

להיות עצמאית
בלוג • מגזין

← √ √ √ →

מגזין ליזמיות שחולמות



מגזין נשי מעורר השראה
ומפתח מחשבה

י. צ. א. - נ. י.

חישה מסלול מחדש - קרן אור ארזי
על שינוי וצמיחה בעסק

ע. א. פ.

חמישה טיפים ליצירת קהילה
באינסטגרם

א. א. -

הצ'קליסט המלא לפני שאת בונה
לעצמך אתר

גיליון 9 | דצמבר 2021

חפשי את המתנות שמסתתרות במגזין



הקדמה והיכרות

YOU'RE INVITED!

פריצת גבולות וחסמים

לקראת סיום השנה, החלטתי להחליט מהבטן. "לפרוץ את הגבולות של עצמי".

מכירה את זה שפשוט מפחדים לעשות דברים שיכולים לקדם אותך? גם אני פחדתי. כבר תקופה ארוכה שאני לא מאפשרת לעצמי לצמוח.

כן אולי זה נשמע מוזר. אני מוציאה את המגזין, האתר גדל, הקהילה גדלה ואני פעילה ברשתות נון-סטופ, אבל נמנעתי בכוונה מסגירת עסקאות, ומצעדים גדולים שמשמעם מחויבות לעצמי ולצמיחה שיכולה מאוד להפחיד. וכן גם נמנעתי מלומר כן לשת"פים גדולים, כנסים דיגיטליים ועוד.

לפני תקופה קצרה פשוט קיבלתי החלטה לומר "כן" לכל דבר (רלוונטי כמובן)... נכון זה יצר קצת עומס אבל זה אפשר לי לתרגל שפע ולקבל הזדמנויות.

אחד מה"כנים" האלו היו להשתתף בכנס דיגיטלי לצד טובי המומחים בארץ בנושאים שונים. כן, אני, שם ביניהם... עם ההרצאה שלי על כתיבה שעובדת (ומה לא עובד...)
**תוכלי להיחשף שם לידע זהב, בנושא אסטרטגיה, אוטומציות, שיווק בידאו, מיתוג ועוד!
(עידן דנש, דסי נוי, ארז קינן ועוד טובים!)**

אז מזמינה אתכן ללמוד ולפרוץ גבולות יחד איתי!

יוצרים תוכן דיגיטלי
BUZZ
תוכן דיגיטלי
גם אני אהיה שם 13-20.12

» להרשמה חינם לכנס

תכננה מסלול מחדש והגשימה. היום היא עוזרת לאחרות לעשות את אותו הדבר.

אחרי 20 שנה בענף הבנייה, קרן אור ארזי עשתה SHIFT לעסק והיום היא מנטורית לעצמאיות אחרות. בשיחה על יזמות, צמיחת "כנפיים" ופריצת גבולות.



ישראל - נשים

מה זה להיות "יזמת" עבורך?

לייצר עבורי יש מאין. לחלום את הרעיון ואז לפרק אותו לתהליך של ביצוע וסדר פעולות. זה לשבת כל שנה בתחילת ספטמבר עם עצמי ולחשוב מהם 2-3 פרויקטים חדשים שאני רוצה לייצר השנה בעסק שלי חוץ מהשירותים שכבר קיימים.

איזה תכונה צריכה לטפח כל יזמית?

גמישות שמאפשרת לנו לחשוב על האתגרים בצורה קצת אחרת ומשם לחפש את הפתרונות והדבר הנוסף הוא למצוא את הנשים או האנשים שכבר עשו את הדרך אותה אתם רוצות לעבור הן מחזיקות בהישג אותו אתן רוצות לעצמכן, תלמדו מהן כיצד לקצר לעצמכן את הדרך.

מה נותן לך השראה?

המורשת אותה אני רוצה להשאיר לילדים שלי, היא השראה מאוד נוכחת בעשייה שלי כמו גם הזמן שלי עם עצמי בצעידות הבוקר בים ובספרים שאני קוראת.

