



צרו מערך שיווק אינטרנטי שמזרים לקוחות על בסיס קבוע
הגשימו את השליחות שלכם, הרגישו סיפוק
והגדילו את המוניטין וההכנסה בשיטתיות ועקביות

שלום לך,



אם הגעת לכאן, אני מניחה שיש לך עסק עצמאי וכבר ידוע לך שהאינטרנט הוא ה-מקום להזנקת העסק למקומות חדשים, אלא שאין לך מערך שיווק אפקטיבי שמזרים לך לקוחות באופן קבוע.

אם ההנחה הזו נכונה, אנחנו **נשמח לעזור לך ליצור מערכת שיווק באינטרנט שעושה בדיוק את זה**. ביסוס והצמחת קייסי קולג' לחברה בעלת מוניטין של מרכז הדרכה והובלה של בעלי עסקים עם תו תקן איכות גבוה וסיפורי הצלחה של בעלי עסקים, זה תיאור מדויק של מה שקרה לנו מראשית דרכנו ועד היום.

קייסי קולג' נולדה, נבנתה וצמחה במאות אחחים בשנה (2010-2015) בזכות שימוש נכון ומדויק בפלטפורמת האינטרנט כדי לייצר נוכחות, לזכות בהכרה וכדי לשווק ולמכור את השירותים שלנו. בהדרגה בנינו תשתית יציבה למערכת שיווק יעילה שמניבה לנו תוצאות חיוביות שהולכות וגדלות. עשינו את זה בצעדים קטנים

ובהשקעה מינימלית אך מדויקת של זמן ומשאבים. בצד עבודת שיווק מתוכננת, עקבית ושיטתית שילבנו חשיבה עסקית מתקדמת ומערכתית כדי להבטיח שהעסק שלנו אכן משיג את המטרות לשמו הוא קם.

ידע, ממש לא קשה למצוא כיום. האתגר הגדול הוא למצוא את הידע המדויק, הנכון והשימושי כך שהפעולות שיעשו בזכותו באמת ישרתו את המטרות שלך לאורך זמן ויעזרו לך להרוויח יותר.

תודות לניסיון העצום שנצבר בקייסי קולג' הן מהצמיחה וההתפתחות שלנו והן מליווי והדרכה של אלפי בעלי עסקים, אנחנו מובילים **בעלי עסקים בדרך המדויקת והקצרה ביותר אל בנייה וביסוס של מערכת שיווק שבאמת מזרימה לקוחות פוטנציאליים בזרם קבוע אל העסק** ומגדילה באופן משמעותי את ההכנסות בעסק.

שינוי בעסק מתחיל מבחירה ! אני מזמינה אותך לבחור עכשיו

להקדיש את הזמן והאנרגיה שלך ליצירת תשתית עסקית חכמה ויציבה

ולהקמת מערך שיווק יעיל באינטרנט !

אנחנו נעזור לך להצליח במשימה הזו במסגרת מסלול הסיסטם!

[יש לך אפשרות להתחיל ממש עכשיו – מכאן](#)

בתום המסלול הזה - שהיחוד שלו הוא השילוב המופלא של יתרונות הלימוד העצמי מרחוק עם חונכת אישית צמודה, שתלווה אותך בביצוע - יהיה ברשותך:

- ✓ מוצר מידע דיגיטלי ראשון שימגנט אליך לקוחות פוטנציאליים כך הם ימצאו אותך ולא יהיה לך צורך "לרדוף" אחרי לקוחות.
- ✓ רשימת תפוצה שיש בה פרטי לקוחות פוטנציאליים שנכונים לעסק שלך (לידים) כך שיהיה לך אל מי לפנות, לפתח קשרים ולהציע את השירות או המוצרים שלך.
- ✓ עמוד נחיתה למוצר מידע דיגיטלי ראשון שמושך לקוחות ועמוד לאספקת המוצר כאלה שכאשר הגולשים יגיעו לשם יותר ויותר מהם יבחרו מרצון להיות בקשר איתך.
- ✓ סדרת מיילים ראשונה לטיפול מערכת יחסים עם הלקוחות הפוטנציאליים החדשים אין הרבה בעלי עסקים שמתמשים במייל כדרך ליצור תקשורת שוטפת עם לקוחות פוטנציאליים שלהם ולכן הם גם לא מצליחים ליהנות מגידול בהכנסות בעקבות כל הפעולות השיווקיות שהם כן עושים.
- ✓ אסטרטגיות להגדלת המכירות בעסק
- ✓ כלים להתנהלות עסקית ושיווקית אפקטיביים , כולל מה נדרש ממך כדי ליצור את השינוי להצלחה. כל אלה נכסים שבנקודה הזו של הזמן לי ולך אין כלים לאמוד את התרומה שלהם בכסף . הניסיון מלמד שהם הבסיס החשוב ביותר לצמיחה מתמשכת בעסק.
- ✓ קמפיין ראשון לגיוס לידים
- ✓ התגלית המפתיעה שזה לא היה קשה או בלתי אפשרי! זה גם לא תבע ממך הוצאות ענק בלתי צפויות, או זמן רב כל כך, או כישורים מקצועיים יוצאי דופן...

איך זה עובד, מה לומדים ומיישמים בסיסטם ואיך נהנים מעזרה בביצוע, מיד בהמשך..



מסלול לימוד גמיש - יש לך אפשרות לבחור !

אחד הבוגרים כתב לנו:

"אני לא מצליח לרביץ איך אפילו לקחת את

במסלול הפך בלי פליווי פאלי" (יהודה זרעאלי)

ללמוד וליישם לבד - מתאים בעיקר לבעלי עסקים שאוהבים ויודעים ללמוד לבד, בעצמם, ויודעים בוודאות גם

ליישם את הלימוד הלכה למעשה - או

ללמוד לבד ולהתקדם עם ליווי אישי - חונכת אישית תלווה, תתמוך ותיתן לך משוב אישי על התוצרים

השונים במהלך המסלול. הליווי מאפשר לך להיות בתוך מסגרת שתומכת בך לעמוד בהתחייבויות שלך לעצמך הליווי מתבצע באמצעות פגישות אישיות, אחת לשבוע.

איך זה עובד ?

- ✓ מידי שבוע נפגשים עם המלווה האישית לקבלת משוב דרך סקייפ או טלפון כך שיש תמיכה צמודה בביצוע לכל משך התהליך.
- ✓ אפשר לבחור ללמוד את המסלול לבד ללא ליווי אישי בתשלום מופחת משמעותית. פרטים בסוף .
- ✓ משך המסלול: 16 שבועות

- ✓ מידי כמה ימים (בהתאם לתכנית לימוד מסודרת) יגיע אליך שיעור מוקלט לצפייה במתחם המסלול.
- ✓ כל ההדרכות מגיעות בוידאו, באודיו ובטקסט עם הנחיות ליישום כך שיש לך אפשרות ללמוד בכל מקום ובכל זמן (כל עוד יש לך חיבור אינטרנט או מדפסת).
- ✓ את המשימות שהן בעצם יצירת בפועל של מערך השיווק שלך, שולחים למלווה האישית לקבלת משוב ועזרה.

