



שלושת השלבים  
**איך להכניס עסק**  
**חרדי לעולם הדיגיטל**  
ולהתחיל להרוויח באמת



# התוכן

למה בעל עסק חרדי מרוויח פחות?

1. אל תוציאו כסף, תשקיעו כסף.

2. מייצרים נוכחות דיגיטלית.

3. מתחילים לייצר כסף ולהרוויח.

סיפור הצלחה מאתר "הטרקלין".

סיכום ובונוס מיוחד.



# למה בעל עסק חרדי מרוויח פחות?

פער הרווח בין עסקים חרדיים לעסקים לא חרדיים הוא יותר

**מ-50 אחוז (!)**

ויש המון בעלי עסקים חרדיים שיש לעסק שלהם פוטנציאל עצום להגדלת ולהכפלת המכירות, הם רואים מתחרים שמצליחים בענק ולא יודעים איך וכיצד ומה עליהם לעשות כדי לקדם את העסק שלהם לרמה הבאה.

## ביחד נתגבר ונכפיל את הרווחים בעסקים חרדיים

נעים מאוד, אני **חיים קליין** ממתג עסקים בדיגיטל, מאפיין מעצב ובונה אתרים במגזר החרדי.

**יש לי מטרה אחת דווקא לבעלי עסקים חרדיים!** ליצור להם יכולת להכפיל ולשלוש את הרווחיות בעסק שלהם ע"י בניית נוכחות דיגיטלית **שעובדת!** ובכך לשפר את איכות חייהם בחופש כלכלי, הרחבת הדעת, רוגע נפשי, ו... הרבה יותר זמן למשפחה.

# 01

## אל תוציאו כסף, תשקיעו כסף.



כדי להתחיל להכניס את העסק שלנו לעולם הדיגיטל אנחנו חייבים לדעת ולזכור את 'חישבו ROI ובעברית פשוטה 'חישבו החזר השקעה' - תחום שיווק הדיגיטלי מצריך השקעה כספית ולפעמים השקעה לא קטנה, אבל כשנחשב נכון את הרווח מול ההשקעה נידע במדויק איפה ואיך להשקיע, אז כל שקל תחזיר את עצמו פי כמה וכמה.

### אנשים מפחדים להוציא כסף!

אבל באם נידע בוודאות שהשקעה של 1000 ₪ לדוגמה - שווה לנו 100 לקוחות (לידים) - שיכניס לנו 10,000 ₪, ונחשב נכון את ההחזר שגרוויח מול ההשקעה והכסף שהוצאנו, ואז ברור שנרצה להוציא כסף כדי להכניס כסף ולהרוויח יותר, **הכל תלוי בחישוב הנכון.**

זה מה שעושים כל החברות הגדולות הם משקיעים המון בפרסום ובתדמית של המותג שלהם כי ההחזר על כל שקל של השקעה שווה להם המון המון לקוחות וכסף.

**לדוגמה,** מה יקרה לחנות חדשה וטריה שתשקיע המון בחנות עצמה, הכניסה, הנגישות, הריהוט, אבל לא תידע את קהל הלקוחות על פתיחת החנות ומקום החנות, ייקח להם המון זמן להתפרסם ולהתחיל להרוויח. אבל אם הם ישקיעו כסף ויצאו בקמפיין פרסומי מדויק על החנות החדשה, ברור שמהיום הראשון הרווחים יתחילו לעלות ויכסו את ה"הוצאה" של הפירסום תוך זמן קצר מאוד.

זה נקרא חישוב **ROI - החזר השקעה**, כדי להתגבר על החששות שלנו להשקיע כסף בעסק, נחשב את ההשקעה (הכסף שאנחנו מוצאים) מול ההחזר שאנו יכולים להפיק מההשקעה (הרווחים הצפויים בס"ד) וכך נדע באופן ברור יותר לקראת מה אנחנו הולכים ונוכל לקבל את ההחלטה הנכונה לקדם את העסק שלנו לרמה הבאה.