קרן אור ארזי היא מגשימת חלומות, מלאת במוטיבציה ומפזרת השראה. יזמת ומורה בנשמה חולמת פרויקטים חדשים כמעט בכל רגע נתון ואוהבת להעביר את הידע שלה הלאה. היום היא מנטורית, מתנדבת בעמותת רוח נשית, אמא ל 2 ילדים אדומי שיער פלוס כמה כלבים וכמה חתולים.

הנשים שקרן מלווה מספרות שהיא עוזרת להן להצמיח כנפיים, במפגשים ובהרצאות, הן יוצאות מלאות במוטיבציה לבצע גם את הפעולות הפחות נוחות שהחיים מזמנים לכולנו על מנת שנתקדם. "באופן כללי אני עוזרת להרחיב את הראיה ואת ההבנה שאפשר, בעולם בו כל הזמן שומעים ההפך. עשיתי זאת בעצמי, בכל הנקודות בהן הם נמצאות הייתי פעם ולמדתי איך להתקדם קדימה למרות הקושי וחוסר התמיכה. הפחד ממה יהיה הפך להיות הפחד ממה יהיה אם לא - והוא מנוע עוצמתי הרבה יותר. בכל נקודה בה נמצא העסק של הלקוחות שלי גם אם זה בהתחלה שלו וגם אם בשלבים מתקדמים יותר הצמיחה העסקית תבוא לידי ביטוי קודם כל בהתפתחות התודעתית של הלקוחות כי משם מגיעה הצמיחה האמתית שמאפשר לייצר תשובות לחסמים האישיים שלנו ולחסמים שהסביבה מייצרת לנו. התרומה שלי לעולם היא נשים שמרוויחות יותר כסף ומנהלות את היום יום שלהם מתוך ביטחון וערך עצמי גבוה, כי אני מאמינה שנשים שחיות כך הם דוגמא והשראה לנשים אחרות וברגע הנכון הן יושיטו יד לעוד נשים שיצטרפו אליהן ויהוו דוגמא בעצמן לנשים נוספות כך אנחנו מרחיבות את מעגלי ההשפעה שיש לנשים במוקדי קבלת ההחלטות.

ישראל - נשים

”
If you can imagine it
it's possible
“

“



כך הכל התחיל

היכולת לקבל החלטה ולעזוב את מה שנראה לכאורה נוצץ וחשוב, להקשיב לתחושת הבטן ולפעול לפיה גם אם דברים לא ברורים עד הסוף. לפני כ-5 שנים החלטתי להפסיק לקבל לקוחות כמעצבת פנים וכמתכנתת מבנים וסיימתי את כל הפרוייקטים שהיו לי בזמני כקבלנית בניין. ההחלטה לשינוי הגיעה בעקבות ההבנה שאני כבר לא שמחה להתעורר ליום העבודה שלי כמו שהוא, זה לקח זמן וזה לא קרה ביום אחד ובכל זאת נבנתה אצלי ההבנה שאני צריכה לעסוק בדברים שמייצרים אצלי סיפוק ואושר מתוך המקום הזה הוקם "מרחב הצמיחה העסקית"

התשובות שחזרו לימדו אותנו שהקהל הזה עדיין לא מוכן לפורמט הזה ונדרש כאן "חינוך שוק" זה השלב שכל יזם צריך לקבל בו החלטה, אני החלטתי לגלות גמישות, לקחת מתוך הפורמט את האלמנטים שלדעתי היו מאוד חסרים (מתוך היכרות עמוקה וארוכת שנים עם התחום) ואתם לפתח. מכן נולד המרחב: בהתחלה כסדנאות מקצועיות בתחומים שהיה בהם צורך ובהמשך נולדו גם קבוצות המאסטרמינד ותוכניות הליווי העסקי האישי.

מה ההישג הכי גדול שלך בעיניך?