למי מתאים המסלול?

- ✓ המסלול מתאים לבעלי עסקים שאינם מתחילים את דרכם ולכאלה ש"שיווק באינטרנט" לא חדש להם, אך אין להם מערך שיווק יעיל באינטרנט שמזרים לקוחות באופן רצוף ועקבי - ומבינים שזו הדרך הנכונה גם לעסק שלהם.

- ✓ המסלול מתאים לבעלי עסקים בראשית דרכם בשיווק באינטרנט. נועד לאפשר לך ליצור את התשתיות העסקיות והשיווקיות ההכרחיות להקמת מערך שיווק אפקטיבי באינטרנט מבלי שיידרש ממך להקים אתר אינטרנט בשלב הראשון.

מה לומדים ומתרגלים בסיסטם ?

כמו כל דבר טוב, המסלול מורכב מ-3 חלקים שבכל אחד כמה שיעורים. כל חלק מתמקד בשלב מהותי בתהליך בניית מערכת השיווק באינטרנט. המסלול בנוי משלבים מדויקים שבונים, אחד אחרי השני, מערך שיווקי באינטרנט.

ארגנו בשבילך את סדר הפעולות הנכון כך שכל פעולה שלך, תהיה הפעולה המדויקת ביותר לטובת הפעולות של השלב הבא.

בסיסטם נעזור לך לפתח מוצר מידע דיגטלי חינוכי למשיכת לקוחות חדשים ונוביל אותך להקמת רשימת תפוצה ופיתוח קשר עם קהל הלקוחות הפוטנציאליים שלך.

הנה הפירוט..

רק מהאינטרנט יש לי הכנסה חודשית של יותר מ-20,000 ש"ח...
אני לא רודף אחרי לקוחות חדשים אלא רק נענה !

קרן היקרה,



במילים אלו אני רוצה להודות לך על הדרכתך ותמיכתך בהקמת מערכת השיווק שלי באינטרנט. בזכות כל מה שלמדתי ממך, הפקתי את התוצאות הבאות:

- תוך כשנה הפך האינטרנט כמקור מרכזי ל-70% מהלידים ללקוחות חדשים בעסק שלי.
- זה אומר הכנסה חודשית של יותר מ-20,000 ש"ח מלידים אלו בלבד, פי 3 ממה שהיה בעבר.
- רשימת המנויים שלי צמחה תוך שנה מ-450 ל-1,600, ועברתי מדיוור חודשי לדיוור שבועי על בסיס קבוע. כיום חלק גדל והולך מלקוחותיי מגיע מרשימה זו.
- סייעת לי בכתיבה השיווקית של האתר החדש שלי. כיום יש לי אתר אינטרנט המדורג אורגנית בגוגל במקומות 1-2 בקטגוריות מבוקשות כמו "אימון עסקי" ו"מאמן עסקי".
- אני לא "רודף" אחרי לקוחות חדשים אלא אך ורק נענה ללידים שזורמים אלי.
- ההשקעה שלי בלמידה שיווקית הסתכמה בפחות מ-10,000 ש"ח בשנה והניבה לי תשואה של אלפי אחוזים.
- תוך כשנה העליתי את התעריפים שאני גובה פי 2.
- בזכות כל זאת, גם התגבש והתחזק המותג שלי, מה שניב לי עוד דיבידנדים רבים בהמשך הדרך.
- על כל זאת ועוד, המון תודה והמלצה חמה ממני עליך לכל מי שרוצה ללמוד שיווק נכון ואפקטיבי באינטרנט. שלך בהוקרה,

חגי שלו, מומחה לשינויים עסקיים

<http://www.hagaishalev.com>

חלק ראשון 1 - גיבוש התשתיות העסקיות והשיווקיות

המסלול נפתח עם יצירת התשתיות העסקיות האסטרטגיות של העסק.

האסטרטגיות האלה הם כמו יסודות של בניין.

רק אחרי שיוצקים יסודות אפשר להרים קומה ראשונה ועוד אחת ועוד אחת. כדי

להצליח בשיווק באינטרנט צריך להבין

בין הנושאים הנלמדים ומיושמים בחלק הזה:

✓ איזה סל מוצרים יגרום ליותר לקוחות לקנות ממך ולך להרוויח יותר?

- איך צריך להיראות סל המוצרים שלך בעסק?
- מה האפשרויות החדשות שיש לך לייצר הכנסות נוספות בעסק?
- מה צריך העסק שלך בשביל הצמיחה שאת רוצה לעצמך?

כאשר יש לך סל מוצרים שבנוי נכון (ויש הגדרות מסודרות למה הופך אותו "נכון") יש לך אפשרות לבנות תכנית שיווק מדויקת שתשפיע באופן מובהק על כמות הכסף שתיכנס בעסק.

✓ מי הלקוחה האידיאלית שלך?

- איך נכנסים לראש שלה ויודעים בדיוק מה היא חושבת כדי שאפשר יהיה לשווק לה והיא תרצה?
- איך נעזרים בה כדי להצליח לשווק לה ולגרום לה להגיד 'כן'?
- מי הקהל ששווה לך לפנות אליו? האם זה בהכרח הקהל שהיום שומע ממך?

ששיווק זה 'שיחה' שיש לה מטרות ברורות. בלי לדעת עם מי אתה מדבר, על מה אתה מדבר ומה אתה עומד להשיג בשיחה, אין טעם להשקיע בפלטפורמות ומערכות. הם לא ישיגו את התוצאה העסקית שלך.

ביחידה הזו תזהי את הקהל שהכי מתאים לעסק, מה בדיוק להציע לו ובעצם איך ליצור יותר הכנסות במינימום מאמץ - הכול בעזרת דוגמאות מפורטות.

✓ איך יוצרים 4 תכניות שהן קריטיות לצמיחת העסק

- תכנית מינוף עסקי
- תכנית מכירות חרם מזומנים עתידי
- תכנון שיווק לתכנית המכירות
- תכנית עבודה להשגת המטרות

✓ מהי ההבטחה העסקית האוטנטית שלך שמייחדת אותך משאר אנשי המקצוע שפועלים בשוק שלך ומעוררת את הלקוחות האידיאליים שלך לשאול: "איך אתה עושה את זה?" – השאלה הזו מובילה למכירה טבעית ואוטנטית.

