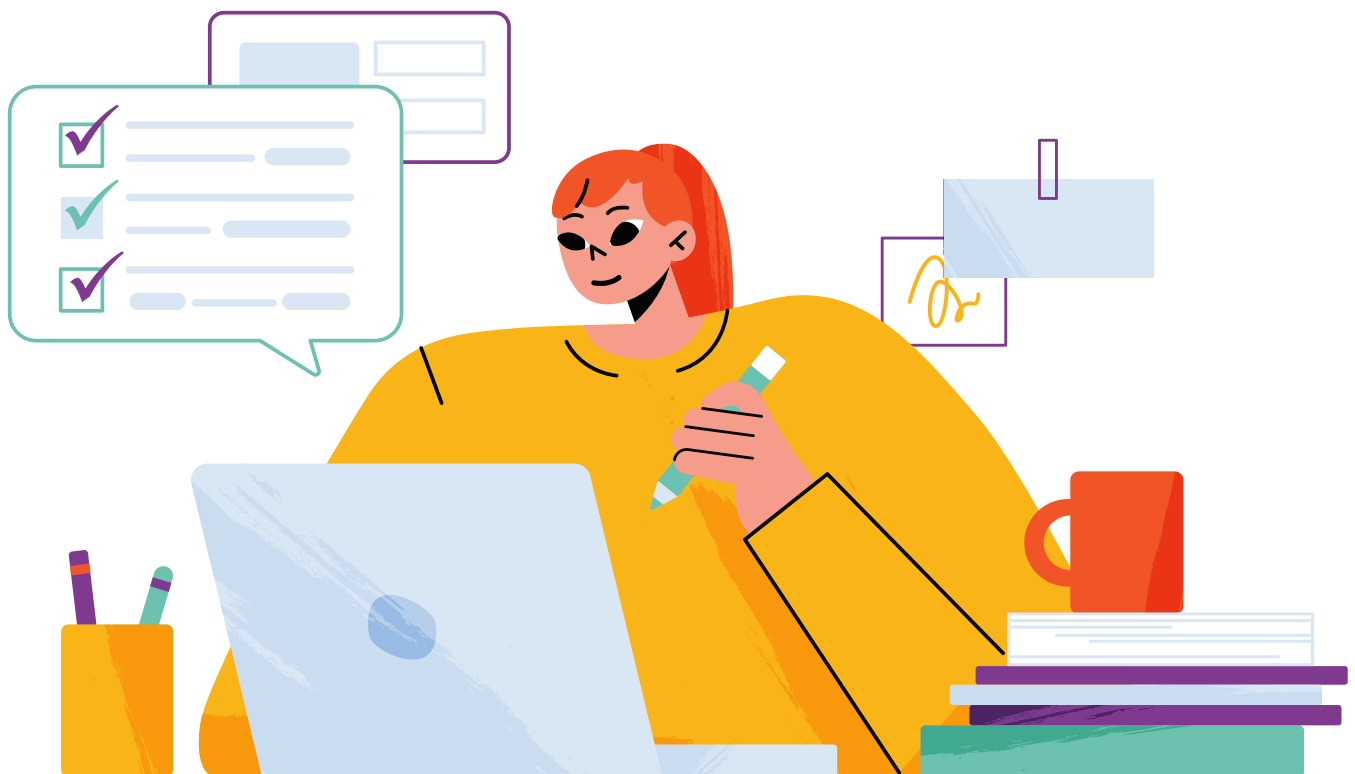




3 דקות שיגרמו לאתר שלך לייצר הזמנות בשטף

הי איך עובר עליך היום? שמחה ממש שהורדת את המדריך אוכל לתת לך כאן ערך כתוב שאם תיישם אותו האתר שלך ייצר עבורך הזמנות בעודך ישן, שותה קפה או נח על אי בודד.

רק תנסה לדמיין את זה שאתה קם בבוקר והמייל שלך מלא בהזמנות מה שנותר לך זה פשוט לארוז ולשלוח. ועוד סוד קטן גם על זה אפשר לדלג בעזרת אוטומציות מורכבות שכמה שהם מורכבות ככה החיים העסק שלך הופך להיות ריווחי יותר.

שנתחיל?