אחרי 20 שנה בענף הבניה הבנתי שאני רוצה לתכנן מסלול מחדש וחשבתי "מה אני עושה עם כל הידע שהצטבר אצלי במשך 20 שנה בענף הבניה" זה ידע רחב היקף שרוב האנשים לא נחשפים לו באותה צורה בה אני נחשפתי בזכות ההעסקים שהקמתי בענף (יזמת נשארתי יזמת)

והתהליך כאן היה מאוד מעניין, המחשבה הראשונית הייתה להקים רשת של חללי עבודה שמיועדת למעצבים ואדריכלים בהם יוכלו לשבת לעבוד ולפגוש לקוחות, בכל אחד מהסניפים היה מיועד להיות מרכז ידע הכולל בתוכו מפגשי מאסטרמינד, הרצאות וסדנאות מקצועיות ועסקיות וספריית חומרים. גייסתי משקיעים, בניתי תוכנית עסקית ואחרי שהפורמט היה בנוי ערכנו סקר בקרב אדריכלים ומעצבים,



ישראל - נשים



טיפ על קפה

שני דברים שמאוד עוזרים לי באופן אישי בפיתוח העסקי:

1. לפתח שגרת בוקר שתמלא אותך באנרגיה ולא לוותר עליה למרות הקושי (ותמיד נולד קושי כזה או אחר)

2. לייצר זמן קבוע בשבוע שבו את לא פוגשת לקוחות ולא עונה ללקוחות אלא יושבת במשרד עם עצמך אצלי בימי ראשון עד הצהריים וימי חמישי מוקדשים לעסק בלבד: גביה, נוהל פתיחת שבוע, נוהל סגירת שבוע, הכנת תוכן שיווקי, שיפצור ודיוק הנראות בנכסים הדיגיטליים, זה גם הזמן בו אני יושבת על מפת הדרכים של העסק שעוזרת לי לפתח את העסק לשנים הבאות ועל היעדים השבועיים והחודשיים. בשאר הימים אני נטו עבור הלקוחות שלי.

מה האתגר הכי גדול עמו התמודדת במהלך הדרך העסקית?

האתגר הוא תמיד אני. לצאת מהגבולות של המוכר והידוע, לשנות את השיחה הפנימית שלי, להזכיר לעצמי כל הזמן את ההישגים כי יש נטייה להקטין אותם ולקחת אותם כמובן מאליהם. לזכור כל הזמן להיות קנאית לזמן שלי, לבחון על מה אני מבזבזת אותו ואיך זה תורם לי בחזרה. לדוגמה הזמן עם הילדים שלי, שם אני מאוד קנאית זה תמיד מופיע ביומן וגם אם תגיעה פגישה חשובה היא תידחה כי הזמן איתם חשוב יותר ומי שעובד איתי, שווה שיחכה לי או הזמן החשוב שאני מפנה לכנסים והשתלמויות שאני משתתפת בהם וכמובן הזמן שאני מפנה לעצמי.

במה את עוסקת "תכלס"?

מאמנת עסקית, מלווה עסקים קטנים ליצירת רווחיות ויציבות בעסק אני עושה זאת בכמה דרכים: המקפצה | תוכנית ליווי אישית, קבוצות המאסטרמינדן קבוצות אימון עסקי נפגשות לבוקר של פעילות אחת לחודש.

איזו תובנה יש לך מהדרך?

הקשבה ללב/לבטן, במקומות בהם לא הקשבתי, נחלתי את האכזבות הקשות ביותר. החוכמה היא ללמוד להקשיב מבלי שהפחד ידבר.

מה את עושה היום כדי לקדם את העסק?

פעילה מאוד בנכסים הדיגיטליים שלי: ערוץ יוטיוב, פייסבוק, אינסטגרם, רשימת דיור, קבוצות ווצאפ ולינקדין, נפגשת עם אנשים שאני לא מכירה, חושבת כל הזמן על יוזמות חדשות ואיך אפשר לקדם אותם בעזרת אנשים שאני מכירה ואומרת הרבה "כן".

5 אבני דרך לתכנון בעסק



ערך מולד



5 טיפים להגדלת הקהילה שלך באינסטגרם

מאת: מיכל ונדר אסנין

אם את רצה למרחקים ארוכים ורוצה לייצר סביבך קהילה ולא סתם עוד "עוקב". אז איך בעצם עושים את זה? הנה הטיפים שעובדים לי. נסי ועדכני איך היה.

