|  |
| --- |
| 2022 |
| success**נכתב ע"י ליגל פריש, יועצת עסקית בכירה** |

 צ'קליסט טיוב נתונים

*"גודל רשימת תפוצה בעסק קובעת את ההכנסה בעסק"*

**צ'ק ליסט טיוב נתונים**

**הרווח הגדול בעסק הוא המאגר תפוצה**

**דגשים:**

1. לגרד כל פלטפורמה אפשרית (אתר אינטרנט, אקסל, רשימות בפלאפון, רשימות דיוור, דפי נחיתה, רשימות מתענייני עבר)
2. לאחד למאגר אחד ולהסיר כפילויות
3. לנהל הכל ב-CRM לפי מאפיינים: סוגי שירותים/ סטטוס לקוח/ אזור גאוגרפי וכו/

 **מערכת צעדים לביצוע:**

1. בדקו באילו פלטפורמות יש לכם מאגרי יד ורשימות תפוצה של לקוחות \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. רכזו את כל בסיסי הנתונים באקסל מסודר והגדירו בכל עמודה נפרדת את השדות הבאים: שם פרטי/ שם משפחה/ טלפון/ מייל/ סטטוס/ אחר \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. הסירו כפילויות \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. מנו עובד/ת שיהיו אחראים להשלמת פרטי אנשי הקשר החסרים (מיילים/ טלפונים וכו') \_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. דאגו לייבא את כל הנתונים מהאקסל לתוך מערכת הCRM \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. הכינו סטטיסטיקה של גודל רשימת התפוצה שלכם והגדירו יעדים שבועיים וחודשיים לעלייה מתמדת בכמות הרשומות \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
7. דאגו לעדכן באופן שוטף וקבוע את אנשי הקשר שלכם על כלל הפרטים (ככל שיש יותר נתונים ומידע כך קל יותר להסיק מסקנות, לבצע חיתוכים, להנפיק דוחות ולדוור בצורה ממוקדת) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
8. חשבו על מוצר מבוא אטרטיבי והכינו נוסח לשליחתו בתמורה למייל \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

דוגמא:

היי ליגל,

מה שלומך?😊

אני נוהגת לקבל לא מעט שאלות ובקשות לטיפים מלקוחות בנושאים שונים הקשורים לתכנון ועיצוב פנים.

לאחרונה קיבלתי לא מעט פניות מלקוחות שהתעניינו בעיצוב חדרי רחצה.🛁

ראיתי זאת כהזדמנות לעשות משהו חדש וליצור מאגר ידע, שמרכז את השלבים הכי חשובים לעיצוב ותכנון חדר הרחצה המושלם.✨

בחרתי לשתף את הידע שצברתי במשך כ-27 שנה בתחום עם כל מי שחפץ בכך באמצעות המדריך הראשון שיצרתי.

לאיזו כתובת מייל לשלוח לך את המדריך?

אשמח לשמוע את דעתך😊