- מקבלים טכניקה ברורה ליישום ב-4 שלבים שתעזור גם בהגדרת ההבטחה של העסק ואחר כך גם בהגדרת ההבטחה של כל אחד ואחד ממוצרי או שירותי העסק.

חלק שני – יוצרים מוצר מידע דיגיטלי למשיכת לקוחות אידיאליים ומתחילים להקים את המנגנון לפיתוח רשימת תפוצה

עכשיו מתחילים להקים את מנגנון השיווק באינטרנט באמצעות מוצר מידע דיגיטלי, **המגנט**. ברגע שיהיה לך ברור איך בונים מנגנון כזה שמתאים לעסק שלך (ויהיה לך

בין הנושאים הנלמדים ומיושמים בחלק הזה:

✓ איך יוצרים מוצר דיגיטלי בסיסי למשיכת לקוחות פוטנציאליים

✓ אנחנו קוראים לו 'מגנט' – בסיסם יוצרים מגנט שידוע למשך רק לקוחות פוטנציאליים איכותיים לעסק. לבחירה הזו יש לי ממש נוסחה שמוכיחה את עצמה.

✓ **יוצרים ומעלים לאוויר מוצר מידע דיגיטלי ראשון** (חינמי) עם עזרה.

✓ **מהם רכיבי המנגנון השלם שמושך לקוחות ואיך יוצרים אותו**. יהיה לך תהליך אוטומטי סגור להקמת רשימת דיוור.

✓ **תקבל תרשים מסודר של כל הרכיבים שמרכיבים את המנגנון** זה ישמש עבורך כצ'ק ליסט כך שיהיה לך ברור מהן הפעולות הדרושות להשלמת בניית מנגנון השיווק האוטומטי שלך.

✓ **איך כותבים עמוד מכירה שמוכר**. כדי שיותר ויותר גולשים אנונימיים יבחרו להשאיר את הפרטים שלהם כדי לקבל את המגנט שלך עליך להכיר את עקרונות הכתיבה השיווקית ולתרגל איך לכתוב עמוד מכירה בפועל.

אחד שכזה – עובד), יהיה לך קל ליצר עוד ועוד מגנטים כך שהעצמה של המערכת השיווקית שלך תכפיל ותשלש את עצמה – במינימום הוצאות.

✓ יהיה לך **תבנית לעמוד מכירה שמוכר** למוצרים או לשירותים שלך ויהיה לך **תבנית לעמוד נחיתה למגנט שלך**.

✓ מכיוון שיהיה לך מבנה מדויק שמייצר מכירות באינטרנט, מה שישאר לך לעשות זה להטמיע פנימה את התוכן שהכנתם ביחידה השנייה ולהעלות את עמוד המכירה לאינטרנט.

✓ יהיה לך **עמוד נחיתה מקצועי ראשון באוויר** אפילו אם אין לך אתר – אנחנו נראה לך איך מצליחים לשווק גם בלי אתר.

✓ ממתין לך צ'ק ליסט מסודר שבו מפורטים 12 "רוצחים שקטים" של עמודי מכירה. בעזרתו של הצ'ק ליסט תוכל לעבור על עמוד המכירה, לוודא שהוא נקי ממילים או משפטים שמונעים קניה – ולתקן.

✓ **נוסחה לכתיבת עמוד מכירה ב- 60 דקות בלבד** ! כן, זה נחשב מעט מאוד זמן. עמודי המכירה שהכניסו לנו עשרות אלפי שקלים נכתבו בלא פחות מ-6 שעות!

חלק שלישי- שיווק באימייל, הגדלת רשימת התפוצה

מגנט, עמוד נחיתה ורשימת תפוצה במערכת דיוור אוטומטית לא מבטיחים צמיחה עסקית. להבטיח שהלקוחות הפוטנציאליים שמגיעים לרשימת התפוצה, לא באים רק לקבל תוכן חינוכי אלא מוכנים ומחכים להזדמנות לבחון ולקנות את המוצר או השירות שלך.

החלק השלישי במסלול יעזור לך להתגבר על הטעויות הנפוצות שהורגות את רשימת התפוצה. **אם חשבת שעבר זמנו של השיווק בדואר אלקטרוני- שווה לך לחשב מסלול מחדש... זה הערוץ שאחראי על הגידול הכי משמעותי של המכירות בכל עסק!**

כשיוצאים איך להשתמש נכון בערוץ הזה, מה כותבים למי ומתי, ואילו פעולות יש לעשות לפני ששולחים אפילו את מייל המכירה הראשון – זוכים לקטוף פירות מאוד מאוד עסיסיים.

שיווק בדואר אלקטרוני הוא תחום מאוד רחב ויש לו יישומים מתקדמים מאוד. במסגרת מסלול הסיסטם מתרגלים את השלבים הראשונים שרוב בעלי העסקים לא עושים ולכן גם מפסידים מכירות!

זהו החלק המקיף והגדול ביותר במסגרת המסלול. הוא מורכב ממספר יחידות לימוד ומטרתו להקנות לך מקסימום ידע, כלים והכוונה ליישום נכון, אפקטיבי ומקסימלי של כלי הדואר האלקטרוני.

בין הנושאים הנלמדים ומיושמים בחלק הזה:

"קרן היא מומחית ברמה בינלאומית לשיווק באימייל בכלל

ולתהליכי שיווק ומכירה אוטומטיים בפרט"

דר' רוני הורוביץ, מנכ"ל חברת רב מסר

✓ **איך בונים אמון וסמכות מקצועית באופן אוטומטי עם כל לקוח פוטנציאלי.**

✓ **כיצד הופכים אוסף של גולשים לקהילה אקטיבית ופעילה**, כזו שמגיבה ועוזרת לכם בקידום העסק.

✓ **איך משפרים את שיעור ההמרה של המיילים.**

לדוגמה: איך מגדילים את כמות הלקוחות שלוחצים על הקישורים שאתם מצרפים למייל

✓ **איך כותבים נכון מיילים מסוגים שונים**: ישנם מיילים שקשורים לחלק של תהליך השיווק וישנם מיילים שקשורים בחלק של המכירה. יש הבדל בין סוגי המיילים וחשוב להבין איך כותבים נכון את הסוגים השונים של המיילים.

✓ **מה כותבים בשורת הנושא של המייל** כדי שהנמענים יפתחו, יקראו ולא יתעלמו (אאוצ', זה החלק שהכי כואב)

✓ **איך מחברים בין דואר אלקטרוני למדיה החברתית וממנפים את שני הערוצים...**

✓ **מה היא התדירות הנכונה והמומלצת** למשלוח דואר אלקטרוני בכלל וניחלטר בפרט?