1. שילוב והצלבה בין פלטפורמות.

אחד מהטיפים הטובים ביותר שאני יכולה לתת לך הוא שילוב והצלבה בין פלטפורמות. השתמשי בכוח שלך, באנשים שכבר עוקבים ומכירים אותך בלפטפורמות אחרות והעבירי אותם לתוכן *אחר* באינסטגרם. למשל: פרסמי בפרופיל האישי שלך בפייסבוק, בקבוצה או אפילו בדף העסקי תוכן רלוונטי מהאינסטגרם שלך. מליצה תמיד להשתמש בטיזר ותמונה ולינק בתגובה הראשונה, או לפרסם שירשורי הכרות. תתפלאי איך הקונקשיון הראשוני עם האנשים, יוצר עוקבים נכונים.

2. עוררי שיח או הניעי לתגובה בפוסטים בפיד. טוב, הטיפ הזה עובד גם בפייסבוק כמובן, אבל הסיבה שהוא נמצא כאן ברשימת הטיפים שלי היא שפוסטים בפיד שלנו נחשפים לקהל חדש. וכדי שהם יחשפו הם צריכים להיות מעניינים. האלגוריתם מבין "עניין" בעזרת לייקים ותגובות, לכן חשוב לסיים בהנעה לפעולה. "פעולה היא המפתח לכל הצלחה" אמר פבלו פיקאסו וצדק. לא תצליחי למכור או לגרום לעוקבים שלך להיות מעורבים, אם לא תפעלי להניע אותם לפעולה. יותר תגובות = יותר חשיפה = עוקבים חדשים.

3. אל תתביישי - העלי רילס

הרילס היא דרך מעולה להיחשף לקהל חדש וגם לייצר תוכן מקורי, מעניין, קליל ולא משעמם. את יכולה לשלב את הרילס כחלק שגרתי מהתוכן שלך בעזרת קאבר ולהקפיץ את כמות העוקבים באופן תדיר.

4. האשטגים.

ההאשטגים יעזרו לך לחשוף את התוכן למי שמחפש אותו וגם למי שעוקב אחרי נושא מסויים. אם למשל את אופה עוגות ומישהי מחפשת השראה ל"עוגות חתונה" אז כדאי שהתמונה הכי טובה שלך תופיע כשהי מחפשת השראה. חשוב לעשות "מחקר" האשטגים ולבחור את ההאשטגים שיש בהם מעל 500 פוסטים, אבל עוד יותר חשוב שלא להשתמש בהאשטגים גדולים מדי (100K) כדי שהפוסט שלך לא "יבלע". נסי לחשוב אם היית מחפשת השראה - מה היית מקלידה בחיפוש?

5. תשתמשי ב ALT!

כן חפרתי על זה פוסט שלם בבלוג, אבל שימוש בתגית הקטנה הזו יכולה לעשות לפוסטים שלך פלאים בגוגל.

ועכשיו אחרי שהבנת, לגזור ולשמור:

1. הפיצי את הפוסטים שלך בפלטפורמות נוספות (כן גם במייל)
2. נסחי את ההנעה לפעולה שתגרום לתגובה ותרים לך את החשיפה.
3. צאי מאזור הנוחות וצלמי סרטוני רילס! מבטיחה התמכרות מוחלטת
4. השתמשי בחכמה בהאשטגים ותגיות אלט

ואחרון בונוס -

תהיי נוכחת ברשת. צרי שיח עם אנשים, הגיבי להם, הנוכחות שלך היא זו שתעשה את ההבדל!

הצ'קליסט המלא-מה חשוב לדעת לפני שמפתחים אתר לעסק?

רעות רחל גבע על
אתרים, ממשקים ומה
חשוב לדעת לפני
שמפתחים אתר.



עצמאית / אורח

מאיפה מתחילים?

