GOLA DIGITAL

דניאל גולא

מייסד Gola Digital

מדריך חינמי · יישום תוך שבוע

5 פעולות שיווקיות שאפשר ליישם כבר השבוע

בלי תקציב גדול ובלי סוכנות. רק מה שעושים בפועל כדי שיתחילו להגיע פניות, ושהפניות האלה גם ייסגרו.

דניאל גולא

מייסד Gola Digital · 8+ שנים בשיווק לבעלי עסקים

10 דקות קריאה

5 משימות קצרות

לפני שמתחילים

הבעיה כמעט אף פעם היא לא "הקמפיין"

אחרי יותר מ-8 שנים עם בעלי עסקים, אני רואה את אותו סיפור שוב ושוב: עסק טוב, בעלים שעובד קשה, הכנסה שתקועה על 10-20 אלף בחודש. ואז מגיע המשפט: "ניסיתי פרסום, זה לא עבד לי".

ברוב המקרים הפרסום עצמו לא היה הבעיה. הבעיה היא שהלקוח עובר **ארבע תחנות** בדרך אליך, ומספיק שאחת מהן חלשה כדי שהכסף ילך לפח:

1. **המסר.** האם הלקוח הנכון מזהה את עצמו תוך 3 שניות? (פעולה 1)
2. **המודעה.** האם היא עוצרת את הגלילה ומבקשת דבר אחד ברור? (פעולות 2 ו-3)
3. **התגובה.** מה קורה בדקות הראשונות אחרי שמישהו משאיר פרטים? (פעולה 4)
4. **המעקב.** מה קורה עם מי שלא ענה, ואיך יודעים מה עובד? (פעולה 5)

איך להשתמש במדריך

- פעולה אחת ביום. כל אחת לוקחת 20 עד 60 דקות.
- אל תקרא הכול ותשמור "לאחר כך". תעשה, גם אם זה לא מושלם.
- בעמוד 8 יש תוכנית שבועית מוכנה עם תיבות סימון. תדפיס ותתלה.

אם תיישם את חמש הפעולות האלה, תדע בסוף השבוע הרבה יותר טוב איפה העסק שלך נתקע, ומה הצעד הבא. בוא נתחיל.

דניאל

פעולה ראשונה · המסר

01 מבחן המשפט האחד

30 דקות

אם אתה לא מצליח להסביר במשפט אחד למי אתה עוזר ומה הוא מקבל, גם המודעה הכי יפה לא תציל את זה. הלקוח לא קונה "שירות". הוא קונה תוצאה, מעסק שנראה לו כאילו נבנה בדיוק בשבילו.

התבנית

אני עוזר ל- מי בדיוק? (למשל: בעלי מספרות בשרון)

להשיג איזו תוצאה? (למשל: יומן מלא באמצע השבוע)

בלי מה הכי מעצבן אותם? (למשל: לרדוף אחרי לקוחות)

× ככה זה נשמע אצל רוב העסקים

"שיפוצים ברמה הגבוהה ביותר, אמינות ומקצועיות, ניסיון של שנים."

✓ ככה זה נשמע כשזה עובד

"אני משפץ חדרי אמבטיה בגוש דן תוך 5 ימי עבודה, במחיר סגור מראש, בלי הפתעות באמצע."

3 שאלות בדיקה למשפט שכתבת

- **זיהוי:** האם לקוח אידיאלי שלך יגיד "זה אני" תוך 3 שניות?
- **תוצאה:** כתבת מה הוא מקבל, או רק מה אתה עושה?
- **ייחוד:** האם המתחרה שלך יכול להגיד בדיוק את אותו משפט? אם כן, תחדד.

המשימה שלך

כתוב 3 גרסאות שונות של המשפט. שלח אותן בוואטסאפ ל-3 לקוחות טובים שלך ותשאל: "איזה מהן הכי מתאר למה בחרת בי?" התשובה שלהם היא המסר הבא שלך במודעות, בפרופיל ובדף הנחיתה.

פעולה שנייה · מחקר מתחרים

02 ריגול חוקי ב-20 דקות

20 דקות

לפני כל קמפיין שאני מרים ללקוח, אני בודק מה המתחרים שלו כבר מפרסמים. הכלי חינמי, פתוח לכולם, ורוב בעלי העסקים לא יודעים שהוא קיים: **ספריית המודעות של מטא.**

1. היכנס ל-**facebook.com/ads/library**
2. בחר מדינה: **ישראל**, וסוג מודעה: **כל המודעות**.
3. חפש את התחום שלך (למשל "קוסמטיקאית", "טכנאי מזגנים") וגם שמות של 2-3 מתחרים שאתה מכיר.
4. חפש מודעות שרצות **יותר מ-30 יום**. מודעה שרצה הרבה זמן כנראה מביאה תוצאות, אחרת היו מורידים אותה.
5. מלא את הטבלה למטה על 3 מודעות כאלה.

