

המדריך המלא  
להגדלת מכירות  
ב-5 פעולות  
פשוטות

DROR BARAK  
לייווי שיווקי והכוונה עסקית

לחצו כאן

הגעתם? מצויין!  
קראו את המדריך ואל תשכחו שמגיע לכם  
פגישת ייעוץ שיווקי ראשונה במתנה:

בחרתי לפתוח את המדריך בלי יותר מדי הקדמות וסיפורים. נתחיל  
במה שחשוב באמת, לקדם את העסק שלכם. אם תרצו, תוכלו  
להכיר אותי בעמוד האחרון.

היה לי מאוד חשוב, שהמדריך יהיה פרקטי ומעשי. לכן בכל עמוד  
יש משימה פשוטה שתעזור לכם לקחת את המידע הכתוב אל  
החיים האמיתיים. אם יש משהו שלא מובן, לחצו כאן, שלחו לי  
הודעה אשמח לעזור.

לא ייקח לכם יותר מ-5 דקות לקרוא את המדריך.

5 דקות שיקחו את העסק שלכם קדימה.



# 1. לדבר תוצאות

השאלה הענקית והכי חשובה שכל לקוח שואל את עצמו כשהוא נחשף לקמפיין, פוסט, האתר או נמצא בשיחת מכירה איתכם,

היא- "מה יוצא לי מזה?".



חשוב להבין, את הלקוחות שלנו לא באמת מעניין השירות שאנחנו מציעים, הם רוצים **תוצאה!**

**דוגמא:**

העסק – מטפל ברפואה משלימה.

השירות-טיפולים לבעיות הגב.

**התוצאה- לשחק עם הנכדים בלי כאבים.**



## המשימה שלכם

נסחו במשפט אחד מה יוצא ללקוח שקונה את השירות/מוצר

שלכם. חשוב מאוד! שימו עצמכם במקום של הלקוח וחשבו האם

זה באמת משמעותי ובעל חשיבות גבוהה עבורו.



## 2. לדבר פשוט

(שכל ילד יוכל להבין)

זהו השלב להסביר ללקוח מהי הדרך בה אתם הולכים לספק לו את התוצאות שהבטחתם. אילו פעולות תבצעו או מה המרכיבים של המוצר שיפתור את הבעיה שלו.

### איך עושים את זה?

קחו את המילים שלכם ותתאימו אותן לעולם שלו. תזכרו, הוא לא קולגה שמבין את המונחים המקצועיים שאתם מכירים.

**דוגמא:** אני מציע ליווי צמוד ותוכנית אסטרטגיה שיווקית שמכילה סקירת שוק, מתחרים, SWOT וטקטיקה לשיווק ומכירות. נשמע מסובך נכון?

**תיאור פשוט ומובן:**

ליווי צמוד ותוכנית שיווק משימתית. כל הפעולות שצריך לבצע על מנת שהעסק שלך יצליח ויצמח כלכלית.



### המשימה שלכם

1. כתבו את תיאור השירות (ב-2 משפטים). הימנעו ממונחים מסובכים.
2. הראו את מה שכתבתם ללפחות 5 אנשים שהם חלק מקהל היעד ולא מכירים את השירות שלכם. שאלו אותם מה הבינו ומה לא.

\*שאלות? התקשרו ואשמח לעזור טלפונית ללא עלות! **050-4689-170**

# 3. ליצור אמון



הדרך ליצירת אמון מתחלקת ל-2, רציונל ואמוציונל.



## רציונל

אנשים שפועלים באופן יותר שכלתני מושפעים בעיקר מהוכחות, ידע וניסיון. איך זה בא לידי ביטוי במקרה של עסק?

- חוות דעת של לקוחות
- שנות ניסיון
- רקע מקצועי
- מאמרים, טיפים וסרטוני הדרכה שאתם מפרסמים.



## אמוציונל

אנשים הפועלים על פי הרגש, מושפעים יותר מהחיבור הרגשי אליכם והעסק שלכם. איך זה בא לידי ביטוי?

- סיפור האישי שלכם
- החזון של העסק והמיתוג.

