

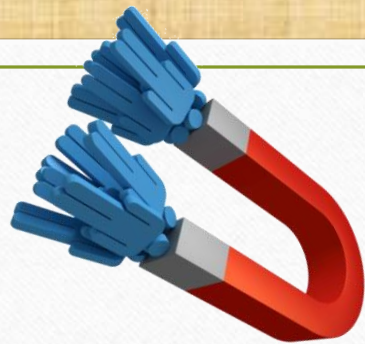
# שיווק בשוק רווי

אסף דוידוף

סמנכ"ל לקוחות

פרומו אסטרטגיה שיווקית ופרסום





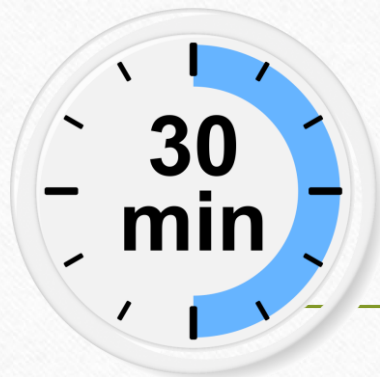
## מי אני?

---

אסף דוידוף, 39, אבא למתן ונשוי להילה – פועל בעולם השיווק והמכירות למעלה מ-20 שנה.

**פרומו אסטרטגיה שיווקית ופרסום** - חברת פרומו הוקמה ב-2005 כחברה המספקת שירותי ניהול שיווק במיקור חוץ לחברות אשר מעוניינות להגדיל את מחזוריהן דרך ניהול חכם של מערך השיווק שלהן.





## מטרות

- נכיר בקצרה מושגים והנחות יסוד קריטיות בעולם השיווק
- 5 עקרונות לשיווק עצמי בשוק רווי
- משימה שלי < לעמוד ביעד של 30 דקות!

# בואו נדבר באותה שפה

---

- מה זה שיווק?  
שיווק מוגדר ככלל הפעילויות העסקיות בהן נוקט אדם או חברה למטרת יצירה והגדלת ביקושים לשירות או מוצר.

- מה זה לא?  
זה לא מכירות... < מכירה מוגדרת כפעולה עסקית של קבלת תמורה על חפץ או שירות מסויים ממוכר לקונה

# חוק הקסם בשיווק

- גידול בהיקף התקשורת השיווקיות שיוצאת **החוצה** מוביל לגידול בכמות הפניות **הנכנסות** לבית העסק.

נהוג לומר כי אם השיווק היה מושלם - עבודת  
המכירות הייתה מיותרת.  
ואכן היום הולכים ורבים המוצרים הנקנים, מאשר  
הנמכרים





**מה זה "שוק רווי" ואיך מאבחנים אותו ככזה?**

**מה זה "שוק רווי" ואיך מאבחנים אותו ככזה?**

# אוקיאנוס אדום מול אוקיאנוס כחול

<u>אוקיינוס אדום</u>	<u>אוקיינוס כחול</u>
להתחרות בשוק הקיים	ליצור נישת שוק ללא מתחרים
לנצח את המתחרים	להפוך את המתחרים ללא רלוונטיים
לנצל את הביקוש הקיים	ליצור וללכוד ביקוש חדש
לעשות שקלול תמורות של ערך-עלות	לשבור את שקלול התמורות של ערך-עלות

- למשל "קרקס השמש" ייצרו נישה חדשה של קרקס משולב אופרה, אופנה וללא שימוש בחיות = נישה חדשה שהופכת את המתחרים ללא רלוונטיים.



# 5 עקרונות פעולה בשוק רווי

# אַחֲרֵי כֵּן מִן בְּרַכָּה

"מהתנועה תבוא ברכה"

פתגם בערבית שמשמעותו - כל עשייה היא מבורכת

- שיווק הוא הפונקציה החשובה ביותר לקיומו של העסק, מסיבה פשוטה: ללא שיווק אין מכירות, וללא מכירות, אין... עסק. בעוד שעולם השיווק שופע במונחים כמו: "מיצוב", "בידול", "תדמית", "זכירות", ועוד רבים אחרים – שיווק אפקטיבי בעסק קטן-בינוני מורכב משתי מילים: **"יותר פניות"**

## "צמיחה ממעגלים קרובים"

- **עלות הפרסום לעסק קטן לרוב עולה יותר מהחזר ההשקעה המיידי, או שבכל מקרה עלות הכניסה לפרסום לא אפשרית בשלב הצמיחה.**

**אז איזה פרסום חינם יש במעגלים הקרובים שלנו?**

- פה לאוזן (מותנה ברמת שירת ועידוד קל)
- לקוחות קיימים (תוכנית נאמנות?)
- פנייה לקרובים, משפחה וחברים
- סביבת העבודה והקולגות הלא מתחרים
- כל בעל מקצוע שאנו פוגשים שיכול להוות השלמה לנו
- כל אדם שאנו רואים ומנהלים עימו שיחה! כי צריך להגיע ל-5



## רשימת נכסים ומשאבים זמינים

- עושים סדר במשאבים שיש ברשותי, למשל:
  - פרופיל פייסבוק עם XX חברים < מקור שיווק מרכזי! (להמשיך לגדול במספר החברים!)
  - פרופיל אינסטגרם
  - פרופיל לינקדאין בתחומים מסויימים
  - אנשי קשר בטלפון (זוכרים צמיחה ממעגלים קרובים?)
  - בעלי מקצוע שהם גם חברים? להתייעץ עם עו"ד חבר, איש כספים על הדרך הנכונה לפעול, או מעצב גרפי שאפשר לקבל ממנו שירותים...

Urban Moms Tel-Aviv  
m.facebook.com

18 שעות לייק השב/השיבי עוד

Tammy Sheffi השיב/ה · 2 תשובות

Margarita Dobronevsky Brodsky  
היי Shani Ezaguy אשמח לעזור, מוזמנת להשאיר  
נייד או לחייג אלי: 052-7498878.  
<https://www.facebook.com/margaritacosmetic/?fref=ts>

Margo Beauty Clinic

4 שעות לייק השב/השיבי עוד

Limor Hovevey Zion  
אני מטופלת כבר היריון שלישי אצל הילה בחולון  
היא מטפלת בנשמתה  
ו"מפרקת" אותי  
מאד מקצועית  
אין לי שום אנטרס חוץ מלקוחה מאד מרוצה  
054-5431054 הילה

לפני מספר שניות לייק השב/השיבי עוד

כתוב/כתבי תגובה...



## גיבוש מסרים לשיווק החוצה

- לא חובה בידול!
- איך כן?  
הדרך הפשוטה ביותר לכתוב מסרים היא לדמיין שקהל המטרה הוא אדם אינדיבידואלי אחד. לדוגמא, להמציא דמות דמיונית, שמייצגת אדם בקהל המטרה שלך.
- ובמה מתמקדים?  
ערך ערך ועוד פעם מתן ערך! בפייסבוק האישי ובכל הזדמנות, משדרים לעולם ערך חופשי וללא הגבלה והעולם מחזיר באהבה מעמדי מכירה 😊



# סיכום

1. מהתנועה תבוא ברכה < אם עושים פעולות מייצרים הצלחות
2. צמיחה ממעגלים קרובים < צמיחה ראשונה משם תהיה הכי קלה
3. יצירת רשימת נכסים ומשאבים < לכל אחד יש מאיפה לגדול
4. סטנדרט שירות גבוהה < תמיד נחזור למי שזכרנו שנתן שירות מעולה
5. גיבוש וכתובת מסרים < המסרים שלנו החוצה משפיעים דרמטית על המכירות שלנו

תודה רבה!