2. אחרי שהבנו את החשיבות ושזה לא משהו שאפשר ככה סתם לעשות על הדרך ולסמן וי ברשימה, אנחנו צריכים מה החזון שלנו לעסק, מהן המטרות לטווח הרחוק שלנו. כי אתר אמור להתפתח יחד עם העסק ולהציג ולשרת אותו נכון ולאורך זמן. ואם לא נדע לאן אנחנו רוצים להגיע, איך נוכל להגיע לשם בעזרת האתר שלנו?

אם אני ממחישה את זה על העסק שלי, כשהקמתי אותו, מההתחלה ידעתי שאני מכוונת להיות חברה בין לאומית, לשם כיוונתי ומההתחלה כל הפעולות שעשיתי ואני עושה הן מכוונות לשם.

3. שהבנו לאן אנחנו רוצים להגיע, אנחנו צריכים להבין איך אנחנו רוצים להגיע לשם. ממש כמו לבחור, איך אני רוצה לנסוע ליעד שלי, רכב או מטוס או ללכת ברגל. אם מטוס אז איזו חברת תעופה. אם רכב, אז איזו חברה ודגם.

באתרים, זה אומר, איזו פלטפורמה נבחר, אם נבנה את האתר לבד או בעזרת איש מקצוע, אם נשתמש בתבנית מוכנה ורק נחליף את התוכן או שנבנה את האתר מאפס. ואם זה איש מקצוע, אז מה תהיה גודל ההשקעה שלי באתר, אני אכתוב את התוכן? אני אדאג לגרפיקות? ולמה הוא ידאג?

רעות רחל גבע, מומחית פיתוח מערכות ווב

"פיתוח אתר באמצעות איש מקצוע היא עסק יקר". בעלי עסקים רבים לא מבינים למה זה צריך לעלות כל כך הרבה כסף. בהחלט מובן שלעיתים בתחילת עסק יש מי שמעדיפה לעשות את זה לבד.

ובמיוחד בשביל כל מי שבחרת לעבוד לבד, או כל מי שרוצה להיות מוכנה לפני שהיא ניגשת לעבוד מול איש מקצוע, גייסנו את רעות רחל גבע, הבעלים והמייסדת של InSiteOut חברה לפיתוח מערכות ווב, מומחית אפיון ועיצוב חווית משתמש, לכתוב לכן את הצ'קליסט המלא שחשוב לדעת לפני התהליך.

להלן רשימת 10 הדברים שחייבים לעשות לפני שניגשים לפיתוח האתר. וכדי להקל על התהליך, רעות מסבירה ומדגימה את הכל, על העסק והאתר הפרטיים שלה.

אתר - למה צריך אותו?

1. הדבר העיקרי שחשוב להבין הוא שהאתר הוא למעשה השלוחה הדיגיטלית של העסק. בעוד שסניפים פיזיים לרוב יהיו מוגבלים בשעות הפתיחה והשירות, סניף האונליין שלכם פתוח 24/7. הסניף הזה נגיש לכל מקום ולכל אחד, וכמות המבקרים הפוטנציאליים בו גדולה פי כמה מכל הסניפים הפיזיים של העסק יחד. כמובן שבמקרים בהם אין סניפים פיזיים כלל, חשיבות האתר עולה פי כמה משום שהוא סניף הדגל והסניף היחיד של העסק.

לעבוד עם כלים דיגיטליים

5. הסעיף הזה בא ממש יד ביד עם הסעיף הקודם. אחרי שהבנו איזו מערכת תהיה לנו, אנחנו חייבים להבין, לפחות ברעיון הכללי, כמה שפות יהיו לנו באתר ואיך הן יוצגו. נכון תמיד אפשר להוסיף עוד שפה, אבל אם אנחנו יודעים כבר מההתחלה לאן אנחנו מכוונים, אז זה יכול להשפיע רבות על המבנה הראשוני של האתר, כי זה לא רק חושב לדעת בהתחלה כמה שפות נרצה שיהיו באתר, חשוב לדעת באיזו שפה נתחיל. ואם שפה אחת, אז איזו?