	המשפט הראשון	מה ההצעה?	סרטון / תמונה	מה מבקשים לעשות?
מודעה 1				
מודעה 2				
מודעה 3				

הכלל: לא מעתיקים, מתאימים

אתה לא מחפש מודעה לגנוב. אתה מחפש **דפוס**: באיזה כאב כולם פותחים? איזו הצעה חוזרת? מה אף אחד לא אומר? הפער הזה, הדבר שאף מתחרה לא מדבר עליו, הוא בדרך כלל המקום שבו המודעה שלך תבלוט.

03 3 שינויים במודעה שמורידים את העלות לכל פנייה

60 דקות

אלה שלושת השינויים שאני עושה כמעט בכל חשבון מודעות שאני מקבל לטיפול. הם לא דורשים תקציב גדול יותר, רק מודעה חכמה יותר.

א 3 השניות הראשונות קוראות לקהל בשם

הגולש מחליט אם לעצור תוך שנייה וחצי. אל תפתח בלוגו או ב"שלום לכולם". פתח במי שאתה מדבר אליו ובכאב שלו: **"בעל עסק לניקיון שמרגיש שהטלפון שקט מדי?"**

ב הצעה אחת, צעד אחד

מודעה שמציגה 6 שירותים לא מוכרת אף אחד מהם. בחר הצעה אחת (בדיקה, הצעת מחיר, פגישת ייעוץ) ובקש פעולה אחת: **"השאירו שם וטלפון ואחזור אליכם היום"**. ואם יש טופס, תקצר אותו לשם וטלפון בלבד. כל שדה נוסף מבריח חלק מהפונים.

ג פנים אמיתיות במקום עיצוב

סרטון של 20-30 שניות שבו אתה מדבר למצלמה, אפילו מהטלפון, כמעט תמיד מנצח גרפיקה מעוצבת. אנשים קונים מאנשים. תצלם את עצמך עונה על השאלה הכי נפוצה שלקוחות שואלים אותך.

163

דוגמה אמיתית מהחשבונות שאני מנהל

פניות בוואטסאפ לנגרייה אחת, ב-28 ₪ לפנייה בממוצע. מסר ממוקד, הצעה אחת, ופנים אמיתיות.

04 השעה הראשונה אחרי שליד משאיר פרטים

30 דקות הכנה

זה המקום שבו הכי הרבה כסף הולך לאיבוד. אתה משלם על ליד, והוא משאיר פרטים גם אצל עוד שניים-שלושה מתחרים. **מי שחוזר ראשון, בדרך כלל מקבל את השיחה.** כל שעה שעוברת, הליד מתקרר.

כלל 5 הדקות

- הודעת וואטסאפ אישית תוך 5 דקות מהרגע שהליד נכנס.
- אם אין תשובה תוך 10 דקות, שיחת טלפון.
- אם לא ענה, הודעה קצרה: "ניסיתי להשיג אותך, מתי נוח לך שאחזור?"

ההודעה הראשונה, מוכנה להעתקה:

WhatsApp

היי **[שם]**, כאן **[השם שלך]** מ **[שם העסק]** 👋
ראיתי שהשארת פרטים לגבי **[השירות]**. כדי שאוכל לעזור לך הכי מדויק, שתי שאלות קצרות:
1. **[שאלה שמבררת מה בדיוק הוא צריך]**
2. **[שאלה על דחיפות או מועד]**

מתי נוח לך לשיחה של 5 דקות היום?

למה דווקא שתי שאלות?

כי שאלה פותחת שיחה, והודעה בלי שאלה נשארת בלי מענה. השאלות גם מסננות: מי שעונה עליהן כבר חצי מחויב לשיחה, ואתה מגיע אליה מוכן.

05

פעולה חמישית · המעקב

3 נגיעות ומספר אחד

40 דקות

רוב הלידים לא עונים בפעם הראשונה. זה לא אומר שהם לא מעוניינים, זה אומר שהם עסוקים. מי שמוותר אחרי ניסיון אחד משאיר על השולחן חלק גדול מהעסקאות שכבר שילם עליהן.

יום 0

מגע ראשון

הודעה + שיחה לפי כלל 5 הדקות (פעולה 4).

יום 1

ערך, לא לחץ

"חשבתי עליך, הנה טיפ קצר / תמונה מעבודה דומה שעשיתי השבוע."

יום 3

סגירת מעגל

"לא רוצה להציק, אז אני סוגר את הפנייה. אם זה עדיין רלוונטי, אני פה."

טיפ: ההודעה של יום 3 היא בדרך כלל זו שמקבלת הכי הרבה תשובות. אנשים לא אוהבים להפסיד הזדמנות.

לוח התוצאות השבועי

מה שלא נמדד, לא משתפר. תמלא את הטבלה הזו בכל יום שישי. אחרי חודש תדע בדיוק באיזו תחנה העסק שלך נתקע.

