

# המדריך המלא לניהול דף עסק עשיר לעסק שלך



**כיום, עצמאים וחברות הבינו שהשאלה החשובה היא לא האם להיות במדיה הדיגיטלית** וברשתות החברתיות, אלא כיצד ליצור נוכחות מותג מדויקת ועוצמתית. בעידן הדיגיטלי, נוכחות ברשתות חברתיות היא הכרחית. התדמית של המותג שלך היא הנכס הכי חזק שלך ובעידן בו חוקי המשחק משתנים בקצב מסחרר, רק מי שבקיא במגמות ובכלים השיווקיים הנכונים **מצליח**



## קצת עליי:

כמומחה שיווק דיגיטלי וניהול רשתות חברתיות ליזמים ועסקים קטנים, אני מסייע לחברות ליצור נוכחות משמעותית ברשת, כזאת שיוצרת דיבור, אהדה, מודעות ומניבה מכירות. עם רקע של 10 שנים בניהול מכירות וכמרצה לתחום המדיה החברתית, אני משלב הבנה אסטרטגית עם מיקוד מכירתי, תוך יישום מגוון רחב של כלים מתקדמים. יש לי את היכולת היום להעניק לכל עסק את ה"חליפה" שמתאימה לו ולהעניק לו את הכלים והנכסים הדיגיטליים שייצרו לו הכנסות מדויקות ותוצאות שמתאימות לו.



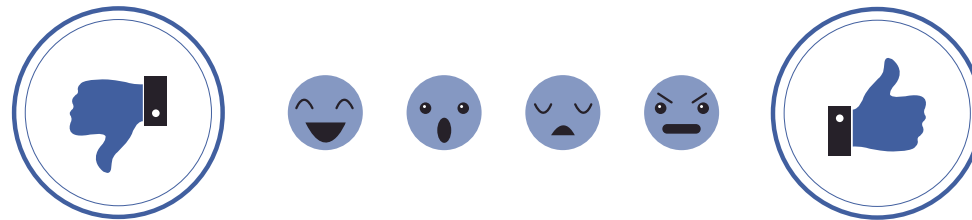
אם לא תבנו את החלום שלכם, מישהו יעסיק אתכם לבנות את החלום שלו תומס גסקינס

## כיצד בוחרים יועץ שיווק או מנהל מדיה חברתית ?

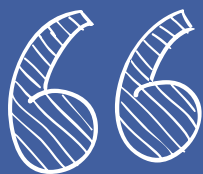
בעולם בו כולנו עוסקים במידה כזו או אחרת בפייסבוק ובלינקדין, חשוב לבחור מומחה בעל השקפה של 163 מעלות על העסק שלך. לכל עסק אישיות שונה, ולכן אין אסטרטגיה אחת שניתן לשכפל עבור כולם. אני מתמחה במתן פתרונות חכמים שמשלבים ניתוח צרכים, שיווק, מכירות ואנליזות כדי למקסם את הנוכחות של העסק שלך ברשת.

## ולעבודה! אז איך מתחילים לנהל את המדיה החברתית בעסק?

לא משנה אם אתה עוסק בתחום הביטוח, רפואת השיניים או עריכת דין, הנכסים הדיגיטליים שלך אמורים להיות מנוהלים ביד רמה, בצורה דינמית, שמתעדכנת מדי יום. הצפת המידע והעולם שבו אנו חיים לא מאפשרים לנו משהו אחר! אז איך עושים את זה?



50 טיפים ורעיונות לעסק שלך:  
לגזור, לשמור ובעיקר לבצע!





**כותבים פוסט?**

השתמשו בפנייה אישית. אם הפוסטים במדיה החברתית יותר מידי מכירתיים, יהיה קשה להשיג ולתקשר עם הלקוחות והאוהדים שלכם. דאגו תמיד לאזן בין פוסטים מכירתיים לבין פוסטים שמעניקים ללקוחות שלכם מידע כגון: פרסום לוח הפעות, מידע אינפורמטיבי, מידע כללי, שינוי מועד של קורס וכדומה

**#SANTO TIP**



הקפידו למלא בצורה מפורטת ומדוייקת בסעיף האודות את כל פרטי העסק שלכם. זכרו שזהו כרטיס הביקור הכי שכיח היום בעולם.