## המשימה שלכם

1. כתבו את כל הרקע המקצועי: תפקידים, ידע והצלחות שצברתם בדרכם.

2. כתבו את הסיפור האישי שלכם בצורה מחברת ומרגשת.

3. פנו ללקוחות באופן אישי ובקשו לצלם אותם מדברים על החוויה שהייתה להם מהשירות (השתמשו בחצובה ודאגו לתאורה טובה).

# 4. להבדיל מאחרים



בידול הוא הדבר שהופך אתכם לשונים מהמתחרים ונותן יתרון תחרותי גדול. הבידול צריך להיות משמעותי עבור הלקוח, שתורם לו באמת. את הבידול נרצה להעביר ללקוח בשיחות המכירה ופעולות השיווק השונות.

## דוגמא לבידול איכותי



**העסק:** מאמן אישי להצלחה בחיים

**הבידול:** מקיים טיפולים גם דרך הטלפון

**היתרון:** טיפול מכל מקום ובכל זמן

**תועלת ללקוח:** חוסך זמן וכסף על דלק. יכול להעזר במטפל

כשהוא עומד בפקק או רחוק מהקליניקה.



## המשימה שלכם

1. חשבו על לפחות 3 דברים שיכולים להוות בידול ויתרון תחרותי לעסק.
2. הציגו לקהל היעד את הבידולים שבחרתם ושאלו מה הכי משמעותי והיה גורם להם לבחור בכם? (לפחות 5 אנשים).
3. בחרו מסר שיווקי אחד שמעביר את הבידול שבחרתם בצורה ברורה. לדוגמא: אל-על, "הכי בבית בעולם".

לחצו כאן והשאירו לי הודעה. צריכים עזרה בביצוע המשימות?



## 5. להפסיק לדבר על עצמכם

מה הדבר הכי חשוב בעסק שלכם? - הלקוח.  
זהו הגורם שבלעדיו אתם לא יכולים להתקיים. לכן חשוב לדבר על הצורך שלו ולא על המוצר שלנו.

### איך זה בא לידי ביטוי?

1. יצירת מסר מוכוון לקוח- כל מסר שיווקי ניתן לנסח בהמון צורות. אבל הכי חשוב שהוא שייגע בצורך של הלקוח. לדוגמא:

✘ מסר מוכוון מוצר: בן כהן- מדריך הכושר הטוב במדינה.

✓ מסר מוכוון לקוח: בן כהן-אימוני כושר לחיים בריאים יותר.

2. יצירת תוכן שעונה על צרכי קהל היעד- פוסטים, כתבות, סרטוני הדרכה ועוד... כל אלו ימתגו אתכם כאוטוריטות ועם אסטרטגיה נכונה, יביאו לקוחות.



### המשימה שלכם

1. עברו על המסרים השיווקיים שלכם, וודאו שהם עוסקים בצורך הלקוח ולא במוצר.

2. כתבו רשימת כאבים של קהל היעד(לפחות 15). הדברים שאותם השירות/מוצר שלכם יכולים לפתור וצרו סרטונים, כתבות, מדריכים כתובים ועוד... שנותנים פתרונות לכאבים.

צריכים עזרה בביצוע המשימות? אני כאן כדי לעזור- לחצו כאן

נעים להכיר,  
יש לי הצעה  
מיוחדת בשבילך  
לחץ כאן

DROR BARAK  
ליווי שיווקי והכוונה עסקית



דרור ברק, איש שיווק, מלווה עסקים להגדלת מכירות על ידי שיווק נכון. כמו שותף, אהיה שם עבורך במאת האחוזים. אני הרבה יותר מיועץ. אני לא אגיד לך מה לעשות. אני אראה לך ואעשה יחד איתך

**יד ביז**. העבודה תהיה פרקטית ומעשית בשביל לקדם ולהכניס כסף לעסק שלך.

## מי אני בחצי פסקה

תמיד שאפתי להיות בעל יכולות ללוות עסקים. ובשביל זה החלטתי לפני 10 שנים שאני צריך לקבל כלים ממומחים במגוון תחומים ולהתנסות בהם כמה שיותר. אז הלכתי לעבוד בחברות הכי גדולות ובתפקידים הכי מאתגרים. רכשתי ידע בעולם השיווק וגם במכירות מאנשים בעלי ניסיון של שנים.

