



קרין פינקלמן

עיצוב וכתיבה שיווקית לדפי נחיתה ומכירה  
והקמת קמפיינים

## איך לבנות אסטרטגיה שיווקית לעסק שלך?

1. מה המוצר שלי? השירות שלי?

\_\_\_\_\_

2. בחירת הקהל, מי הקהל שיקנה את המוצר ממני?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. בחירת מוצר אחד שאליו נרצה להתייחס בדף הנחיתה

\_\_\_\_\_

4. מה אותו לקוח יחפש בגוגל כאשר הוא יחפש אותנו? איזה מילים הוא יכתוב? רשום כאן מילות מפתח של המוצר שלך:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

5. את המילים האלו אנחנו נחפש בגוגל אדוורדס כדי להבין באמת על איזה מילים יש יותר חיפושים ועל איזה מילים פחות.  
את מילות המפתח הטובות ביותר נשמור בצד ונדע שאלו המילים שבהם נשתמש בדף הנחיתה כאשר נכתוב אותו.



קרין פינקלמן

עיצוב וכתביבה שיווקית לדפי נחיתה ומכירה  
והקמת קמפיינים

**6. כותבים את התוכן לדף הנחיתה:**  
**\*\* שימו לב שמה שמסומן בצהוב אלו מילות מפתח**

פונים ללקוח עם אחת ממילות המפתח כאשר אנחנו מזדהים אתו.

**לדוגמא דף נחיתה של קוסמטיקאית:**

"סובלת מ**כתמי עור** מטרידים על הפנים"

לקוחה כזו תחפש בגוגל מילים כמו:

- "איך להיפתר מפיגמנטציה"

- "טיפול בפיגמנטציה"

- "כתמי עוד חומים"

כתוב את הכותרת שלך כאן:

---

**הצעת המוצר / שירות**

דוגמא: "בואי להכיר שיטה חדשה ל**טיפול בפיגמנטציה**"

כתוב את הצעת המוצר שלך כאן

---

**הנעה לפעולה**

דוגמא: "בואי להתנסות בטיפול ראשון חינם. השאירי כאן את הפרטים שלך

ונחזור אליך לקביעת התור שלך".

כתוב כאן את המשפט שלך שמניע לפעולה

---



קרין פינקלמן

עיצוב וכתביבה שיווקית לדפי נחיתה ומכירה  
והקמת קמפיינים

7. עושים רגע חושבים...  
לאן אנחנו רוצים שהטופס יוביל אותנו, האם לאימייל האישי שלנו  
ובכך הנרשם צריך למלא גם מס' טלפון, או לרשימת דיוור שלאחר  
ההרשמה נפתח לו מיד דף שבו הוא מקבל טיפ כלשהו שיכול לעזור  
לו, או הטבה כלשהי וכו' וכו'...
8. האסטרטגיה עובדת כמשפך שיווקי, לכן אנחנו נוביל את הלקוח לקבל  
טיפים ומסרים חינם ולכן הטופס יובא ממערכת דיוור וכך הנרשם  
שלנו בעצם הופך להיות לקוח קר, אבל פוטנציאלי ואולי גם לקוח  
עתידי.
9. מכינים מראש 5 אימיילים שונים עם טיפים שונים אותם נראה לתת  
ללקוחות.  
כתוב כאן את המסר הראשון שלך שיגיע באימייל: (הוא לא צריך  
להיות ארוך מידי, אנשים לא קוראים הכל...)

---

---

---

---

---

---

---

---

10. בכל אימייל כזה, אנחנו נפנה אותם לדף בתוך האתר שבו האימייל  
יותר מפורט עם תמונות, או וידאו וכו'... ומתחת לכל התוכן הזה תמיד  
נמקם טופס שמניע לפעולה ומתקשר לאותו הטיפ





קרין פינקלמן

עיצוב וכתביבה שיווקית לדפי נחיתה ומכירה  
והקמת קמפיינים

כתוב כאן איך תניע לפעולה את הקורא (מה תכתוב מעל הטופס):

---

---

11. נחליט איפה אנחנו רוצים להשקיע את הכסף בפרסום שלנו  
האם בגוגל אדוורדס או אולי בפייסבוק



מומלץ להכין קמפיין פרסומי לפחות באחת מ-2 הערוצים הנ"ל.  
ולהציע לפחות 60 ₪ ביום כדי שהפרסום יהיה אפקטיבי.

איך לבנות אסטרטגיה שיווקית? כתיבה שיווקית לדפי  
נחיתה? הקמת קמפיין בגוגל אדוורדס, ועוד...

**עכשיו הקורס**



<https://www.karinfinkelman.com/sales-page>

הקורס מועבר עם סרטוני וידאו חוייתיים במיוחד