יש חברות ישראליות שמעדיפות שהאתר שלהן יהיה רק באנגלית. יש חברות שמעדיפות עברית וערבית ושהעברית תהיה השפה הראשית ועוד ועוד.

במקרה שלי, התכנון לעבוד גם עם לקוחות מחוץ לגבולות ישראל. לכן, אני יכולה לאבד לא מעט עבודה אם מישהו יכנס לאתר ודבר ראשון יראה שהוא בעברית, למרות שיש גם שפות נוספות. מצד שני העסק שלי ישראלי, עברית זאת שפת האם שלי ואני לא רוצה שהאתר הראשי יהיה באנגלית. לכן, המערכת שהכי מתאימה לצרכי העסק שלי מהאתר היא מערכת ראשית בה בוחרים את השפה הרצויה.

6. זה נכון, הדבר הראשון שרואים כשנכנסים לאתר זה העיצוב שלו, והנראות הכללית - ואין להמעיט בחשיבותו של עיצוב נכון. אבל כן חשוב לדעת שתהליך בניית ואיפיון אתר הוא הרבה מעבר לנראות, **פיתוח אתר הוא הרבה מעבר לאתר יפה**. מאחורי הקלעים ישנם תהליכים רבים המשפיעים על התפקוד של האתר שלכם: על מהירות הטעינה, על אבטחת האתר, על היכולות שלו - כל הדברים האלה בסופו של דבר משפיעים על חוויית המשתמש. אבל לא פחות חשוב על החוויה שלכם כבעלים של האתר. פיתוח האתר כולל, את כל הדברים הרגילים שכבר אתרים יודעים, כמה עמודים יהיו, אילו עמודים צריך (אל תשכחו את עמוד 404, שפועל במקרה בו הקישור שעליו הגולש לחץ שבור, עמוד כזה שמותאם עיצובית ושכולל אפשרות חזרה לעמוד פעיל אחר יכול לחולל ניסים בחוויית המשתמש של הגולשים שלכם ולהשאיר אותם בתוך האתר ואת העסק שלכם רלוונטי עבורם). רך טפסים, בלוג, אפשרות שיתוף מאמרים או עמודים באתר, איך יראה ראש האתר ואיך תראה תחתית האתר, מערכת קביעת פגישות, נגישות, אבטחה ועוד.

במקרה שלי, הבחירות הראשונות היו לי קלות. אני מתכנתת, אני מאפיינת מערכות, אני מעצבת מערכות, אני עובדת עם וורדפרס משנת 2010, זה שירות הדגל של החברה שלי.

יחד עם זאת, אני לא מעצבת, אני אכן יודעת לכתוב ופעם גם ערכתי את מגזין הסטודנטים של החוג שלי באוניברסיטה, אבל לא כתיבה שיווקית, אני לא מומחית נגישות אתרים, אני לא עורכת דין ואני לא מקדמת אתרים. לכן, אני אפיינתי ועיצבתי את האתר שלנו, והקמתי אותו לבד כמובן, אבל כן השתמשתי בשירותים של מעצבת גרפית, שילמתי גם לעורך דין מסחרי מומחה בהייטק (התחום שלי) כדי שיכתוב לי מדיניות פרטיות ותנאי שימוש לאתר מותאמים אל העסק שלי, והאתר שלי עבר ועובר בדיקות נגישות והתאמות על ידי אחד המומחים הגדולים בארץ.

נכון, בגלל שאני מגיעה מהתחום, קל לי יותר למצוא את אנשי המקצוע הבכירים והטובים ביותר ולעבוד איתם (גילוי נאות, רובם גם חברי מלפני, אבל כל מי שאני סומכת עליו מספיק עם האתר שלי, הוא מישהו שאני סומכת עליו גם עם אתרים של לקוחות שלי, ולרוב השירותים הללו אני אציע ללקוחות שלי כשירותים משלימים.