כמה חילים עלי

שמי מיכל מישאלי בתחום העיצוב והגרפיקה כבר מעל עשור. מתמחה בתחום המיתוג העסקי ובניית אתרי חנות דיגיטליים. נהנת לפתוח את הבוקר וללכת לישון אחרי סיפוק של יצירה. לקדם עסקים בדיגיטל ולהפוך אותם למותגים מצליחים.

עומדת בראש סטודיו GLOWUP הנותן מענה לבעלי עסקים מיתוג, בניית אתרים, קידום אורגני ומחומן ברשתות ובגוגל ויצירת אוטומציות חכמות למקצרות זמנים להצלחה שלכם.

ששש... חייב להיות כאן שקט כי סודות לא אומרים בקול מוכנים?



סוד ראשון



הדרך להציג את העסק שלך בדיגיטל כך שיבינו שאתה הכי טוב בתחום

התת מודע שלנו מקבל החלטות

מכירים את זה שבלי לומר מילה רק במבט בהסתכלות מהצד מבינים דברים? בלי אומר ומילים... דברים שאנשים משדרים על ידי תנועות גוף / מבט / לבוש.

אנחנו מקטלגים כפי הבנתינו. ומסיקים מסקנות עם מי רוצים לעשות עסקים, מי יהיה בחברתינו את מי נעדיף לשמור קרוב ואת מי שנעדיף פחות להיות לצידו וכו'. למרות שההוא לא אמר כלום אנחנו ראינו והסקנו והחלטנו. אם החלטנו מן הסתם נעשה צעד לעבר ההחלטה אם אנחנו פחות יוזמים ויעשו צעד לעברינו מן הסתם נעשה חזרה - כי אנחנו לא מתנגדים אלא מסכימים.

וכמו שאנשים מקטלגים אנשים ככה גם מקטלגים עסקים שירותים ואנשים מקצוע. אם אתה נראה בסטייל שלהם ומדבר בסגנון שלהם הם. מן הסתם ירצו לפנות וגם לרכוש.

לכן הנראות הויזואלית של העסק שלך צריכה להיות בסדר העדיפות הראשוני שלך. נתחיל בזה שאתה חייב להבין מי הקהל שלך? מה הוא אוהב? מה הסגנון שלו? מה הגילאים העיקריים שלו? יותר לנשים או גברים? באמת שב עם עצמך ותבין ואז תבין גם איך לפנות אליו ואיך להציג את עצמך בעניו.

מה זה ניראות ויזואלית?

כשאני מדבר על ניראות ויזואלית ועל הצגה עצמית אני מדבר קודם כל על לוגו - סמליל שמכיר בתוכו את כל הטוב שאתה יכול לתת. סמל קטן שמציג את השם שלך ואת הטוב שאתה יכול לתת. הוא חייב להביע את זה. (חשוב להתייעץ עם איש מקצוע על זה כי לוגו זה לא דבר שמחליפים בשיגרה).

אחרי לוגו יש עוד שותפים למראה שלך ששולט בעקיפין על תת המודע של הלקוח שלך. לדוגמא: שפה גרפית - מה זה אומר? הצבעים, והרקעים, תמונות, סגנון אותיות כל מה שמלווה את הלוגו.



הדרך להציג את העסק שלך בדיגיטל כך שיבינו שאתה הכי טוב בתחום



טיפ: חשוב שמרו תמיד על יחסי הצבעים, סגנון האותיות וכל הנבחר ליצוג הלוגו. אולי בשבילכם זה באנאלי אבל עבור הלקוחות שלכם אתם הופכים למותג זכיר. ולתת מודע שלנו כיף לחזור למקום מוכר הוא מרגיש שם יותר בנוח. כשנחו רוצים להישאר ומן הסתם לקנות.

כשנסתכל על הלוגו וכל מרכיביו עד לפרטים הקטנים נדייק בהם ונשתמש בהם עוד ועוד בכל מצב שאנחנו מוצגים בעיני הלקוח ברשתות החברתיות בפרסום חוצות מודעה בעיתון בעיצוב החנות והמשרד נהפוך למותג - ולא סתם מותג מותג זכיר!

אחרי שפילוחנו את קהל היעד שלנו
ויצרנו מיתוג ושפה גרפית שמדברת אותנו.
אנחנו יכולים לעבור לסוד השני, קדימה <<



לעוד דוגמאות עיצובי לוגו מיתוגים ושפה גרפית מיתוגית - לחצו כאן



© סטודיו GLOWUP מיכיל מישאלי 052-3336165



סוד שני



איך לבנות אתר יגביר את ההמרות באתר שלך לרמות הכי גבוהות

אתרי חנויות לא חסר... אתר חנות דיגטלי מוכר חסר!