**#SANTO TIP**



הקימו פרופיל גם בלינקדין והקפידו, בדיוק כמו בפייסבוק, לציין את מלוא הפרטים והמידע על העסק שלכם.

**#SANTO TIP**



שמרו על תדירות פרסום ויראלי של לפחות פעמיים בשבוע על מנת להמשיך ולהיות מעודכנים, עם נראות של דף דינמי המשתנה, מגיב לסביבה ומודע לשינויים.

**#SANTO TIP**





דאגו לתת טיפים בנוגע לתחום העיסוק של העסק שלכם. מצבו את עצמכם כמנטורים בתחום העיסוק שלכם.

#SANTO TIP



פרסמו אחת לשבוע כתבה אמיתית שפורסמה באחד מאתרי החדשות, על מנת לשמור על עוגן אקטואלי בדף העיסוקי שלכם.

#SANTO TIP



בדקו את תיבת הדואר הנכנס של הדף העיסוקי שלכם כל כמה שעות, זמן ומהירות תגובה חשובים מתמיד.

#SANTO TIP



הורידו את אפליקציית Facebook pages manager על מנת לעקוב מקרוב אחרי ביצועי הדף, התגובות לפוסטים והודעות הגולשים

#SANTO TIP





פרסמו מעת לעת תחרויות  
לגולשים (יש לשמור על הקפדה  
ועל כללי התחרות בפייסבוק).  
תחרויות כגון הגרלות, סיפורי  
גולשים, חוויות שקשורות למותג  
וכדומה.

#SANTO TIP



אתר הבית של המותג הינו  
הנכס המרכזי של המותג  
שלכם. דאגו לפרסם אותו מעת  
לעת בפייסבוק החברה ובנכסים  
הדיגיטליים שיש ברשות החברה  
שלכם

#SANTO TIP



פרסמו אחת לחודש את  
"לקוח החודש" או את  
"הלקוח המתמיד" בדף העסקי  
של המותג שלכם ואף בצעו  
לתוכן הנ"ל פרסום פוממן.

#SANTO TIP



הצטרף אליכם האוהד ה-1000?  
האוהד ה-5000? דאגו לפרסם  
את שמו או לשלוח אליו הכרת  
תודה באמצעות הפייסבוק/ מייל  
אישי/ תגובה.

#SANTO TIP



”

שלחו לחברה שלכם מכתב תודה? המותג שלכם הוזכר בחדשות או במקומון? דאגו לפרסם את האיטם בדף העסקי של המותג ובכל פלטפורמה חברתית שקיימת לכם.

“

**#SANTO TIP**



”

במידה ויש לכם עובד המחובר באופן אבסולוטי לעולם המדיה החברתית, תנו לו את האחריות להיות רפרנט מדיה. דאגו שהוא יהיה מעודכן בכל החידושים על מנת שאתם, בעלי העסקים, תוכלו להיות ולהיראות הכי חדשניים שיש

“

**#SANTO TIP**



”

אחת לחודש קיימו צ'אט לייב ותנו ללקוחות שלכם טיפים, ערך חינמי, ייעוץ ואת האפשרות לדבר אתכם

“

**#SANTO TIP**



”

הפייסבוק הוא הפלטפורמה הכי חזקה בישראל. למרות זאת הקפידו לפתוח גם פרופיל בגוגל פלוס, הרשת החברתית של גוגל, עדכנו גם שם באותה תדירות את תמונות החברה, המסרים שלה ובעצם את כל הנלמד כאן.