החזר

# 02

## מייצרים נוכחות דיגיטלית.



**ההשקעה הראשונה וחד פעמית שנרצה להשקיע בעסק בתחום הדיגיטל הוא בניראות ובנוכחות דיגיטלית, נבנה אתר תדמית או אתר מכירות ע"י מומחה שיאפיין בצורה מדויקת את קהל היעד ואת הפתרונות שאנו פותרים להם.**

**"אם אתה לא שם אתה לא קיים"**

כהיום כל אחד שרוצה לקנות מוצר או שירות מחפש אותו בגוגל, הוא רוצה לשמוע ולראות תוצאות, חוות דעת של לקוחות קודמים וכו' - הוא רוצה להרגיש בטוח ולהכיר את נותן השירות או החנות ואת ההבטחה המותגית שלו לפני ביצוע הרכישה, מתקופת הקורונה נתון זה הכפיל ושילש את עצמו בפרט במגזר החרדי, והרבה מאוד מהלקוחות שלנו רוצים לרכוש בדיגיטל - אחוזי קביעת פגישות ורכישות באתרי חנות עלו דרמטית מתקופת הקורונה - **אנחנו רוצים להיות שם בשבילם.**

יש הרבה עסקים שפשוט **הכפילו את הסניף הקטן שלהם לרשת ארצית** עם נקודות משלוח בכל הארץ או שירות משלוחים עד הבית וכו' - **ע"י בניית אתר חנות יעיל מוכר וממוקד לקהל היעד, ללא צורך בהכפלת ההוצאות ע"י שכירות ומשכורות לעובדים וכו'.**

**בעסקים נותני שירות** האתר משפיע על הנראות המותגית שלנו כ'מותג על' וכן מביאה לנו מסות של לקוחות פוטנציאליים כשיחפשו את השירות שלנו ברשת נופיע שם בשביל הלקוחות שלנו - **כי אם אנחנו לא נהיה שם, אז המתחרים שלנו יהיו שם וחבל! :**

**בעסקים בעלי חנות פיזית** מקימים אתר חנות חכם יעיל ומוכר מעוצב לפי טעם קהל היעד, ומקפידים שחוות המשתמש יהיה קלה נוחה ונגישה כמה שיותר ברור ומובן מה צריך לעשות ואיך לבצע את הרכישה, **כשהחנות עובדת והסחורה מחכה על המדפים, אז למה לא להתכופף ולהרים את הכסף מהריצפה מכל קהל הלקוחות שרוצים לרכוש בדיגיטל?**



## מתחילים לייצר כסף ולהרוויח.



**השקענו ובנינו אתר ותשתית דיגיטלית נכונה כעת נרצה "להיכנס לעולם הדיגיטל", בכדי שהאתר יעבוד באמת, חייבים לקדם ולשווק אותו בקמפיין שיווקי ממוקד.**

### **אל תתנו לאתר שיעלה אבק!**

יופי השקענו ובנינו אתר ונראות דיגיטלית מה עכשיו? הרבה בעלי עסקים מתוסכלים מזה שהאתר שלהם מעלה אבק, ווירטואלי פשוט לא עובד.

בדיוק כמו ברכישת רכב - ביררנו מחירים, החלטנו לקנות, מצויין! עכשיו צריך לנסוע איתו, לתדלק (להטעין), לטפל, ולשמור עליו.

כך גם באתר תדמית או אתר חנות, השקענו ובנינו אתר סופר מושקע ומרשים, עכשיו צריך **להיכנס לעולם הדיגיטל** ולהיחשף לקהל הלקוחות שלנו, אם האתר ישכב רק בשרתים של גוגל ולא יתפרסם הוא פשוט לא יעבוד. "אתר ללא קידום ופירסום דומה ממש למסעדה יפה ומושקעת אבל ללא סועדים" אנחנו חייבים לבצע מספר פעולות בכדי להביא את הלקוחות שלנו לאתר.