נקדים ונאמר שהאתר חייב להמשיך את השפה הגרפית והמיתוג כדי לתת הרגשה של המשכיות והכל תחת קורת גג אחת. לצערי יש הרבה שנראים אחרת באתר לעומת המציאות שלהם.

החנוות שלהם מהממת ומעוצבת על ידי מעצבת שדאגה לכל פרט אבל את האתר שלהם הם החליטו לבנות אתר בעצמם בלי יותר מידי ידע בעיצוב בפלטפורמה לא מקדמת. מן הסתם המוצרים מוצגים שם אבל לא מזמין לקנות שם...

מה חשוב לנו באתר חנות? ומה יגרום ללקוח שלך לסלוק שם?

כשאנחנו מזמינים חבר לביתנו יש משמעות למילים שאנחנו אומרים ... מרגישים אם אנחנו מזמינים מכל הלב ונותנים חשק והרגשה טובה "מה קורה אחי? בא לך לקפוץ יש בירה וגרעינים" או שזה הזמנה מאולצת "נראה אם יסתדר תקפוץ וזה..." החבר מרגיש גם תת המודע פועל ויחליט לפעול בהתאם.

גם בהזמנה לאירוע יש את אלה ששולחים הזמנה בתפוצה ומוסיפים כמה מילים נשמח לראותכם... ויש את אלה ששולחים במדיה וגם מתקשרים ומזמינים בחום ויש את המיוחדים שמדפיסים וקובעים להיפגש כדי לתת הזמנה ולומר שישמחו שתבואו. (כמובן תלוי למי נותנים)

לדוגמאות לעיצוב ובניית אתרי חנויות - לחצו כאן

האתר שלנו הבית של המותג שלנו, אנחנו רוצים להזמין אליו כמה שיותר ולגרום לכל מי שיכנס לשם שירגיש בבית שירגיש שהגיע למותג שהזכיר שהוא אוהב. שירגיש חווית משתמש טובה וירצה להישאר באתר וגם לקנות כמובן. כמה שנגרום ללקוח להישאר יותר באתר נגדיל את סיכויי הרכישה שלו.





איך לבנות אתר יגביר את ההמרות באתר שלך לרמות הכי גבוהות

אז קודם כל הרגשה וחוויה ומה אחרי? כמובן שלא אוכל לפרט במדריך הכל אבל 3 נקודות חשובות שכדאי לשים לב אליהם ולמנוע מצב נטישה:

1 קישורי אתר וחיבורים - יש אתרים שקישורים של לא מופנים למקומות נכונים או שהקישור כבר לא פעיל ומוביל לדף שגיאה 404 משם הלקוח לא מוצא את עצמו ובפשוט יוצא.

1



טיפ: חשוב לעצב דף 404 לא להשתמש בדיפולט הרגיל של האתר. ולשים בו כפתורים אחד שמוביל חזרה לחנות כך אנחנו גורמים לו לחזור שוב למטרה. וכפתור שני ליצירת קשר אם יש לו שאלה או רוצה לחזור לראות באופן אישי וכו'.

2 חיווי - לתת חיווי לכפתורים ולכל הקשה שנעשת באתר. לתת ללקוח הרגשה שהאתר איתו מקשיב לו ופועל לפי רצונותיו. לדוגמא: מעבר על כפתור גורם לשינוי הצבע שלו.

2

במקרים מסויימים אחרי לחיצה הצבע של הכפתור נשאר בצבע אחר. עוד דבר בלחיצה על כפתור הוסף לסל נפתחת אפשרות העגלה בה רואים שאכן המוצר נוסף.

3 אמינות - כשלקוח נכנס ורוצה לרכוש חשוב להביע אמינות אפשרות דיבור עם נציג בווצאפ במייל או בכל מדיה אפשרית או בכלל מספר טלפון לשאלות.

3

זה לא תמיד פשוט לענות אוטומט ולא תמיד אפשרי בהתחלה לשלם לעובד אבל אפשרויות אוטומציה של מענה בוט יכולים בהחלט לפתור את העניין בקלות.

מוכנים לסוד השלישי? מקווה שאתם יושבים...