“

**#SANTO TIP**





פתחו ערוץ יוטיוב: פלטפורמת וידאו המתארת את העסק שלכם. הכניסו לשם סרטוני סוף שנה של המותג שלכם, סרטוני הדרכה במידה ויש. תוכן וידאו נתפס היום כדבר הבא! ככול שתקפידו להיות יותר מחוברים לווידיאו, כך גם העסק והמותג שלכן יראה יותר חדשני, מזמין ורלבנטי.

#SANTO TIP



בדף הפייסבוק העסקי של המותג שלכם, יש את האפשרות לדרג את המותג בכוכבים, דבר המשפיע ומעניק משקל רב ללקוח או לגולש הפוטנציאלי הנכנס אליכם לדף. דאגו שכל לקוח שצורך את המותג שלכם או מבקר בעסק שלכם, ימליץ / יסמן את חוות דעתו עליכם, כולל מדרג ציונים שלו עד 5.

#SANTO TIP



חפשו בעיתונות הכתובה נושא הקשור לעולם התוכן של המותג שלכם, פרסמו בעיה שקשורה והציגו את העסק שלכם כפתרון האולטימטיבי, לדוגמא במידה ואתם סוכנות ביטוח: פרסמו את מצב הפנסיה בישראל, במידה והנכם עוסקים בעריכת דין, הראו את מצב הגירושין בישראל ואת ההשלכות על ילדכם, ויש עוד אלפי דוגמאות.

#SANTO TIP



אחת לחודש העלו כתבה/ תוכן רלבנטי לאתר הבית של המותג שלכם ופרסמו אותו בכל הנכסים הדיגיטליים שיש ברשותכם לרבות: פייסבוק, לינקדין, טוויטר, גוגל פלוס, אינסטגרם וכל רשת חברתית שרלבנטית אליכם.

#SANTO TIP





תמונות! תמונות! תמונות!  
פרסמו תמונות המעבירות  
את המסר של המותג שלכם.  
תמונה מהעסק עצמו, מתהליך  
העבודה, תמונה עם לקוח  
מרצה וכדומה

#SANTO TIP



כתהליך מורכב של דף פייסבוק  
עשיר, עשו לייק וחפשו חומר של  
דפים דומים שלכם. באמצעות  
הפעולה הזאת אתם יכולים  
להגיע להמון שיתופי פעולה  
ולהכנסות שלא חשבתם.  
לדוגמא: עורך דין שיכול לבצע  
החלפת תיקים, גרפיקאי שצריך  
איש טכני וכדומה.

#SANTO TIP



צרו אירוע בדף הפייסבוק של  
המותג שלכם כגון: חשיפת  
מוצר חדש, יום הולדת לעסק  
וכדומה.

#SANTO TIP



קלטתם עובד חדש? דאגו לכבד  
אותו ולפרסם את שמו ואת  
התפקיד שלו בדף הפייסבוק  
של המותג שלכם ובנכסים  
הדיגיטליים הנוספים שיש  
בחברתכם.

#SANTO TIP





העניקו אחת לרבעון  
(בדיוק כמו המדריך הזה)  
ערך חינמי ללקוחות שלכם,  
זאת יכולה להיות הטבה חינמית  
שקשורה למותג שלכם, הנחה  
משמעותית, הזמנה לערב  
חשיפה, יום אוריינטציה, יום  
חשיפה וכדומה.

#SANTO TIP



הקימו תחרות שיתופים ולייקים  
בין העובדים של העסק שלכם,  
הדבר יביא למעורבות רגשית  
ולהעלאת ערך המותג אצל  
הלקוחות הפנימיים שלכם (להלן העובדים) ויגדיל את  
הווראליות של המותג שלכם  
באופן כללי.

#SANTO TIP



הקפידו אחת לשבוע להיכנס  
ל"גוגל התראות" על מנת  
להוריד ולצפות במאמרים  
וכתבות חדשות הקשורות  
למותג ולעסק שלכם.

#SANTO TIP



במידה ואתם מעוניינים לפרסם  
את הפוסטים שלכם בסופי  
שבוע ובחגים - יש אופציה של  
"תזמון אוטומטי". בצעו אותה על  
מנת להמשיך ולהראות תנועה  
בכל רגע נתון.

