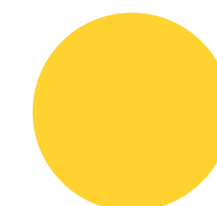


# MATCH B2B

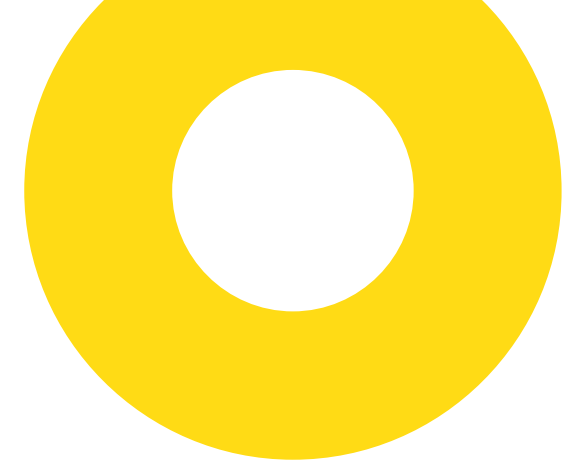
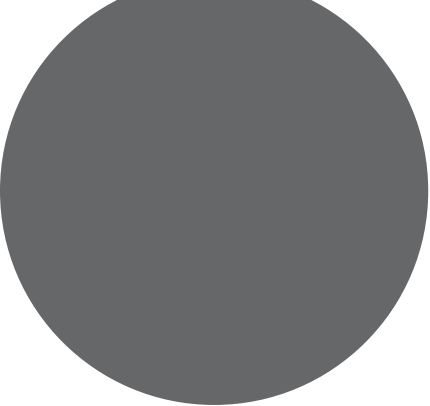
The Best Match To Your Leads