להתמקד במה שחשוב

4. אחרי שהבנו מה גודל ההשקעה האישית שלנו באתר, ומה אנחנו מוציאים החוצה. בואו נעבור לשלב הבא, **איזו מערכת אתר תשרת אותנו הכי טוב**. כשאני מדברת על מערכת, אני מתכוונת אם מדובר במערכת מסחר/ חנות/ אתר קורסים/ אתר תצוגה/ אתר קטן/ אתר מורכב. במקרה של האתר שלי, אני מאמינה שאתר צריך לגרום לגולש בו לבצע כמה שיותר פעולות שהן לא רק "צור קשר". לכן בשלב מסוים האתר שלי היה מסחרי, לקוחות יחלו ממש לרכוש את השירותים שלי דרך האתר. בגלגול הנוכחי שלו, הבנתי שזה פחות מתאים למצב העסק וצורת העבודה שלי והקהל שלי, ולכן האתר שלי אומנם לא בעל מערכת מסחר וסליקה, אבל כן אפשר לקבוע דרכו פגישות, כשלקוח מתעניין בשירות שלי, הטופס שהוא משאיר לי הוא קצת יותר משם וטלפון ועוד כמה דברים שהופכים אותו להרבה יותר מסתם אתר תדמית, ובעיקר מבנה האתר הראשוני קצת לא קונבנציונאלי, ואני אפרט על כך בסעיף הבא

אז איך זה אצלי באתר?



במקרה שלי, יש כל כך הרבה פונקציות ופיתוחים מיוחדים, שהם הרבה מעבר רק לעיצוב והנראות, יש עמוד מיוחד רק לקביעת פגישה עם מערכת קביעת פגישות, ובכלל יש שימוש בהרבה טפסים באתר - כולם מקושרים למערכת הדיוור שלי, הטפסים מגיעים אלי גם כמייל עם טקסט חי וגם בקובץ PDF המאפשר לי תיוק של הטופס בתיקיה ושימוש במידע מתוכו בכל זמן, על ידי כל עובד שהמידע הזה רלוונטי לו. והאחרון, כל מי שמילא טופס באתר, יקבל מייל מענה אוטומטי מהמערכת מותאם אל אותו הטופס, לרוב יהיו בו קישורים לרשתות החברתיות שלי בנוסף.

צבעים צבעים

מה בין צבע לאתר?

7. מכירים את המושג - הצבעים של המיתוג? אז זה לא בהכרח כולל את האתר. לכל עסק המטרות שלו והצבעים צריכים להתאים אל המטרות הללו. משמעות צבעי האתר חייבת להתאים למה שהאתר צריך לשדר הלאה לגולשים משמעות הצבע באתרים לרוב תהיה שונה ממשמעות הצבע בפרינט או בתמונות קטנות כמו לוגו. וזה משהו שהרבה מעצבים גרפיים שמתחילים לעשות גם אתרים חוטאים בו רבות. ניקח את הצבע הסגול, כשהוא בא בנגיעות או בתמונה חד פעמית, אז המשמעות המתפרשת ממנו היא של תקשורת וקרבה ולכן הרבה יועצים ופסיכולוגים משתמשים בצבע הזה בלוגו שלהם או בגרפיקות אחרות. אבל כשזה נכנס לאתר, כל כך הרבה סגול לרוב מייצר אנטגוניזם.

8. אוקי, בואו ניקח צעד אחורה. לפני שנתחיל ממש בעבודות בניית האתר, אנחנו חייבים תשתית טובה, השם של האתר - כתובת וסיומת, והשרת שעליו האתר יושב הרבה פעמים יכולים להרים או להוריד אתר עוד לפני שהגולש החליט ללחוץ על הקישור. נתחיל מהשרת, כשבחרים שרת, אנחנו צריכים להבין קודם, עד כמה אנחנו רוצים להיות מעורבים ומה מידת יכולת ההבנה שלנו בתחום. אם נבחר להוציא את זה החוצה, אז נלך על אחת מהחברות השרתים הישראליות עם תמיכה בעברית בטלפון, וככל הנראה נשלם קצת יותר עבור הנוחות הזאת. אבל אפשר גם לרכוש אחסון בחברה זרה עם השירות שלה שלרוב לא יהיה בעברית ולא בטוח בטלפון. חברות ישראליות גם יוכלו לספק שרת ישראלי, אבל האמת שגם אתרים שיושבים על שרתים לא ישראליים פועלים בישראל מעולה ממש.