**איך זה עובד?** יש המון דרכים לקידום ופירסום האתר, אבל בשלב הראשון נרצה לעשות קמפיין דיגיטלי כדי ליצור משפך שיווקי מהקהל היעד הרלוונטי לעסק שלנו וכך מייצרים חשיפה רחבה לאתר.

קמפיין דיגיטלי עושים דרך באגר או מודעה פרסומי באתרים וברשתות ששם משוטטים קהל היעד שלנו, הבאגר והמודעה יובילו את הגולש אל האתר שלנו ושם הוא יתקדם להנעה לפעולה של רכישה או השארת פרטים או כל מטרה אחרת שתוגדר לקמפיין. על החיבור בין הפרסום לאתר שלכם להיעשות באופן מקצועי ביותר על מנת שניתן יהיה למדוד באופן מושכל את ההשפעה של הקמפיין על הגולשים. היופי בקמפיין דיגיטלי שלא צריך יותר להסתמך על השערות, **נותנים למספרים לדבר!**

**עוד חלק קריטי** להצלחת העסק שלנו הוא, תיחזוק שוטף של האתר והעלאת תוכן, מאמרים, מוצרים, שמשפיעים על אמינות האתר בעיני הלקוחות שלנו וגם בעיני המעקב של גוגל.

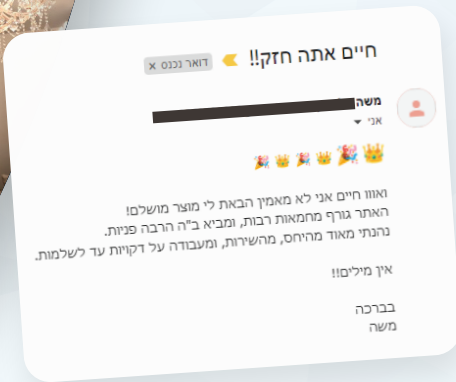


## סיפור מהטרקלין

משה הוא בעל מלונת טרקלין בוטיק מושקעת מאוד בבני ברק שמשום מה הפניות לא זרמו כמו שרצה, והמלונת חיכתה לאורחים שבוששו לבוא.

הוא חשש וחשב בשביל מה אני צריך אתר? למה להשקיע בנראות דיגיטלית? אבל קיבל החלטה אמיצה וחישב **החזר מול השקעה**, והשקיע **בבנית אתר תדמית** דיגיטלית מרשימה ומדויקת, קידם אותו **בקמפיין שיווקי** מקצועי ממוקד לקהל היעד, ולא תאמינו **תוך 4 ימים (!)** היומן התחיל להתמלא והחזיר את ההשקעה פי **2** תוך זמן קצר.

גם לעסק שלך זה יקרה ←



# סיכום ומתנת בונים

**לסיכום:** כדי שנוכל לקדם את העסק שלנו אנחנו צריכים להשקיע בנוכחות מרשימה ומדויקת בדיג'יטל ע"י בניית אתר תדמית או חנות שמחזירה את ההשקעה, וכן לקדם אותו בקמפיין דיג'יטלי כדי שלא יעלה אבק.

## אם הגעת עד לכאן?

אז אין ספק שהעסק שלך חשוב לך ושאתה רוצה להיכנס לעולם הדיג'יטל ולהתחיל להרוויח!

לכן אני רוצה להזמין אותך

## לפגישת אפיון וייעוץ ללא עלות

בשווי 550 ₪

לאחר הפגישה תצאו עם תכנון מדויק לכניסה של העסק שלך לדיג'יטל, נאפיין ונתכנן אתר ייחודי בשבילך, שיעזור לך להגדיל משמעותית את הרווח בעסק.

היומן נסגר במהירות, תוודאו שאתם בפנים!

צרו קשר כאן כדי לקבוע את הפגישה **ללא עלות וללא התחייבות:**

בווטסאפ



טופס דיג'יטלי

