

50 דרכים להגיע ללקוחות

מקורות להבאת לקוחות

הקיום של כל עסק לאורך זמן מבוסס על זרם הכנסות יציב ורצוי, זרם שהולך וגדל.

כדי לייצר זרם הכנסות יציב, אתם כבר יודעים שצריך למכור אלא שכדי למכור עליכם להביא לקוחות פוטנציאליים למעמדי מכירה.

מהיכן מביאים את הלקוחות למעמדי מכירה?

זו אחת השאלות שחוזרות על עצמן שוב ושוב כל הזמן, מן שאלה כזו שלא נס ליחה, שאלת ירוק עד.

לפני שאני אפרוש בפניכם את הרשימה הארוכה ביותר שיכולתי ליצור בעבורכם למקורות להבאת לקוחות, אני רוצה לשתף אתכם בשלב אחד מקדים והוא שלב שמתקיים בתודעה שלכם ביחס לאתגר הזה.

אתם יודעים, בנקודה מסוימת לפני ארבע שנים התחוויר לי שהאתגר שלי הוא לא ללכת לחפש לקוחות ולהביא אותם אלא להיות, להימצא ולתת ללקוחות לבחור להגיע אלי.

מדובר על שינוי תפיסה תודעתית שבהכרח מייצרת התכוונות שונה של פעולה:

במקום שאחשוב שאני צריכה עכשיו ללכת ולהביא את הלקוחות (תחשבו איזו משימה קשה זו: ללכת, לחפש, להביא) הטמעת צורת מחשבה חדשה שבה התפקיד שלי הוא להיות נוכחת (זו פעולה שבכל מקרה אנחנו עושים מעצם קיומנו) ולאפשר ללקוחות פוטנציאליים לזהות אם בעצם הנוכחות שלי יש אפשרות שאשרת איזשהו צורך, רצון או בעיה שלהם.

צורת המחשבה הזו הפכה להיות הכוונה העמוקה שלי בכל פעולת שיווק ומכירה שאני מקיימת בארבע השנים האחרונות והיא משנה ומשפיעה על המחשבות, המילים והמעשים שלי – אלה שיוצרים בעצם את המציאות שאני רוצה לייצר בחיים שלנו.

עם צורת המחשבה הזו גם האחריות שלי משתנה: במקום לחפש ולהביא, האחריות שלי היא להיות ולשדר - להעביר מסרים.

אני יודעת. אתם כאן, עוקבים אחרי, קוראים את המילים שלי בגלל שאתם בסך הכול רוצים להעצים את יכולות השיווק והמכירה כדי שיהיה לכם יותר. אלא שהגילוי המשמעותי ביותר שקרה לי השנה, ואולי ישמע שאני יורה לעצמי בגלגלים (אבל אני לא) הוא: שלא הידע בפני עצמו מייצר את התוצאות העסקיות, שהן תוצאות חיזויות לנו, אלא התודעה שלנו

היא שמייצרת את התוצאות החיצוניות שלנו. התיווך בין התודעה לבין התוצאות החיצוניות הן הפעולות.

כשאנחנו רוצים להגיע לתוצאות טובות יותר, להישגים גבוהים יותר, להכנסות גדולות יותר- המשימה הראשונה שלנו היא לא בהכרח לצאת ולרכוש עוד אסטרטגיה או עוד טקטיקה אלא דווקא להיכנס פנימה ולזהות: מה בתודעה שלנו מייצר לנו את המציאות שאנחנו חווים.

התמצית של זה: כדי לשנות תוצאות חיצוניות בעסק (יותר לקוחות, יותר הכנסות, יותר כסף, יותר הצלחה, יותר הכרה, יותר הערכה) המקום הראשון לייצר שינוי הוא בפנים. החוץ משקף את הפנים.

התודעה - אוסף המחשבות, הרגשות, הכוונות, האמונות שמשפיעות, מכוונות וקובעות את הפעולות שאנחנו עושים.

עם ההקדמה הזו אנחנו יוצאים אל האתגר החדש : להיות ולהימצא ולמשוך לקוחות.