✓ **איך מעלים את אחוזי הפתיחה ואת אחוזי ההקלקה?**

✓ **איך עוזרים לשיווק בדואר אלקטרוני להגדיל את המכירות**

✓ **טיפים מעשיים לכתיבת שורת נושא**

✓ **מה הן הטעויות שמקטינות את עוצמתו של המייל**

עוד בחלק השלישי: כל הדרכים להביא תנועה של לקוחות פוטנציאליים לדף הנחיתה / לאתר / למתחם הדיגיטלי שלך

מזל טוב ! המנגנון המרכזי של מערכת השיווק שלך בנוי.

זה עדיין לא מבטיח לך שמערכת השיווק שלך אפקטיבית.

אפקטיביות השיווק באינטרנט הולכת וגדלה כשקורים שני דברים:

1. מגיעה תנועה של גולשים ולקוחות פוטנציאליים למקום שבו אתם נמצאים.
2. התנועה הזו עושה את מה שאתם מבקשים ממנה לעשות.

מכאן ואילך, יש לך 2 מטרות להשיג בשוטף. אלה 2 פעולות מתמשכות שיוצאות
שמלוות אותך במשך כל חיי העסק והשיווק שלך באינטרנט:

1. להביא כמה שיותר תנועה בכמה שפחות זמן, למגנטים שלך.
2. להגדיל את רשימת התפוצה שלך כמה שיותר בכמה שפחות זמן (וכסף).

לשם כך עליך להפיץ את המגנט שלך ולהזרים תנועה שוטפת. כדי להצליח לעשות
את זה, ביחידה הזו מחכים לך :

Geula Hoffman • עיצוב ובניית אתרים שיווקיים ב-בעלת



קרן יקרה!
אם לומר את האמת,
את רוב הידע שלמדתי אצלך (או לפחות הרבה חצאי דברים), כבר ידעתי ..
למדתי את זה במספר סדנאות (גם באלה שאומרים שנצא עם תוכנית מסודרת בסוף
הסדנא), וויבירם והמון איבוקים ומאמרים ..
אבל זה ממש לא היה זה, משהו שם לא גרם לי להתחבר עד הסוף לעצמי, ליכולות
וליתרונות שלי -
ואצלך זה היה אחרת!
את עוברת על כל החומר בצורה כ"כ ברורה ושיטתית, עם דוגמאות והסברים כ"כ בהירים
+ נתינת משימות מכוונות ליישום מיידי -
כך שפתאום הכל מצטרף לפסיפס אחד גדול, שיוצר שיטה ברורה שמכוונית את הדרך ..
וזה מה שעושה את ההבדל. וההבדל הוא גדול.
אנחנו אמנם לא מכירות הרבה זמן, אך כבר עכשיו אני רואה שיפור בניהול ובתפקוד שלי,
וצמיחה ברווחים!
אני כבר במתח לראות מה יהיה בעסק שלי בסוף השנה! =)

אז בהזדמנות זו, תודה רבה... =)

הגב • 4 • אהבתי • Unfollow Post • יום 5 פברואר בשעה 13:57

✓ **מפה מפורטת של כל ערוצי התנועה האפשריים של לקוחות פוטנציאליים באינטרנט ומחוץ לאינטרנט.**

✓ **הדרכה מפורטת על מקורות תנועה בחינם והנחיה מסודרת איך לבנות את תכנית ההפצה שלך.**

✓ **הדרכה מפורטת על נתיבי תנועה בתשלום שעומדים לרשותך ומתי נכון להשתמש בהם, הן באונליין והו באופליין.**

✓ **ישנם ערוצים להבאת תנועה שמקצרים משמעותית את משך הזמן לבניית רשימת תפוצה גדולה. גם הם יתגלו לך כאן.**

איך זה עובד?

2 מסלולי הלימוד לבחירה לפי מה שנוח לך:

1. **מסלול המורה האישי [מתאים לאוטו-דידקטיים]:** לימוד עצמי דרך האינטרנט. ההדרכות יפתחו לך בתדירות משתנה בהתאם להיקף המשימות. אפשר לבקש מאתנו את סדר ותדירות פתיחת ההדרכות לכל המסלול אחרי ההרשמה ולהיערך בהתאם. הקצב מותאם להשתלב בפעילות העסקית השוטפת.

פורמט התוכן הלימודי

כל היחידות בקורס בנויות מהדרכת וידאו, אודיו ותמלול מלא עם דפי הנחיות ליישום. משימות בדפי העבודה בונות הלכה למעשה את מערך השיווק שלך.

המסלול מותאם לאוכלוסיות עם מוגבלויות שונות. ליתר ביטחון – אפשר לבדוק אתנו.

עם הרשמתך לקורס ישלח אליך מייל עם שם משתמש וסיסמה לאזור בלעדי למשתתפי המסלול באתר של קייסי קולג'. שם הכנו לך קבלת פנים אישית. לזכותך, **גישה בלתי מוגבלת למשך שנה שלמה לחומרי המסלול** כולל אפשרות להוריד למחשב שלך את כל החומרים שמגיעים בטקסט. (PDF)

משך המסלול: 16 שבועות

2. **מסלול המורה האישי עם ליווי צמוד:** לימוד עצמי דרך האינטרנט עם תמיכה בביצוע של חונכת, שהיא מאמנת בהכשרתה ובנוסף עברה בעצמה את כל המסלול כולל יישום מלא של כל משימותיו. פירוט על הליווי האישי בהמשך.

"..בהתחלה הייתה לי התנגדות גדולה להתעסק בשיווק. הכרתי את עצמי לשבת ולהקשיב להקלטות, ועם השבועות והשעורים גיליתי תחום חדש.

מצאתי את עצמי מקשיבה בעניין, מיישמת את התרגילים, פחות מאוימת מ-לשוק, ומגלה שאפשר ואף רצוי להיות יצירתית ומקורית.

אני כבר לא זוכרת איך שמעתי על קייסי קולג'. אני כן שמחה על שהגעתי לקרן.

קרן מורה מקצוענית, יש לה ידע עצום בשיווק ונדיבות לחלוק את הידע הזה.

לאורך כל הקורס הרגשתי את האכפתיות שלה כלפי כל אחד שלמד, שיצליח. ההכוונה שלה מדויקת והיא תורמת הרבה מהניסיון והכישרון שלה.

והתוצאות בהתאם.

לאחרונה ישבתי לנסח מטרות חדשות כי את אלו שלפני שנה, השגתי!

הדס עין דור
ייעוץ והכוונה להורים

כדי להרגיש ביטחון שהעבודה שלך נכונה ומדויקת, יש לך אפשרות לקבל ליווי אישי תמיכה מקצועית של אשת צוות ההדרכה, בביצוע.