בדרך עשיתי תואר בשיווק ופרסום וגם **עבדתי עם אחד מאנשי השיווק והיועצים המנוסים ביותר בארץ**. יובל לב-המנכ"ל לשעבר של מקאן קונטקט מקבוצת מקאן אריקסון (**משרד הפרסום הגדול ביותר במדינה**).

# עכשיו תכלים

המטרה-לעזור לכם להתפרנס ולהרוויח  
מהמקצוע והייעוד שלכם בחיים.



גם לי היה ויש חלום שאני מגשים אותו, לעשות בחיים שלי את מה אני באמת אוהב ורוצה. בדיוק פה אני נכנס לתמונה, אני אעזור לכם לצאת ממעגל העסקים שנסגרים או נאבקים לשרוד כי הם לא מצליחים למכור. סביר להניח שאתם מקצוענים וטובים במה שאתה עושים,

**אין סיבה שהעסק שלכם לא יצליח.**



## איך נעשה את זה?

נתחיל צעד צעד, **פגישת ייעוץ ראשונה מתנה!** בפגישה אתן לכם כלים וטקטיקה לקדם את העסק שלכם **ולמכור יותר.** בנוסף, תקבלו דוח מסודר עם נקודות לשימור ושיפור השיווק שלכם.

**לפגישת ייעוץ שיווקי ראשונה בחינם!** **לחצו כאן**

**מרגישים שאתם צריכים מעבר לפגישה?**

אל תדאגו, יש לי גם תוכנית ליווי מלאה, יד ביד מנקודת ההתחלה ועד לעסק שמוכר ומייצר הכנסה.

**לפרטים נוספים לחצו כאן.**

או התקשרו למספר **050-4689170**





# נהייה בקשר

מקווה ש-5 הפעולות יעזרו לכם לקחת את העסק שלכם לפחות צעד אחד קדימה.

מרגישים שאתם צריכים קצת עזרה?  
זה לא קל להיות לבד בעסק הזה...

לפגישת ייעוץ שיווקי והגדלת מכירות ראשונה במתנה!

לחצו כאן

או התקשרו למספר [050-4689170](tel:050-4689170)

דחור ברק,  
שותף למסע העסקי שלך.



חוות דעת (אם אתם ממש אמיצים)



רוצים לקרוא ולהתרשם קצת

יותר? הכנסו ל- [Drorbrk.co.il](http://Drorbrk.co.il)

## "דרור הוא שותף לדרך! התחלתי בשורה התחתונה, כי מבחינתי זה אומר הכל."



"דרור הוביל אותי ועזר לי לרקום את השרות ביסודיות ומקצועיות, חשוב לציין שאין שני לו ביכולת לרדת לפרטים. הוא הכיל אותי ברגעים של נפילת אנרגיה וידע להחזיר אותי לעשייה. אני נזכר בשיחות המוטיבציה שלו ומודה שאם הייתי לבד אז כנראה הייתי מרים ידיים ומוותר."

### דוד אזולאי

קואצ'ר ומפתח שיטת Phone Coach

## "דרור יכול להקפיץ כל עסק כמה רמות קדימה וזכינו שמצאנו אותו לעסק שלנו"



מהפגישה הראשונה זיהה דרור מי אנחנו, ראה את נקודות החוזק והחולשה וידע איך לכוון אותנו ולקדם נקודות שהיו שקופות עבורנו עד כה. ההשקעה, האכפתיות והמסירות של דרור כלפינו עוזרות לנו למצוא את התשוקה לחלקים בעסק שעד כה היו מאתגרים מאוד. מודה לך מאוד על הליווי המדהים.

### מורנה סלוקי

גאיה - קורסים וסדנאות  
ליצירת זוגיות

רוצים לקרוא ולהתרשם קצת יותר?

הכנסו ל- [Drorbrk.co.il](http://Drorbrk.co.il)