#SANTO TIP



פתחו קבוצה סגורה בפייסבוק ללקוחות שלכם, צרו באמצעותה אוטונומיה משלכם שבה אתם מדברים עם הלקוחות שלכם ברמה אישית יותר ומכוננת יותר.

#SANTO TIP



שלחו ללקוחות שלכם אחת לחצי שנה ניוזלטר המתאר את פעילות המותג שלכם בחצי שנה הזאת לרבות מוצרים חדשים שהוצאתם, חדשות שמעניינות אותם, שדרוגים וחדושים במותג וכדומה.

#SANTO TIP



קבעו מראש את זמן התגובה שלכם להתנהגות הגולשים לתשובות שברצונכם לתת, נהלו פורמט קבוע שבו מנהל המדיה, או רפרנט המדיה ינהג לפיו.

#SANTO TIP



השתמשו בקאבר של הדף העסקי שלכם על מנת להעביר את המסר של החברה שלכם. פרסמו אם צריך את שעות הפעילות או את מספר הטלפון של העסק.

#SANTO TIP





האווירה בדף הפייסבוק העסקי שלכם אמורה להעביר את המסר של המותג שלכם. פחות "בואו תקנו", אלא יותר "יש לנו להציע לכם", או "שמעתם ש...".

#SANTO TIP



תמיד זכרו שאף אחד לא רוצה להיכנס ולראות מולו לוח מודעות, אנחנו מעדיפים תערוכה מעניינת.

#SANTO TIP



לקוח כתב לכם תגובה שלילית על הקיר? במידה והתגובה היא לא תגובה פוגענית מדי או גזענית, אלא רק על השירות או המוצר שלכם - ענו לו מול כולם. לעולם אל תמחקו את התגובה שלו, והקפידו לענות ולסגור איתו מעגל טיפול. זה מראה על רצינות ועל רצון לשפר באופן מתמיד.

#SANTO TIP



נצלו את חגי ישראל, מועדים מיוחדים ( כגון חג האהבה, יום האישה וכדומה ), על מנת לתת ללקוחות שלכם ערך נוסף קשור לאותו מועד, חג, אירוע.

#SANTO TIP





”  
 הקימו פרופיל עסקי בלינקדין:  
 רשת העסקים הרצינית. דאגו  
 למלא את כל הפרמטרים  
 הדרושים, לרבות קורות החיים  
 שלכם והכישורים. הלינקדין  
 יעזור לכם למצוא עובדים  
 חדשים ולהציג את העסק  
 שלכם מול כל העולם!  
 “

#SANTO TIP



”  
 לקוח הגיב לכם בתגובה  
 לתמונה או סרטון שהעליתם?  
 הגיבו לו והדגישו את שמו  
 (על ידי לחיצה על @ ואז שם  
 הלקוח) שוב פנייה אישית  
 מחברת את הלקוח יותר למותג  
 שלכם.  
 “

#SANTO TIP



”  
 הקפידו להצטרף לקבוצות  
 רלבנטיות למותג שלכם,  
 לדוגמא במידה והנכם חברת  
 כוח אדם, הצטרפו לקבוצות  
 שמתאימות, פרסמו מעת לעת  
 משרות, ואף הגיבו למועמדים  
 פוטנציאליים.  
 “

#SANTO TIP



”  
**פרסום ממומן:**  
 זהו חלק נכבד מניהול הדף.  
 את רובו תיאלצו לתת לאיש  
 מקצוע לנהל, אך חשוב מאוד  
 להבין מהו פרסום ממומן ומהם  
 הכלים בשטח שעליכם להכיר.  
 “

#SANTO TIP





”

הכירו את קהל הלקוחות שלכם, איספו כמה שיותר חומר שימש אתכם לאחר מכן, כמאגר הלקוחות שלכם: מספרי טלפון של לקוחות, רשימות מיילים, רשימות מספרי ניידים.