התמיכה כוללת:

- ✓ משוב על המשימות והעבודות השונות
- ✓ מענה על שאלות ואי הבנות
- ✓ סיעור מוחות
- ✓ שחרור חסמים בהתקדמות ובעשייה
- ✓ עזרה בהשלכת הנושאים הנלמדים על העסק
- ✓ מציאת תשובות במקרה שקשה לבד

בשורה תחתונה: החונכת נמצאת שם בשבילך, למען ההצלחה שלך וכדי לוודא שהפעולות שלך אכן בונות מערכת שיווקית אפקטיבית.

**אנחנו יודעים לספק לך מעטפת תמיכה כוללת
וללוות אותך ביצירת מערך שיווק אפקטיבי באינטרנט.
מה שנשאר לך זה לבוא עם ראש פתוח,
לתת 100% מעצמך ולעשות את העבודה.**

יב לימוד ופלאמץ נכונם אל בחומרים אפי פליטה אותה אני מאמדת מאסר אק אפיץ אפצאמה אותה אמה רוצה. אין ניסים יל צבודה! - קין

בנוסף... עם ההצטרפות יוענק לך סל בנוסים

הבנוסים הבאים יחזקו את עוצמת ההשפעה של הקורס על איכות ותוצאות פעילות השיווק שלך:

מכיוון שתפקיד הבנוסים להעצים את הלמידה והיישום, הבנוסים משולבים ביחידות הרלוונטיות ויפתחו בהתאם לכל יחידה.

1. המדריך חדש: סודות התמחור הרווחי (ע"פ) הפסיכולוגיה של המחירים
במסגרת המדריך החדשני, תלמדו גם איך לתמחר שירותים ומוצרים וגם איך להשתלב בתהליך הפסיכולוגי שמתרחש בראש של הלקוח שלכם. בין היתר תגלו:

- ✓ איך להימנע מטעויות שיפגעו לכם בהכנסות
- ✓ איזה קובעים מחיר לקורס, תכנית, מוצר
- ✓ בכמה הם יסכימו לקנות ממך..
- ✓ איך נכון להציג את המחירים
- ✓ זה על קצה המזלג

3. הדרכה: איך להימנע מהטעות השכיחה ביותר בשיווק

יש שפה מאוד פשוטה אבל הכרחית שעזרת להניע אנשים לפעולה.
הטעות השכיחה ביותר בשיווק היא שבעלי עסקים פשוט לא מכירים, לא משתמשים ולא מלטשים את היכולת לדבר בשפה הזו.
הדרכה הזו תלמד אותך את השפה, תיתן לך כלים לתרגול ותעזור לך להימנע מהטעות שפוגעת בכל תהליך שיווק ומכירה.

באופן הזה אנחנו מבטיחים שלא ייווצר עומס מידע וקושי להתמודד אתו.
חשוב לנו לעזור לך להקטין למינימום תסכולים ואכזבות.

2. מאיפה להתחיל כשלא יודעים מאיפה להתחיל

ההדרכה הזו תכניס אותך אל התרבות והאווירה של שיווק באינטרנט ותנחה אותך מה הן הפעולות הראשונות והחשובות ביותר שיש לעשות בשיווק באינטרנט ואת השלבים והפעולות לבניית אמון. אמון הוא הדבר הראשון שצריך לייצר כדי שתהיה לך יכולת ההשפעה המשמעותית על ההחלטה לקנות ממך.

4. 60 יום בחינם במערכת דיור ודפי נחיתה מתקדמת רב מסר.

אנחנו חוסכים לך את דמי הלימוד על המערכת ומאפשרים לך להקים מנגנון שיווקי ראשוני בלי להזדקק לאתר אינטרנט. בכל משך תהליך הלימוד ובניית המערכת לא תידרש להוציא שקל על השימוש ברב מסר כולל להקים דפי נחיתה ללא תשלום נוסף.
המערכת ידידותית וקלה לשימוש ולכן אנחנו ממליצים להתחיל איתה.



אדוות האהבה - חנינה צרפתי • Following • Top Commenter • Works at

כאחת שמשתתפת בחממות אני ממליצה הירשם ומהר אם עדיין אפשר, עם יד על הלב קרן היא אלופה, מגיעים מהר לתוצאות איתה והיא תמיד פה בשבילך, אם את/ה שכבר מגובשת בעסק, אז ההכנסה מכפילה עצמה מהר ואם העסק מתגבש עכשיו, אז זה ייקח אולי קצת יותר זמן אבל קרן היא לגמרי האישה המובילה בביטחון את העסק להצלחה.

Like • Reply • Moderate • Follow Post • November 4, 2012 at 6:18pm

גובה ההשקעה שלך

לפני שאציג בפניך את הסכום, אנחנו מציעים לך לענות על השאלות הבאות בבואך לשקול ולבחור אם להצטרף למסלול הסיסטם:

1. בתוך כמה זמן אני אחזיר את ההשקעה הזו? 2. מה צריך לקרות כדי שההשקעה הזו תחזור? לרוב מדובר ב-2-3 מכירות שמכסות את ההשקעה החדשית ומשאירות אותך עם הידע שהוא נכס שיניב לך עוד ועוד תשואה לאורך כל מחזור חיי העסק שלך.

3. איך יראה העסק שלך אם לא תהיה לכם מערכת שיווק כזו בעוד שנה?

איך יראה העסק שלך עם מערכת שיווק כזו בעוד שנה מהיום?

קרוב לוודאי שאם מערכת השיווק הקיימת תמשיך להתקיים ללא שינוי, התוצאות תהיינה דומות, ללא שינוי.

לעומת זאת, עם מערכת שיווק והתכווננות מעשית לשינוי – גם התוצאות ישתנו.

עובדה: הקמת מנגנון שיווק אפקטיבי (נכון) באינטרנט הוא הבסיס לשיווק שמייצר הכנסות ולא ניתן לאמוד את הערך העתידי שלו בעבורך, בנקודת הזמן הזו. יש לו ערך אינסופי בשבילך.

והנה גובה ההשקעה שלך ל-16 שבועות! (המחירים כוללים מע"מ)

מסלול המורה האישי עם ליווי אישי צמוד בביצוע

6 * 745 או 4,075 בתשלום אחד

[להצטרפות יש ללחוץ כאן.](#)

לאחר הלחיצה יפתח לך טופס הרשמה עם סליקה באתר מאובטח.

ב-3 צעדים קטנים שמסתכמים ב-3 דקות יש לך אפשרות להתחיל מיד.

"התכנים עשירים ומפורטים. הרגשתי שיש כאן גורם (את) שעושה כל שביכולתו על מנת להפוך כל אבן ולסרוק כל פינה בשפע הידע הקיים ולהוביל בבטחה את הלקוח (אני) לכניסה למסלול השיווק באינטרנט.