הי תרון המנצח  
בשוק תחרותי



■ B ■

B 2 B  
MATCH

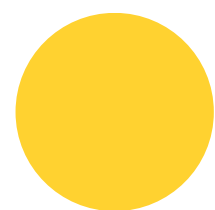


צעדים לבניית אסטרטגיה שיווקית  
לחברות קטנות הפועלות

בשוק

**B2B**

5

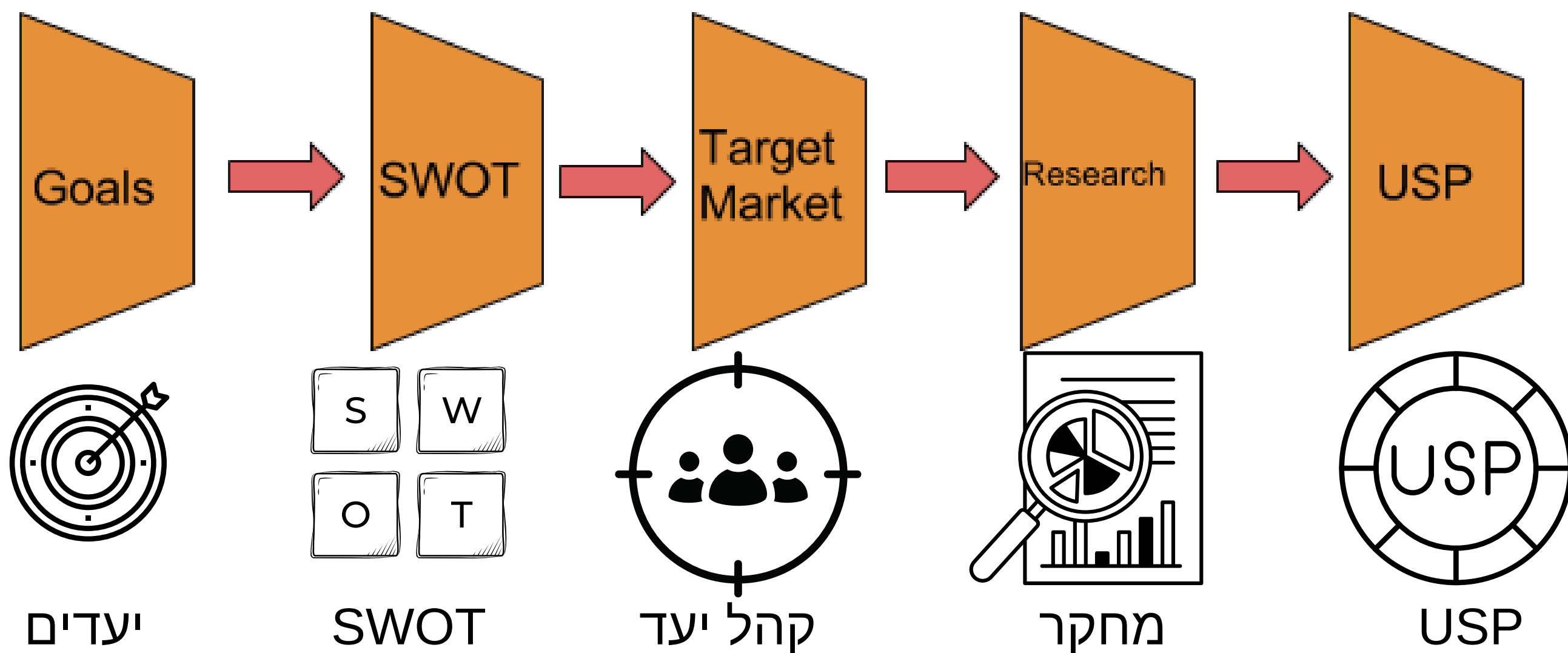


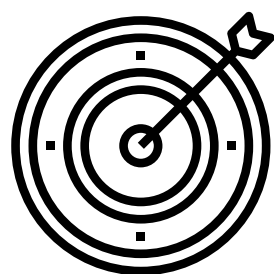
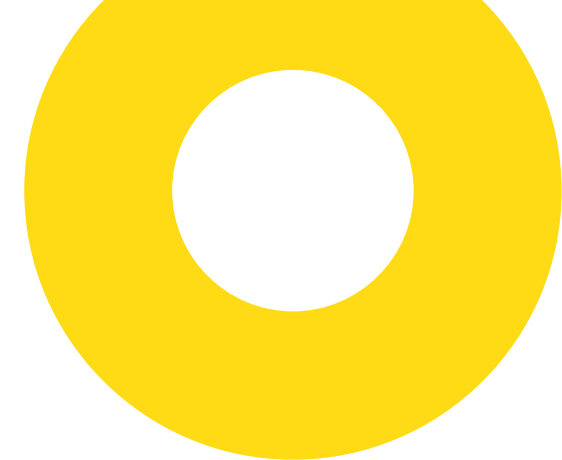
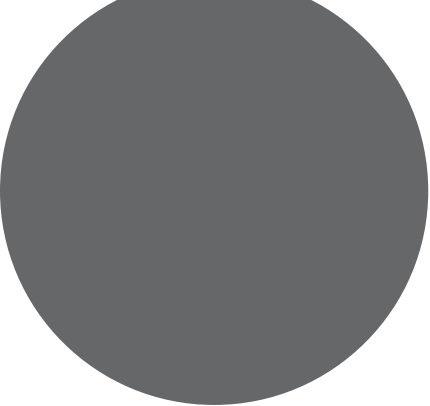
■ B ■

