

2010

תוכנית פעולה

פסיפס

לאנשים שרוצים להתחבר



אלון פיאדה ואסנת טרנוס

<http://www.psefas.co.il>

תוכן עניינים

3	תנאים כלליים ותקנון שימוש
4	תוכנית פעולה
5	הגדרת נקודת ההתחלה
7	הגדרת יעדים
9	היכרות עם אתר פסיפס
11	למה שיווק ברשת חשוב?

תנאים כלליים ותקנון שימוש

נעשה מאמץ גדול באיסוף, כתיבה ועריכת החומר המופיע בספרון זה אך חוברת זו נכתבה ע"י בני אדם ובני אדם אינם חפים מטעויות, לפיכך – אפשרי כי באחד או יותר מהנתונים והדוגמאות המובאות בחוברת זו נפלה טעות.

כמו כן, אפשרי כי מעת כתיבת חוברת זו ועד פרסומה או מועד הקריאה בה: נתונים, צורת הפעולה והביצוע של הדוגמאות הניתנות ו/או דרכי הפעולה המומלצות עברו שינויים ותהפוכות, לפיכך – מוטלת על הקורא האחריות לבדוק ולחקור את אמיתות הנתונים הנ"ל לפני כל פעולה.

הקורא מכיר בבעלות וזכויות היוצרים המוגנות בחוק של חוברת זו, וכל מידע נוסף שימסר בהמשך לחוברת זו. כמו כן השימוש בחוברת ובמידע המופיע בה ע"י הקורא כפוף להסכמה על התנאים כפי שמופיעים באתר פסיפס.

שימו לב!

בדוח זה מוצג מידע לצד דעה אישית!

הכותב/ים, העורך, המשווק והאתר אינם ישאו באחריות לפעולות שיבצע הקורא!

הקורא לוקח על עצמו את כלל האחריות על ביצוע או אי ביצוע של הפעולות כפי שמוסבר בחוברת זו ולא תועלה כל טענה כלפי מי מהם בעקבות שימוש בחוברת זו או בכל חומר נוסף שימסר לקורא על ידם או באמצעותם.

ניתן אישור בזאת, לקורא, להפיץ חוברת זו ובתנאי שלא מבוצע שום שינוי בחוברת או באופן הצגתה ומבלי לגרוע מהכתוב יובהר כי אין לשנות את פורמט החוברת, סוג הקובץ, הכתוב בה והקישורים שבה.

תוכנית פעולה?

לפני שמתחילים בכל תהליך מומלץ להציב יעדים לביצוע ומדדים לבחינה של הצלחת הפעולה. במקביל נדרש תכנון של התהליך בשביל שנוכל לעמוד באותם יעדים.

את השלבים השונים בתהליך התכנון מומלץ לרכז לידי תוכנית פעולה מפורטת ככול הניתן, אך במקביל לתוכנית שניתן לעקוב אחריה ושהמעורבים בה מבינים את מרכיביה השונים.

מסמך זה נועד לעזור לך לקבוע תוכנית פעולה שכזו עבור השימוש בתוכן, בשיטות ובדרכי הלימוד אליהם נעבור בקורס שניתן לנרשמים לאתר פסיפס.

חשוב לשים לב!

החוברת מכוונת לתכנון השימוש וקביעת יעדים לתוכנית הלימוד כפי שהיא מוצגת ע"י האתר. תוכנית זו לא יכולה להחליף תוכנית יעודית דומה לעסק /שירות אותם הקורא מציע, כמו כן היא צריכה להיות משולבת בתוכנית כללית לשיווק ויצירת המותג האישי שלך, שכן תוכנית הלימוד באתר תתמקד באספקטים מסויימים הקשורים ישירות לשיווק העסק ובניית המותג ולא בהכרח להגדרתו כנדרש!

שלב לפני הגדרת היעדים!

רגע לפני שנגדיר את היעדים שלך עבור השימוש בתכנים שתקבל מפסיפס נכון יהיה לבחון את נקודת היציאה – המקום בו אתה נמצא היום!

עבור על הנקודות הבאות ונסה לחשוב, להגדיר ולהרחיב ככל הניתן על נקודות אילו. ידיעת נקודת ההתחלה שלך יכולה לעזור לך בקביעת יעדים שיתרמו בצורה האפקטיבית ביותר לעסק שלך או לקידום השירות אותו אתה מציע...