נגישות לתוכן, החומרים נוחים ביותר וידידותיים למשתמש!!! התוכן נכתב ונערך באופן ששווה לכל נפש..

עלות הקורס ביחס למוצר: הוגנת ביותר

עניין "תיווך התכנים" ע"י מלווה אישית הוא נהדר עד שאני מתכוון לאמץ אותו בעסק שלי..

ואיטה! נהניתי מאוד הן מהגישה המקצועית שלה והן מהאישיות הנעימה שלה. היא כיוונה אותי וסייעה לי להפנים את התכנים טוב יותר, מישהו אותי בתרגילים השונים ובהתייעצויות שונות אחרות, והשלימה לי את תהליך הלמידה באופן שעלה על ציפיותיי.

זאת בהחלט הייתה החלטה נכונה מבחינתי לרכוש הן את הקורס והן את הליווי האישי!! "

עופר זאבי

(תחום העסק לא מותר עדיין לפרסום)

מסלול המורה האישי ללימוד עצמי

6 * 394 או 2,130 בתשלום אחד

מתחילים בלחיצה כאן



! חומר למחשבה שיעזור לך להגיע להחלטה הנכונה - בשבילך

כמה שווה לך לקוח חדש? כמה כסף מכניס לך לקוח לעסק?
ברוב העסקים שאני פוגשת, לקוח חדש שווה מאות שקלים,
לעיתים אלפי שקלים ולעיתים אפילו יותר מזה.

המטרה שלי היא שמסלול הסיסטם יעזור לך לצרף עשרות של לקוחות, באופן קבוע,
שוב ושוב ושוב – הרבה יותר מלקוח או שניים חדשים כל חודש. למעשה, מדובר
בהשקעה שלך במכונה שתזרים לך חמצן לעסק במשך שנים רבות קדימה, עם תהליכי
שיווק אמיתיים - מה שאין ל-99% מהעסקים שאני פוגשת. מספיקים כמה לקוחות
בודדים על מנת להחזיר את ההשקעה.

ואם התחרטת...או שלא מתאים פתאום?

היינו שמחים לבוא לקראתך במקרה של חרטה אך לצערנו בתחום הקורסים
הדיגיטליים לא ניתן "להחזיר" סחורה ולא ניתן לקבל החזר כספי מפני שאין
באפשרותנו שום דרך להבטיח שלא הורדו תכנים ונעשה שימוש בחומרים.
למרות זאת,

חשוב לנו לאפשר גם לך להתקדם,

לא צעד אחד אלא 100 צעדים קדימה.

לכן החלטנו לקחת 100% סיכון עלינו

ולתת לך 100% אחריות למשך 20 ימים !

"..התהליך הזה שכל כך נרתעתי ממנו של השיווק באינטרנט הופך להיות יותר
ויותר אפשרי עבורי. מה שהיה כמו להביא אבן מעבר להרי החושך הפך להיות
תהליך של צמיחה אישית ומקצועית.

לקח לי זמן להגיע אליכן. הוצאתי כסף, זמן ואנרגיה על כל מיני יועצים וכמעט
התייאשתי.

כולם היו אנשים טובים וחיוביים אבל רק כשהגעתי לתכנית "הסיסטם" הבנתי מה
באמת אני צריכה.

כנאמר - כשמוצאים- יודעים שזה זה. אז זה זה. לגמרי זה.

הדרך עדיין ארוכה ואני מרגישה סוף סוף שאני לא לבד בדרך הזו.

אז ככה בא לי מהלב להגיד תודה כבר עכשיו-

לך קרן שעומדת מאחורי כל הפעילות המדויקת והמופלאת הזו.

השילוב הזה של הראש, המקצועיות והדיוק, עם הלב הענק- הרגישות,

החום והאפשרות- מבחינתי זה להגיע הביתה.

אני כאן בשביל להישאר ואמשיך איתכן את הדרך ולעבור את מה שנדרש לעבור

כדי להרגיש את הגשמת היעד שלי ביחד ע"פ הרווחה הכלכלית.

ולראשונה אני רואה שזה באמת יכול לקרות."

אנה נווה-לדרמן

אימון מבוסס מיינדפולנס לחופש ממתח ומצבי רוח



אלונה אלמן

טוב, מה יצא לי מהסדנה??

קיבלתי מרחב להתנסות להעז ולעשות מה שהרבה זמן ידעתי שאני יכולה ולא ידעתי איך אני אורחת את עצמי..

סביבה של אנשים שכולם בעשייה, כולם מדברים באותה שפה וזה מאוד מניע לפעולה.

קורסים שמתחררים כמו הריטלין, בשחרור איטי, כך שאיכשהו הצלחתי עם ההפרעת קשב שלי לעקוב ולהקשיב לרוב התכנים.

למדתי לראשונה לכתוב דף מכירה והבנתי את השפה של לדבר תועלתית ולא מוצרית.

למדתי לשים גבולות לזמן שלי ולהדוף שואבי אנרגיות וגנבי זמן (סבבו אותי המונים כאלה) וקרן מודל נפלא ללדת ערך רב ולשים גבולות ברורים.

עברתי תהליך, ממצב של שום דבר למצב ששתי סדנאות פיסיות היו והתגובות היו נהדרות מהמשתתפים.

עכשיו זמן להרגע.. לקחת אויר, לחשוב איך לשפר את זה, לדייק את זה, לקחת את זה קדימה ולהעלות את זה רמה..

כשכל התהליך ברור וידוע, בפעם השנייה קל יותר לחזור עליו, בצורה משודרגת.

קרן - תודה רבה על תוכנית הסיסטם, ללא ספק תוכנית מעולה ואת אשת מקצוע מדהימה.

עמוס - שהיה החונך שלי - אין ספק שהשידוך היה מדויק! למדתי ממך המון ותודה שידעת להיות בדיוק במקום ובזמן מכוון לצרכים שלי.

המון בהצלחה לקבוצה המדהימה.. מאחלת לכולם לחוות פריצת דרך ולחיות חיי שפע כלכלי וסיפוק בעבודתכם.

אין ספק שדרך עוד לפנינו.. יש עוד המון מה ללמוד וכמובן ליישם! ולשפר את עצמינו כדרך חיים.

תודה רבה לכולכם!