סוד שלישי



שימוש בטכנולוגיה ובניה מלאכותית כדי לגרום לאתר שלך לתקשר אוטומטית

העסק מתחיל מהראש, שלך!

על מנת לקדם את העסק שלכם באופן שוטף אתם צריכים להיות פנויים עד כמה שניתן מעשייה קיימת. כדי להיות פנויים במחשבה ובמעשה מהקיים שכבר השגתם ולהתעסק בלאיפה אפשר להתקדם מהקיים והלאה.

ואם תאמר "מה? איך אני יכול להיות פנוי אם אני רוצה למכור? אין לי אפשרות להעסיק עובד נוסף כרגע". לא להיבהל זו ממש לא הכוונה יש כלים טכנולוגיים חכמים שמציעים פתרונות קלים שחוסכים לך זמן כסף ועבודה רבה.

יחס מקרב

נקודה שחשוב לי לתת עליה דגש נצייר בפנינו מתעניין שנכנס לחנות פיזית אם הצלחת לתפוס איתו רגע של חיוך או משפט של אני פה בשבילך, רוב הסיכויים שזה יגרום לו לחייך חזרה, להישאר בחנות אולי אפילו יביע עניין או ישאל שאלה שתוביל להצגת מוצר וקניה. גם אם לא הכי צריך את המוצר

רוב האנשים שנוטשים חנות פיזית אם הם לא חיביים שם משהו היא בגלל שלא ענינת מספיק או שפשוט לא התייחסת מעומס או שהיית שקוע בטלפון...

איך כל זה קשור לדיגיטל?

בחנות דיגיטלית כל המוצרים פרוסים בפניהם כולל פירוט צבעים, מידות, זמן אחריות וכו' אז נכון שחסכנו את כל המאמץ על ההסבר אבל אם יש לי שאלה ופנית ויחס או התגובה יגיע רק למחרת - רוב הסיכויים שאקנה במקום אחר.

אז הסוד הזה מתחלק ל-3 חלקים:



1 תזרים לקוחות קבוע - על ידי קידום אורגני או ממומן בגוגל וברשתות החברתיות. לפמפם כל הזמן על המוצרים שלנו ולחבר את הקהילה המתאימה לנו - כמו שפירטנו בסוד הראשון.

אומנם על הקידום יש תשלום אבל הוא יחסוך ממך הרבה התעסקות בהבאת לקוחות ואם עשית את זה טוב ההוצאה (המוכרת) תהפוך להשקעה ויחזית קטנה לעומת הרווח הגדול שיגיע בעיקבותיה.

2 אוטומציות - כל מה שאתה עושה אוטומטית כמו רובוט לכל לקוח פשוט תעביר לאוטומציה (פעולה טוטומטית) שתעשה את זה עבורך ותחסוך מלא זמן וזמן שווה כסף לא ככה?
לדוגמא: שליחת הודעה "ההזמנה התקבלה במערכת", "ההזמנה יצאה למשלוח", "ההזמנה בדרך" - אלו דברים שמחברים את הלקוח ויוצרים שקיפות אמינות וביטחון.

3 בוטים - בוט זהו רובוט שמתוכנת ומתוכנן בדיוק עבורך כדי להתאים את השירות המתאים לך לעסק. מדבר בשפה שלך ועונה תשובות בסיסיות לוקח פרטים מהלקוחה לחזרה כדי ללתת מענה ושירות 24/7 גם שאתה נהנה בחופשה או אוכל עם המשפחה או בכלל ישן שני"צ.



הגעת עד לכאן? מגיעה לך מתנה!

אם הגעת עד כאן
סימן שהעסק שלך חשוב לך
אתה רוצה להרוויח יותר
ולהיכנס לאונליין חזק בכל הכוח

מזמינה אותך לפגישת ייעוץ איתי
ללא עלות וללא התחייבות
בשווי 450 ש"ח

בה נעבור על כל הכלים והסודות האפשריים
המתאימים ספציפית לעסק שלך
ונתכנן לך את אתר חנות מדהים
שיניב לך הצלחה והכנסה!

לחצו על הכפתור לקביעת שיחה חבל על כל רגע שעובר



חיתוג עסקי ובניית אתרי חנויות
052-3336165 חיכל



האייקונים לא סתם ליופי
לחצו וצרו קשר >>