הגדרת נקודת ההתחלה:

עבור על הנקודות והסעיפים הבאים, היה כנה עם עצמך ונסה להרחיב ככל הניתן ולהעמיק – מהי נקודת ההתחלה שלך ושל העסק שלך:

(1) האם העסק הינו מקור ההכנסה העיקרי שלך? או מדובר בעיסוק צדדי?

(2) האם היית רוצה להרחיב את העיסוק שלך בעסק לתחומים נוספים או להעמיק בתחום/ים הקיימים?

(3) כמה העסק שלך מכניס לך היום? כמה היית רוצה שהוא יכניס לך? וכמה היית מוכן להשקיע כדי להגיע ליעד זה?

(4) אילו שירותים אתה מעניק היום?

(5) מי קהל הלקוחות שלך היום?

(6) כיצד אתה מגיע לקהל זה?

(7) אילו פעולות אתה נוקט לשיווק השירותים שלך?

(8) האם השירותים שלך ממותגים בצורה כולשהי? האם הלקוחות שלך מכירים את המותג שלך?

(9) איכן אתה נמצא בשביל להשיג לקוחות נוספים? כיצד אתה משווק את העסק/ השירות שלך בשביל להרחיב את מעגל הלקוחות שלך?

(10) מהן הפעולות שאתה נוקט ברשת לקידום ושיווק העסק שלך?

הגדרת יעדים:

(1) העסק שלי _____ יהיה מקור ההכנסה העיקרי / מקור הכנסה נוסף עבורי והוא יכניס לי כ- _____ !

(2) א. העסק/שירות שאני נותן יכול לשמש מעבר לקיים גם את... (נישות, קהלי יעד, לקוחו קצה...)

ב. שירותים נוספים שאני יכול להציע? מהם תחומי המומחיות שלי? במה אני טוב יותר ממרבית האנשים? מהם תחומי העניין שלי?

(3) כיצד אני יכול להגדיל את ההכנסות שלי? (גיוון השירותים, הגדלת המחיר, גידול בכמות הלקוחות, צמצום הוצאות) במה כל דבר כרוך? ומה מידת ההשקעה הנדרשת לשם הוצאה לפועל של כל סעיף?

היכרות עם אתר פסיפס

מטרת האתר?

אתר פסיפס (www.psefas.co.il) נועד להעניק לרשומים בו היכרות ראשונית עם תחום הקידום והשיווק ברשת ולחשוף בפניהם את האמיתות בנוגע לתחומים אילו ובנוסף לכך להקל על הגישה, החשיפה והתקשורת בין מחפשי שירותים (הגולשים באתר) לבין נותני שירותים (הרשומים באתר).

האתר פועל בשתי מתכונות: שיווק עצמי ושיווק קבוצתי!

שיווק קבוצתי הוא מונח שעדיין לא הוגדר בצורה מדוייקת וקיימים מספר שיטות ואמצעים שפותחו בשביל לעזור למשתתף בקבוצה (אנשים ועסקים קטנים בתחילת דרכם) לשווק את עצמם או את המוצר/מותג שלהם ברשת באמצעים זולים ובצורה אפקטיבית.

שיווק קבוצתי עדיין אינו נפוץ ברשת והוא עדיין לא פרץ את מחסום התודעה בישראל!

את הפעולות שמבוצעות במסגרת השיווק הקבוצתי ניתן לחלק לשתיים – פעולות שאינן מבוצעות ע"י המשתתף ופעולות שמבוצעות ע"י המשתתף וממונפות לטובת כלל הקבוצה. כמו כן שיווק קבוצתי מופיע בשתי צורות – שירות אונליין (או תוכנה) וכאתר (או קבוצה).

פעולות שאינן מבוצעות ע"י המשתתף:

שירות אונליין או תוכנה שמאפשרים למשתתפים בקבוצה לעזור אחד לשני ע"י שיתוף והפצה של ידע ומידע ע"י ביצוע פעולות קבועות וידועות מראש. שיטה זו מגבילה את יכולות השיתוף של המשתתפים אך מסדירה את עניין התרומה מול הקבלה של כל משתתף.

לדוגמה נוכל לציין תוכנות פרסום שמאפשרות להציג פרסומת של משתתף א' באתרי משתתפים אחרים תמורת הופעת הפרסומות של המשתתפים האחרים באתר של משתתף א'.

אתר/קבוצה שמאגדים מספר משתתפים ומרכזים פעילות שיווקית כוללת שמטרתה לקדם את הקבוצה כמו גם את היחידים. פעולות שיווק אילו לא היו יכולות להתבצע ע"י משתתף בודד בגלל העלות הגבוהה שבהן (הן מימונית והן בזמן) ולכן מבוצעות יחד.