Like · Comment · Unfollow Post · Sunday at 13:40

Miri Blank, מיכל קנדל, Sivan Senior and 4 others like this. Seen by 21

עם הרשמתך אנחנו פותחים בפניך את הדלת ל-20 ימים במהלכם:

- ✓ תתחיל מיד עם יצירת המגנט
- ✓ תיפגש פעמיים עם החונכת שלך ותקבל משוב על העבודות שעשית
- ✓ יפתחו לך התכנים לתקופה הזו ותהיה לך גישה חופשית אליהם

אם במהלך 20 הימים האלה תגלה שמהו לא נכון / מתאים / מסתדר / עובד לך - כל מה שתצטרך לעשות זה לכתוב אלינו מייל בתחום 20 הימים ממועד ההרשמה ואנחנו נחזיר לך את סכום השקעתך במלואו כפי ששילמת.

מתחילים בלחיצה כאן

יש לך שאלה?

ריכזנו בשבילך כמה שאלות ותשובות די שכיחות שאני יכולה לענות לך כמעט באופן אישי כבר עכשיו :)

עדיין אין לי אתר אינטרנט האם המסלול הזה מתאים לי?

למען האמת, הייתי שמחה אם כל בעל עסק שעדיין אין לו אתר אינטרנט, היה עובר קודם את המסלול הזה כי המשמעות היא, שכשתגיעו לשלב אתר האינטרנט תדעו בדיוק מה צריך להיות בו, איך התוכן צריך להיות כתוב בו ואיזה מסר שיווקי יעשה לכם

את העבודה הטובה ביותר. בואו נאמר, שבמקרה הזה הייתי ממליצה לך בכלל לא להתחיל עם אתר אינטרנט אלא קודם כל עם פיתוח מערכת שיווק אפקטיבית באינטרנט.

יש לי פייסבוק, יוטיוב ואתר אינטרנט, מה ייתן לי המסלול הזה?

בראש ובראשונה המסלול הזה יגרום לכל פעולות השיווק שלך להתחבר לתהליכים שלמים, סגורים, שפועלים בסינרגיה ומשפרים לך את התוצאות השיווקיות. התוצאה היא: מערכת שיווק באינטרנט שיוצרת למשך לקוחות ולהפוך אותם ללקוחות משלמים. אבל לא רק, במהלך המסלול נלמד אותך לדייק את כל פעולות השיווק שלך ואת המסרים שלך כך שהפעולות יניבו פירות.

אני עסק ותיק ונמצא כבר הרבה זמן באינטרנט אבל אין לי פניות מהאתר וממה שאני עושה באינטרנט, המסלול ישנה לי את התוצאות?

המסלול לא ישנה לך את התוצאות, את ואתה תשנו לעצמכם את התוצאות בעקבות הידע וההתנסות שתקבלו במסלול הלימוד. אם התוצאות כעת לא משביעות את הרצון שלכם, כנראה משהו בהם לא מדויק או לא נכון. במסלול תהיה לכם ההזדמנות ללמוד וליישם את הפעולות הנכונות, את הסדר הנכון שלהן, את החיבור שלהן לתהליכים שמובילים לסגירת עסקאות וכמובן הזדמנות להיכנס למצב של פיתוח וצמיחה עסקית.

המסלול מוצא חן בעיני. אפשר הנחה נוספת?

אני אשתף אותך בתהליך קבלת ההחלטות שאני עשיתי כשקיבלתי החלטה להשקיע כמה עשרות אלפי שקלים בתכנית ליווי שנתית. יתכן וזה יעזור לך לקבל החלטה בעבור עצמך:

יש לך הזדמנות פה להשקיע חלקיק של החלקיק של מה שתקבל מהמערכת הזו בעתיד. אם אני שמה את עצמי בנעליים שלך לרגע, זו ההשקעה הכי טובה לעכשיו.

הדבר הראשון ששאלתי את עצמי זה: מה אני יכולה להרוויח מהתכנית הזו? מה יהיה לי ביד אחרי שהיא תסתיים? כאשר התשובות סיפקו אותי כי הם פגשו בדיוק את מה שרציתי, המשכתי לשלב הבא, ושאלתי את עצמי: האם הסיכוי שאחזיר את ההשקעה בתום התקופה גדול על הסיכון שכרוך בהשקעה. כשהתשובה לזה הייתה: כן. השקעתי! והשקעתי בענק!

השקעה גבוהה משמעה מחויבות גבוהה. מחויבות גבוהה מניעה לפעולות גבוהות ואלה מצידן מובילות לתוצאות גבוהות. אם תוצאות גבוהות זה מה שברצונך לקבל, מכאן באפשרותך למצוא את התשובה שנכונה לך. המחיר שמוצג כאן הוא המחיר הסופי של המסלול.

עדיין קרן, יקר לי.

איך עושים בכלל שיקול אם להצטרף לסיסטם?

את השיקול עושים על בסיס "כמה שווה לי לקוח".

אם הלקוח שלך שווה כמה מאות שקלים, זה אומר שבכמה לקוחות נוספים באפשרותך לכסות את ההשקעה הזו.

אז השאלה האמיתית לא צריכה להיות אם יש לך את היכולת להרשות לעצמך להצטרף לסיסטם. השאלה צריכה להיות אם יש לך את היכולת לא להרשות לעצמך.

אני מאמינה ויודעת ש"אין מקום לפחד מחוק מיד" (ריצ'ארד באך)



מיכל קנדל

אני מטיילת היום ולא אוכל להגיע. ספרו איך היה... תהנו

Like · Comment · Unfollow Post · Yesterday at 06:55 via Mobile

Seen by 6



Nurit Ettner היה מ-ע-ו-ל-ה כמו תמיד. ואני אלחש לך בסוד (ואל תספרי לקרן...) שממש חבל לי שלא יהיה מחזור נוסף של הסיסטם, חבל בשביל אלה שיכלו לקבל את מה שיש לקרן לתת.
5 hours ago · Like · 1



Miri Blank לגמרי איתך נורית... כל פעם שאני נפגשת עם קרן אני מבינה עוד יותר טוב כמה תועלת יש לה לעולם הזה 😊
4 hours ago · Like



Keren Cohen אני מקשיבה ומודה לכן מאוד! אני מודה שאני יותר מתלבטת ויותר מתלבטת כי התגובות שלכן חוזרות על עצמן ואני מאוד מתלבטת
3 hours ago · Like



Ruth Nisenbaum היי קרן, יש לך מוצר מדהים. החונך שלי סיפר לי בהתחלה שיש לו אתר חדש, משלם על קידום וקיבל רק פניה אחת ממנו. אתמול סיפר לי שהתחיל לשנות את התכנים באתר והתחיל לקבל פניות. היום אמר שקיבל בימים האחרונים 15 פניות.
32 minutes ago · Like



Ruth Nisenbaum ובנוסף, אתמול אמרתי למירי בשיעור: איזה כיף שאנחנו יכולות להיות כאן ולשמוע. תמיד יוצאים עם רעיון חדש/תובנה חדשה!
31 minutes ago · Like

כך נשמע ליחיד חונכים באמצעות וואטסאפ:

המסלול הזה עשה הבדל בחיים של בעלי עסקים רבים!