“

**#SANTO TIP**



”

בדקו עם שאר עובדי החברה, ובנו לכם את "הלקוח הפוטנציאלי" של העסק שלכם. חשבו מה הוא צורך ביום יום, לאילו שירותים הוא מתחבר, מהם תחומי העניין שלו. הפרסום הממומן מתבסס על כך, ובשלב מאוחר יותר ישמש אתכם לפרסום אפקטיבי וממוקד.

“

**#SANTO TIP**



”

מדי פעם כנסו לדפי עסק שדומים לדפי העסק שלכם, למדו מה הלקוחות שלכם אוהבים ומה המתחרים שלכם מפרסמים. בשום אופן אל תעתיקו תוכן, למדו מה עובד.

“

**#SANTO TIP**



”

פייסבוק מאפשרת להגדיל את קהל הלקוחות שלכם ואת הלייקים בדף על ידי פרסום ממומן, הציבו לכם "מטרת לייקים" ודאגו שכל עובדי החברה יצטרפו לדף. הם השגרירים הכי טובים.

“

**#SANTO TIP**





” החלטתם לפרסם? חשבו טוב מה המסר שברצונכם להעביר. זכרו שמדי יום לקוח פוטנציאלי שלכם מקבל עשרות סיפורים לדף הבית שלו, ותוכן לא מעניין יגרמו לו "לעיוורון פוסטים".

“

**#SANTO TIP**



” וידאו עובד על כל החושים במוח האדם. צלמו סרטון תדמית המסביר מה העסק שלכם עושה, צלמו סיפורי לקוחות או מדריכי קנייה.

“

**#SANTO TIP**



” השתמשו בפרסום הממומן על מנת להשיג את יעדי העסק שלכם: לידים, פגישות, חשיפה לאתר.

“

**#SANTO TIP**



” יש לכם מוצר מנצח? חושבים שהוא יכול להימכר בפייסבוק? הקימו קמפיין שמוכר את המוצר היישר מתוך פייסבוק.

“

**#SANTO TIP**







צרו אירוע השקה לעסק שלכם,  
או למוצר חדש ופרסמו אותו  
באמצעות פרסום ממומן.

#SANTO TIP



בדקו באמצעות מערכת  
הדוחות של פייסבוק מהן שעות  
הפרסום והצפייה שבהם כמות  
האינטראקציה שלכם הייתה  
הגבוהה ביותר הקימו על פי הנתונים  
את הקמפיינים הבאים שלכם או  
שנו את הקמפיין הנוכחי.

#SANTO TIP



מעלים תוכן? הקפידו להעלות  
אותו בכל הרשתות החברתיות  
והמדיות שהעסק שלכם עובד  
איתם באותו הרגע.  
שם המשחק הוא ויראליות!

#SANTO TIP



צפו במערכת הדוחות שלכם,  
בדקו אחת לשבועיים מהו התוכן  
הנצפה ביותר ופרסמו אותו שוב,  
שכפלו הצלחה!

#SANTO TIP





צרו אירוע השקה לעסק שלכם,  
או למוצר חדש ופרסמו אותו  
באמצעות פרסום ממומן.

#SANTO TIP



בדקו באמצעות מערכת  
הדוחות של פייסבוק מהן שעות  
הפרסום והצפייה שבהם כמות  
האינטראקציה שלכם הייתה  
הגבוהה ביותר הקימו על פי הנתונים  
את הקמפיינים הבאים שלכם או  
שנו את הקמפיין הנוכחי.

#SANTO TIP



מעלים תוכן? הקפידו להעלות  
אותו בכל הרשתות החברתיות  
והמדיות שהעסק שלכם עובד  
איתם באותו הרגע.  
שם המשחק הוא ויראליות!

#SANTO TIP



צפו במערכת הדוחות שלכם,  
בדקו אחת לשבועיים מהו התוכן  
הנצפה ביותר ופרסמו אותו שוב,  
שכפלו הצלחה!

#SANTO TIP