מסתבר שיש המון, המון, המון אפשרויות רק צריך להסכים להיפתח ולקבל את העושר העצום של האפשרויות וזה, איך אומרים - עניין בפני עצמו, ואתם תגלו את זה בקרוב בעצמכם כשתשמעו את עצמכם אומרים משהו בסגנון: "זה? לא. לי זה לא מתאים", "כאן, לא, לא, זה לא עובד לעסק שלי". למוח שלכם יש יכולת מופלאה להסביר "למה לא". אתגרו אותו ומצאו מול כל אפשרות תשובה לשאלה: "איך כן, איך כן בשבילי ?"

ורגע לפני שאתם פותחים את הרשימה כולה שני דברים נוספים:

1. ריכזתי לכם את כל הדרכים לפי ערוצי השיווק השונים כדי שתיצרו תמהיל שיווק עשיר לעסק שלכם ולא תבססו את זרמי הלקוחות רק מערוץ אחד או שניים - זה חשוב למען יציבות העסק ותזרים המזומנים. ככל שתפתחו יותר ערוצים שמזרימים לקוחות, כך הסך המצטבר יהיה גדול יותר. זה שווה את ההשקעה © כמובן שחשוב שתפעילו שיקול דעת ותבנו תמהיל ערוצים שנכון לכם, ללקוחות שלכם ולעסק שלכם.

2. רשימות מהסוג הזה הן סוג של מלכודת: מצד אחד, לקבל רשימה של 50 דרכים למשוך לקוחות מתפרש כמתנה - איזה כיף, עכשיו לא יחסרו לי דרכים. מצד שני, רשימות ארוכות סופן להישמר באיזו תיקיה ולהישכח. הסיבה לזה היא שכל "דרך" כזו נשארת "רק ברמת המחשבה" - השכל יודע שיש דרך כזו ויזכור אותה זמן מסוים, לרוב

יאללה, לדרך...

50 דרכים להיות, להימצא ולמשוך לקוחות

ערוץ השיווק אונליין

1. חיפוש אורגני

2. פרסום ממומן בגוגל

3. חסויות בניוזלטרים

4. באנרים

5. פורטלים

אתר אינטרנט

6. אופטימיזציה של האתר

7. עמודי נחיתה לקידום מטרות עסקיות מוגדרות

8. קידום ממומן

9. חיבור האתר לרשתות חברתיות

10. טופס הצטרפות לקבוצת משלוח (רשימת תפוצה)

דואר אלקטרוני

11. חתימה בדואר האישי

12. דיוור לקבוצות משלוח

13. [ניוזלטר קבוע](#)

מדנה גבנה

14. מעורבות בפייסבוק

15. פרסום ממומן בפייסבוק

16. מעורבות בגוגל פלוס

17. פעילות ממוקדת בלינקדין

18. ערוץ וידאו ביוטיוב

19. רשתות ויזואליות: פינטרסט, אינסטגרם

שיווק באמצעות גוכן

20. מאמרים באתרי מאמרים

21. פוסטים ומאמרים בבלוג

22. פודקאסטים

23. ספרים אלקטרוניים

24. סרטי וידאו

25. אינפוגרפיקות

26. פוסט אורח בבלוגים

27. כתיבה על אחרים כדי להעצים שיתופי פעולה

28. הפצת התוכן ברשתות המדיה החברתית

29. יצירת תוכן ויראלי

מינז

30. כרטיס ביקור כגשר אל מתחום העסק

31. תבנית ממותגת לדואר אלקטרוני עם קישורים פעילים

32. מתן חסויות בכנסים ואירועים

33. הרצאות חשיפה בכנסים ואירועים

34. שיווק מוקיר

אירועים

35. סמינרים וירטואליים או פיסיים

36. סדנאות

37. וובינרים

38. תערוכות

הפניות

39. מלקוחות קיימים

40. מספקים

41. מקולגות

42. משותפים אסטרטגיים

43. [נטוורקינג](#)

דיוור ישי

44. מכתב אישי

45. גלויה

46. מזכרת מוחשית

שיגור סאפונויות

47. ריענון קשרים מהעבר

48. פיתוח מערכות יחסים

49. הזמנה לאירועים קרובים

50. שיחות מעקב עם מתעניינים