלת שיחות כדי שתוכלו לקבל הודעות מהלקוחות

- ☐ עליכם לדאוג למערכת אשר תאסוף עבורכם את פניות הלקוח כשאינכם זמינים
- ☐ דאגו לקבל מספר טלפון נייח לצורך כך ולא רק נייד
- ☐ רצוי כי המערכת תדאג לשלוח לכם את ההודעה ב – SMS או במייל או גם וגם...
- ☐ ודאו שאתם יכולים להשאיר הודעה בקולכם בזמן שהלקוח ממתין
- ☐ העבירו הוראות מפורשות מה עליהם לעשות בכל סוג של פניה : ז"א : מה לשאול, אילו נתונים לאסוף ולמי עליהם להפנות את הפנייה (אם יש לכם אחראים שונים לנושאים שונים)
- ☐ רצוי לבחור מענה 24/7 למי שיש לקוחות מחו"ל**מערכת קבלת שיחות** http://telekol.co.il/

7. מערכת לניהול המשימות הרבות שלכם

- ☐ בחרו מערכת נוחה ופשוטה לתפעול
- ☐ בחרו מערכת שתוכלו לשתף בה את העובדים, או בעלי תפקידים אחרים שתומכים בכם
- ☐ בחרו מערכת שתאפשר לקבל ולשלוח את הסטטוס והשינויי לתיבת המייל שלכם כדי לקבל שליטה

8. מערכת תמיכת לקוחות

מערכת תמיכת לקוחות כדי לתת מענה מקצועי ע"י מומחה ללקוחות (ייעוץ/הכוונה או מענה טכני)

- ☐ בחרו מערכת נוחה ופשוטה לתפעול
- ☐ בחרו מערכת שהצוות שלכם יוכל לתת מענה ללקוחות
- ☐ בחרו מערכת שתוכלו לשלב בה את הלוגו והפרטים המזהים שלכם – למיתוג
- ☐ בחרו מערכת שתוכלו לעקוב אחר ההיסטוריה של הקריאות

כל הזכויות שמורות © ל - לילך דרור | מגירות מייסדת "בית הספר לשיווק באינטרנט"
לקבלת כל ההדרכות : http://www. megirot.info

9. הסכם עם חברות האשראי

הסכם עם חברות האשראי לסליקה בכלל ובאינטרנט בפרט

☐ בחרו חברה שתיתן לכם את מירב כ.א איתם ניתן לעבוד

☐ דאגו לקבל אישור לסליקה באינטרנט

☐ דאגו לקבל מספר ספק לצורך העברה למערכת הסולקת



חברות האשראי

http://www.isracard.co.il סולקת ישראכרט, ויזה, מאסטרכארד, אמריקן-אקספרס

https://www.cal-online.co.il סולקת ויזה, מאסטרכארד, דיינרס

10. הסכם עם חברה סולקת

הסכם והפעלת המערכת עם חברה סולקת שבאמצעותה תבנו את הדפים המאובטחים באתר

☐ בחרו חברה אשר באמצעותה תוכלו לבנות דפים מאובטחים ומוצפנים

☐ בחרו חברה שתאפשר הפניית דף תודה כרצונכם

☐ בחרו חברה המאפשרת דוחות מותאמים לרו"ח בפורמטים השונים (חשבשבת, וונדוס, דוס וכו)**חברות סולקות באינטרנט**

http://cardcom.co.il/

/http://www.tranzila.com

11. פתיחת ערוץ וידאו

☐ פתחו ערוץ על שם העסק/שמכם או שם השירות שלכם

☐ עצבו אותו

☐ מלאו את הפרופיל בכמה שיותר פרטים

12. פתיחת חשבון בפייסבוק אישי ועסקי

☐ פתחו חשבון פייסבוק ומלאו את הפרטים כולל תמונה שלכם

☐ פתחו דף אוהדים – "דף עסק" לעסק שלכם עם שם קליט ומקוצר

כל הזכויות שמורות © ל - לילך דרור | מגירות מייסדת "בית הספר לשיווק באינטרנט"
לקבלת כל ההדרכות : http://www. megirot.info

13. פתיחת חשבון בגוגל לצורך מחקר, ניטור ומדידה

- ☐ פתחו חשבון בגוגל אנליטיקס
- ☐ פתחו חשבון בגוגל Web-Master-Tools

14. עבודה עם משווקים – מע' אפיליאייט

- ☐ הכינו רשימת משווקים שמתאימים ומשלימים את המוצר שלכם
- ☐ פתחו איתם מערכת יחסים אמיתית וחברית
- ☐ בדקו עם מי יש לכם כימיה טובה וגבוה ומי התקשורת איתו זורמת
- ☐ עבדו עם מערכת מסודרת שבעזרתה תוכלו לדעת בדיוק מי הגיע וכמה הגיעו דרך אותו משווק, חשוב! בשלבים הראשונים עבדו עם מעט משווקים ובשלבים אלו אין צורך במערכת, תוכלו לבנות לכל אחד מהמשווקים דף מכירה משלו (ממש דף מועתק) עם קוד מקור אחר – זה כל כך פשוט – צריך רק לדעת להכניס מילה אחת במקום מסויים וזהו!
- ☐ הכינו עמלות יפות שיהיה כדאי למשווק לעזור לכם במכירה
- ☐ עמדו במילה ושלמו בזמן!**הנה רשימה של מערכות שותפים (לשלבים מאוחרים יותר...**
)

http://www.idevstore.com/
/http://www.kajabiapp.com

להצלחה שלך,

לילך דרור | מגירות

מייסדת "בית הספר לשיווק באינטרנט"

כל הזכויות שמורות © ל - לילך דרור | מגירות מייסדת "בית הספר לשיווק באינטרנט"
לקבלת כל ההדרכות : http://www. megirot.info