מי שבחר לעבור אותו עם ליווי, יוצא בהבטחה עם מנגנון שיווק שעובד.

אם יש לך התלבטות, שאלות שאין כאן עליהן תשובה או כל עניין לשוחח עליו,

אני מזמינה אותך לכתוב אלינו למייל info@kccollege.co.il : ונחזור אליך במהרה.

נשמח מאוד ללוות גם אותך,

קרן והצוות

התחלו עכשיו לבנות מנגנון שיווקי שמבטיח

זרם לקוחות פוטנציאליים קבוע, סמכות מקצועית (אוטוריטה)

וזרם לקוחות משלמים הולך וגדל בעזרת מסלול הסיסטם.

להסדרת תשלום טלפונית כתבו אלינו לכתובת: info@kccollege.co.il

השאירו טלפון ונתקשר אליכם בהקדם האפשרי.

מתחילים בלחיצה כאן

האם אחת מהסיבות הבאות היא הסיבה האמיתית

שבגללה העסק שלך אינו מתקדם כמו שחלמת?

להיות בעל עסק קטן בלי הכשרה ניהולית, עסקית ושיווקית – צריך אומץ גדול: גם על הבחירה לצאת לדרך ללא הידע הזה וגם על הבחירה להצליח בלי הידע הזה. ממש לא מובן מאליו. רק על זה אני מוקירה אותך בענק! ♥

אני פוגשת המון אנשים מדהימים עם תשוקה בוערת להקים עסק. אנשים שיש להם חלום והם נחושים להגשים אותו, אנשים שהקימו עסק אבל ! הוא רחוק מלייצג את השאיפות שלהם במונחי הצלחה ורווחה כלכלית.

הבעיה האמתית היא שבפועל, אין להם שום מושג מהיכן מתחילים ואיך באמת עושים את השיווק הזה נכון.

בגלל זה הם בוחרים לאמץ את "הדבר החם" שמדברים עליו.. ולא עוצרים לבסס מנגנון שיווק שיש בו תהליכי שיווק מסודרים שחוזרים על עצמם ומזרימים לעסק את החמצן שהעסק משתוקק לו – לקוחות.

התוצאה העצובה היא : שהזמן עובר, העסק מקרטע, משקיעים המון משאבים בעסק אבל לא ממש מתרוממים כלכלית והכי לוחץ – הצורך הקיומי לפרנס...

ולמרות זאת הם ממשיכים לנסות "לפצח את החידה" כמיטב יכולתם – הם עושים מה שנדמה להם שגם האחרים עושים או מה שאחרים אמרו להם שצריך לעשות.. (זו הזדמנות לבדוק אם גם בעסק שלך קורה כך) :

ואז הם מחכים... ומחכים.... וממשיכים לחכות

☒ הם משקיעים שעות ארוכות בפייסבוק – כי "שם צריך להיות" ו- "שם נמצאים הלקוחות שלך".

☒ הם מלקטים חלקי מידע מפה ומשם, ממאמרים, סרטונים ומביקורים באינסוף כנסי מבוא.

☒ הם משקיעים לא מעט כסף במיתוג – לוגו, כרטיסי ביקור וגלויות שיווקיות, כי "אמרו להם" ש "זה מאוד חשוב".

☒ הם משקיעים משאבים רבים בהקמת אתר אינטרנט – שאולי נראה טוב, אבל רחוק מלהיות שיווקי.

☒ הם היו מאוד רוצים, אבל לרוב לא מספיקים (ומרגישים אשמים על כך), לכתוב הרבה מאמרים ותכנים להפצה באינטרנט – למרות שכתביה היא לא הצד החזק שלהם ואין להם מושג מה הם באמת רוצים לומר לעולם.

☒ הם מתלבטים האם כדאי להאמין להבטחות של חברות קידום אתרים שמבטיחות להם להגיע למקום הראשון בגוגל – ומשלמים להם בסופו של דבר אלפי שקלים, מבלי שהם החליטו עדיין מי קהלי היעד המתאימים למוצרים ולשירותים שלהם.

☒ שיווק באינטרנט זה כמו 'סינית מדוברת' ואומרים לעצמם: " השיווק הכי טוב הוא מפה לאחור" או "אני בעד המגע האנושי" ומשכנעים עצמם שלא צריך אחרת...

מחכים לשיחת הטלפון שתגיע מהלקוח הבא, ותהפוך את החלום למציאות. לפעמים, פעם ב... "הנס קורה, והטלפון מצלצל. אבל זה עדיין "לא זה". וגם כשכבר ישנן פניות, הן לרוב לא בדיוק נסגרות לשביעות רצונם. הזמן רק ממשיך לעבור ושום דבר חדש לא באמת קורה, מלבד הלחצים המתגברים מהבנק...

הסיבה האמתית למצב הזה היא: הם לא באמת יודעים איך לבנות מערכת שיווק באינטרנט, כזו שתהיה אפקטיבית, מדויקת, אוטומטית, שלא תדרוש מהם הרבה זמן ומשאבים ולכן הם עושים המון פעולות לא מדויקות ואקראיות שלא מובילות לתוצאות הרצויות או... שהם לא עושים בכלל.

הפתרון: ללמוד את הידע המתאים, ליישם אותו ומיד לקבל משוב על הפעולות כך ש כבר מעצם היישום נוצר המערך השיווקי של העסק.

מסלול הסיסטם מספק גם את הידע וגם את העזרה הדרושה ליישם את הידע, להבין את הניואנסים הקטנים שקשורים לעסק שלך, לתרגל את ההבנות בעזרת דפי עבודה ומשימות כתובות והכי חשוב – לקבל משוב כדי שיהיה לך הביטחון שהביצוע נכון, מדויק ומשקף את המטרות של העסק שלך.

**מסלול הסיסטם ליצירת מערך שיווק באינטרנט
הוא ההזמנה שלך לפרוץ את המוכר והידוע בעסק
ולהוביל אותו לרמה עסקית ושיווקית חדשה.**

להסדרת תשלום טלפונית כתבו אלינו לכתובת: info@kccollege.co.il השאירו טלפון ונתקשר אליכם בהקדם האפשרי.

"קין מייצגת את האיכות למייד תביה לם. צב לא טינד אופנתו.
צו לא אפיצודת חולסת. היא לא מלוקת סיסמאות
ולא פבטמות צם נצנצים.
ובליט את האיכות ממלא צריק את הפיורטניקה."

ליאורה מאיר, מאיר - משרד אדריכלים

הצטרפי עכשיו מכאן