לדוגמה נוכל לציין שירותים כגון חוברות המאגדות בעלי מקצוע המחולקות חינם לבתי אנשים או האתר שבנידון – www.psefas.co.il.

פעולות שמבוצעות ע"י המשתתף:

שירות אונליין או תוכנה, לרוב לא יציעו פעולות אקטיביות לשיווק קבוצתי, הם מתוכננות להזנת נתונים חד פעמים וביצוע עבודה או פעולות מוגדרות מראש לזמן מסוים או עד לביטול.

לעומת זאת, בשימוש בשיטת **אתר/קבוצה** ניתן למנף גם פעולות של קידום אישי לצורך קידום כלל הקבוצה ובמקביל להוריד עלויות וצורך בידע טכני ולימוד מצד המשתתפים בו.

חשוב להבין – היחיד פועל במטרה לקדם את עצמו בדיוק כמו שהיה עושה זאת אם היה עושה את הדבר לבד, התרומה האישית שהוא מקבל מכל פעולה שהוא מבצע לא נפגעת, אך במקביל הוא מוסיף ערך לקבוצה עצמה ולכן גם נהנה מכל פעולה שעושה חבר אחר בקבוצה!

שיווק קבוצתי היא פעולה סינרגית!

שיווק קבוצתי הוא הדבר הבא בכל הקשור לפעולות שיווק שמבוצעות באמצעות הרשת!

למה שיווק ברשת חשוב?

קצת רקע ונתונים:

חשיפה - 50% מהאוכלוסיה מחוברים לרשתות חברתיות!

בשנים האחרונות תחום השיווק באינטרנט תופס מקום חשוב ובעיקר תחום השיווק ברשתות חברתיות שבעבר היו נגזרת מתוך השיווק באינטרנט - והיום זהו תחום שיווק בפני עצמו ולא עוד נגזרת נפרדת.

הרשתות החברתיות הן סוכנות המידע החדשות. חברות ענק גילו את הפוטנציאל האדיר והן מפרסמות את עצמן דרך בלוגים והשתתפות בפורמים. יש כח ועוצמה בכתיבת בלוגים, שהקשר האישי והעיסקי מתקיים גם מעבר למקלדת ולמסך בצורה הכי אנושית וחמה.

הרשתות החברתיות הם מקום נפלא לשווק ולהגיע לכמה שיותר אנשים, זוהי פלטפורמה נהדרת לייצר מעגלים נוספים של אנשים וקשרים מחוץ למעגלים הקרובים שאנחנו אוספים אלינו במהלך החיים שלנו של צבא, משפחה, חברים...

בכל בעל עסק ונותן שירותים קיים הרצון לספר לעולם מה יש לו להציע ולתת אך בסופו של דבר המעגלים האלו מוגבלים במספר שאליהם יכול אדם בודד להגיע. הרשתות החברתיות מאפשרות לו להיחשף ליותר אנשים ולספר מה הוא עושה ובמה הוא מתמחה.

עלות - השיווק ברשת יכול להיות כלי זול ויעיל!

השימוש ברשתות חברתיות למרות שיכול להעשות באמצעות ממון יכול להעשות באותה אפקטיביות גם ללא עלות בכלל. לשם כך נדרש בעל העסק או נותן השירות בהיכרות עם הרשתות ודרך פעולתם, כאשר את הממון מחליף זמן.

ישנם דרכים רבות להעביר לפחות חלק מהעבודה לתהליך אוטומטי, כמו כן ע"י שימוש נכון ויעיל (מתוך היכרות והבנה של תהליכי העבודה ברשתות) יכול כל אחד לחסוך זמן רב בביצוע השיווק ברשת באמצעות שימוש ברשתות החברתיות.

נוכחות ואינטראקציה תמיד יהיו הכרח ברשתות חברתיות אך ישנם כלים ויכולות שהשתמש הרגיל אינו עושה בהם שימוש ביום יום והמשווק המשכיל יכול באמצעותם להפוך את עבודת השיווק והעצמה של המותג שלו לקלה יותר.



חשיפת וקידום הפעילות/המוצר/המותג, יצירת הזדמנויות, מציאת שיתופי פעולה, הגדלת השוק וכמות המכירות – כולם חשובים למשווק ברשת, אתר פסיפס עוזר למשווקים מתחילים בכך שהוא חושף אותם לכול מה שיש לרשת להציע!