השבוע	לידים	שיחות שהתקיימו	פגישות / הצעות מחיר	סגירות	עלות לליד
שבוע 1					
שבוע 2					
שבוע 3					
שבוע 4					

איך קוראים את הטבלה

- **הרבה לידים, מעט שיחות?** הבעיה בתגובה (פעולה 4).
- **הרבה שיחות, מעט סגירות?** הבעיה בתהליך המכירה או בתמחור.
- **מעט לידים?** הבעיה במסר או במודעה (פעולות 1-3).

תוכנית העבודה שלך

שבוע אחד, 5 פעולות

תדפיס, תתלה ליד המחשב, ותסמן כל יום. זה כל מה שצריך.

ראשון — 30 דק'

המסר
כותב 3 גרסאות של המשפט האחד ושולח ל-3 לקוחות.

שני — 20 דק'

מחקר מתחרים
ממלא את טבלת 3 המודעות מספריית המודעות של מטא.

שלישי — 60 דק'

המודעה
מצלם סרטון של 20-30 שניות עם פתיחה שקוראת לקהל, הצעה אחת וטופס קצר.

רביעי — 30 דק'

התגובה
שומר את הודעת הפתיחה כתבנית בוואטסאפ ומחליט מי עונה לכל ליד תוך 5 דקות.

חמישי — 40 דק'

המעקב
כותב את 3 הודעות המעקב ומכין את לוח התוצאות השבועי.

שישי — 10 דק'

בדיקה
ממלא את לוח התוצאות. איפה נתקעת? **בעמוד הבא יש לך דרך לפתור את זה יחד איתי.**

נעים מאוד, דניאל גולא

אני מלווה בעלי עסקים קטנים, בעיקר נותני שירות, שתקועים על 10-20 אלף ₪ בחודש ורוצים לשבור את התקרה. את השיטה שלי בניתי לפני כ-7 שנים, והיא עזרה לעשרות בעלי עסקים להביא יותר לידים כל חודש, לסגור יותר עסקאות ולהגדיל את המחזור.

אני לא עוד קמפיינר. אני בונה לעסק **מערכת**: מסר, קמפיינים בכל הערוצים, ימי צילום, דף נחיתה, תסריט מכירה, תמחור, וגם ייעוץ פיננסי עם יועץ מומחה. הכול בליווי אישי, אחד על אחד.

8+	70+	309
שנים בשיווק לבעלי עסקים	לקוחות מרוצים שליוויתי	לידים לפגישות ייעוץ ליועץ פיננסי

הערבות שלי

לפני שמתחילים, אנחנו מגדירים יחד יעד ברור. אם עשית את מה שסיכמנו ולא הגעת אליו, אני ממשיך ללוות אותך **בלי תשלום** עד שתגיע.

ההזמנה שלי אליך

רוצה שנעשה את זה יחד, על העסק שלך?

המדריך נותן לך את הכיוון. בפגישה אחת נשב על המספרים האמיתיים שלך, נמצא באיזו תחנה העסק נתקע, ונבנה תוכנית מדויקת לדרך ל-50 אלף בחודש.

שלב 1

פגישת פיצוח עסקית אישית, בלי עלות

בשווי 1,000 ₪. בזום או פנים מול פנים, בלי התחייבות. גם אם לא נעבוד יחד, התוכנית נשארת אצלך.

+

בונוס בלעדי לקוראי המדריך

סוכן AI אישי לעסק שלך + CRM

מי שמצטרף לליווי **עד 7 ימים מפגישת הפיצוח** מקבל **סוכן AI במערכת LeadGate**. לא בוט עם תפריט של "הקש 1", אלא סוכן שמכיר את העסק שלך: את השירותים, המחירים והשאלות שלקוחות שואלים. הוא מנהל שיחה אמיתית בוואטסאפ, עונה לכל ליד תוך שניות, מסנן ומתאם שיחות, יחד עם מערכת CRM לניהול כל הלידים. אני מקים ומגדיר אותה בשבילך, **בכל מסלול ליווי**, כולל מסלול 4 החודשים.

למה דווקא זה? כי בפעולה 4 ראית שמי שעונה ראשון מקבל את הלקוח. **הסוכן עונה ללקוחות גם בזמן שאתה לא יכול**: ב-23:00, בשבת בבוקר, וכשאתה באמצע עבודה אצל לקוח. בדרך כלל הוא כלול רק במסלולי 6 ו-8 חודשים.

לקביעת פגישת פיצוח בוואטסאפ

או בטלפון: **054-516-2571** · **goladigital.com**

דניאל גולא

מייסד Gola Digital · מספר מקומות מוגבל בכל שבוע

הבונוס תקף למי שמצטרף לתהליך ליווי עד 7 ימים ממועד פגישת הפיצוח. הנתונים במדריך לקוחים ממנהל המודעות של מטא בקמפיינים שאני מנהל, ותוצאות משתנות מעסק לעסק.