עצבים צבעים

מבחינת כתובת האתר, חשוב שהיא תהיה כמה שיותר בהירה לגבי העסק, עד כמה שניתן שהיא תהיה שם העסק, אבל לא ארוכה ממש ככה שהיא בלתי קריאה, לא תאמינו כמה פעמים עוד תצטרכו לאיית אותה בטלפון.... ובעיקר מבחינת הסיומת, אני חוזרת רגע לסעיפים הראשונים - מה אתם רוצים לשדר? אם זה חברה ישראלית מקומית, תלכו על סיומת CO.il אם זה משהו חינוכי אז תוסיפו סיומת בהתאם.

לעבוד עם כלים דיגיטליים

9. אני אומרת את זה ללקוחות כל הזמן, הברכה והקללה של האתר היא הכל בר שינוי, אבל הכל. אתר הוא יצור חי אפשר לנסות ולשנות כל הזמן, אין מה להיות בלחץ אם ניסינו משהו והוא לא עובד, הכי הרבה נשנה. גם אם האתר כבר באויר וסעיל ויש כניסות, עדיף אתר שמתעדכן כל הזמן ויומיים שלושה של אי נוחות למשתמש, מאשר אתר שלא משנים בו כלום והנראות והפונקציונליות שלו לא רק שלא מותאמים לצרכי העסק, גם כל כך מיושנים שהגולש חושב שהעסק כבר לא פעיל (וכן גם גוגל יכול לחשוב ככה).

10. הדבר האחרון שחשוב שתדעו ואולי הכי חשוב, לפני שמתחילים - תזכרו שאין כזה דבר מושלם, בטח לא באתרים בהקשר לסעיף הקודם, לא לפחד לנסות ולהתנסות באתר כי תמיד אפשר לשנות. ברגע שהוא יעלה לאוויר, יגיע פידבק של לקוחות, אפשר לעשות התאמות. בכל פרוייקט של אתר, תמיד מידע שלב בו חייבים לעצור, להעלות את האתר לאוויר, לתת לו לחוות לקוחות וללקוחות לחוות אותו ולהתקדם משם.

אז יאללה צאו לדרך ושיהיה המון בהצלחה!

גאנט לוח שנתי של 2022 המלא כבר באויר

גאנט אקסל לתכנון השיווק לשנה הקלנדרית של 2022 + הדרכה
במחיר השקה << לחצי

D	C	B	A
מרץ-23	מרץ-22	מרץ-21	ת. חשובים
*	יום האישה הבינלאומי	יום המאבק בגזענות	כתבה בבלוג
	השראה - יזמית שהיא ממש וונדרומן		seo ביטוי
			פוסט בפייסבוק
	ברכה ליום האישה		08:00
	פוסט כתבה		13:00
			הערות
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	פוסט מתוזמן
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	כתבה בטווא
	יום האישה שמח		אינסטגרם 10:00
			פינטרסט
			קהילה
	פוסט שאלה - איך חוגגות את יום האישה		09:00
	פוסט כתבה		16:00
	דיוור חגיגי ליום האישה (פירוט)		דיוור

» הצטרפי לקהילה



בואי נכיר!

מוזמנת לקרוא מי אני - ויש לי גם מתנה בשבילך,

(לא צריך מייל) **No strings attached**

<< כנסי >>



לוח תכנון שנתו - אהדפסה ♥

מרץ

פברואר

ינואר

יוני

מאי

אפריל

ספטמבר

אוגוסט

יולי

דצמבר

נובמבר

אוקטובר

אניני בעצמך,
אל יכארה!

מילה ממני

יזמות בעיניי זה לרדוף אחר החלומות,
לנסות באומץ, בלי לחשוש ליפול,
לשנות, להוביל, ליצור
להקשיב ללב