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

צ'קליסט תיק פעולות שיווקיות

**צ'ק ליסט תיק פעולות שיווקיות**

**דגשים חשובים:**

1. לתעד כל פעולה ולנתח את יחסי ההמרה (כמה לידים קיבלתי בעבור התקציב ששמתי/ מה העלות של כל ליד רלוונטי)
2. כל פעולה מוצלחת להכניס לתוכנית השיווק השנתית (נוסח שעבד טוב, מייל שעבד טוב, ווצאפ שעבד טוב)
3. לא זונחים פעולות מוצלחות לטובת פעולה חדשה, עושים גם וגם

**מערכת צעדים לביצוע:**

1. ערכו רשימה של כל הפעולות השווקיות שביצעתם בחודש האחרון \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. הכינו קובץ אקסל ורשמו בכל גיליון את הפעולה השיווקית (למשל: פייסבוק, ווצאפ, ניוזלטר, גוגל וכו') \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. בכל גיליון צרו טבלה באופן הבא: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **תאריכים** | **שם הקמפיין** | **סה"כ התקציב** | **כמות לידים שהתקבלו** | **כמות לידים רלוונטיים** | **אחוז הלידים הרלוונטיים** | **עלות ממוצעת לליד** |
| 1-5.3 |  |  |  |  |  |  |
| 6-12.3 |  |  |  |  |  |  |
| 13-19.3 |  |  |  |  |  |  |
| 20-26.3 |  |  |  |  |  |  |
| 27-31.3 |  |  |  |  |  |  |

1. הגדירו יום קבוע בשבוע (עדיף בתחילה או בסוף שבוע) לניתוח והסקת מסקנות

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. פתחו תיקייה בשולחן העבודה שלכם שנקראת "פעולות מוצלחות בשיווק"

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. הכניסו לתיקייה את על הפעולות המוצלחות שהניבו לכם שיעור המרה גבוה ואיכותי

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. הכניסו לתוכנית שיווק השנתית את הפעולות המוצלחות \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. בצעו אופטימיזציה לקמפיינים בצורה קבועה (מה שעובד טוב לא נוגעים)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. חשבו ביחד עם היועץ על פעולות שיווקיות נוספות להמשך \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_