B 2 B

MATCH

# חמישה צעדים לבניית אסטרטגיה שיווקית לעסק קטן ובינוני

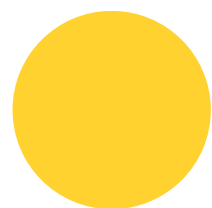




## יעדים

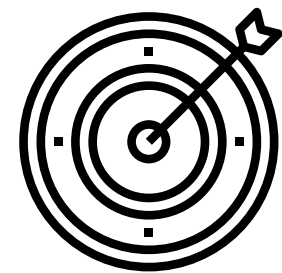
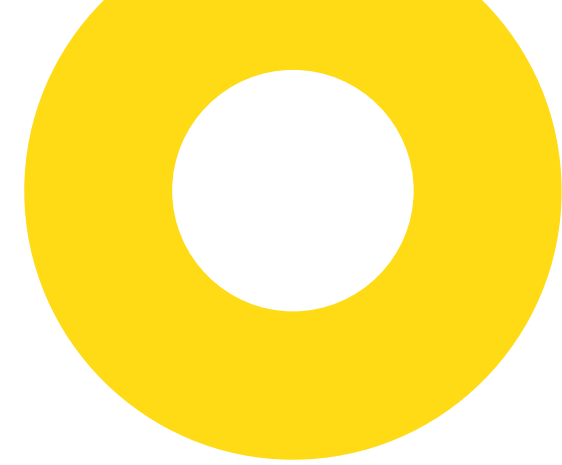
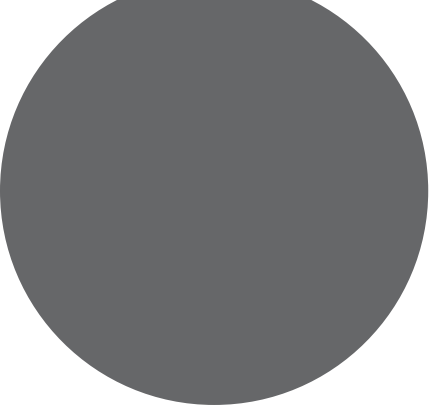
# 1

- נתח שוק
- מכירות
- מוצרים ושירותים
- בניית נכסי המותג
- רווח



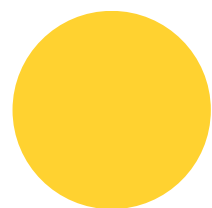
• B •

B 2 B  
MATCH



# יעדים בשיווק

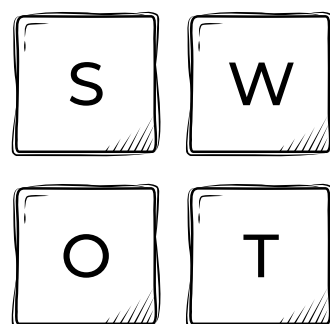
- לידים (PPC)
- רשתות חברתיות
- הובלת ידע לבסס אוטוריטה
- מסע לקוח



B 2 B  
MATCH

# חזקות, חולשות, איומים והזדמנויות

## חזקות



- יתרונות תחרותיים
- בעיות שמצליחים לפתור

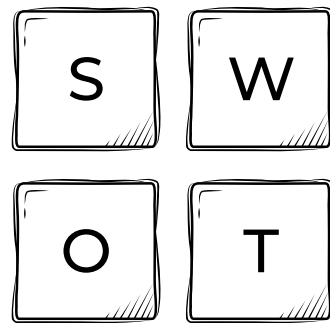
2

• B •

B 2 B  
MATCH

# חוזקות, חולשות, איומים והזדמנויות

## חולשות



- נושאים לשיפור
- מה גורם להקטנת המכירות
- אירועים או פעילות שפגעו ברווחיות

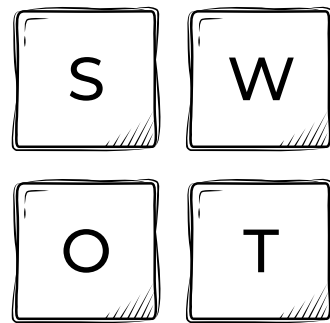
# 2

• B •

B 2 B  
MATCH

# חוזקות, חולשות, איומים והזדמנויות

## הזדמנויות



- טרנדים מעניינים
- טכנולוגיה שניתן לרתום ולפרוץ קדימה
- הזדמנויות מעניינות לבחינה

# 2

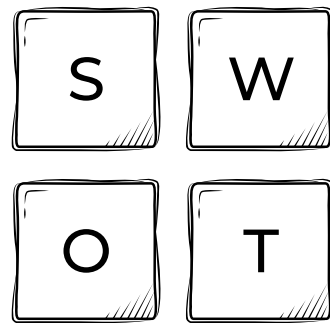
• B •

B 2 B  
MATCH



# חוזקות, חולשות, איומים והזדמנויות

## איומים



- מה המתחרים עושים ?
- משהו מתבשל אצל הרגולטור ?
- חוסן של התזרים
- מחסומים שמעכבים פעילות

• B •

B 2 B  
MATCH

# הגדרת קהל היעד (פרסונות)



בעיות שהוא מחפש להן פתרון

# 3

• B •

B 2 B  
MATCH

# הגדרת קהל היעד (פרסונות)



רמת התסכול במציאות הנוכחית

# 3

• B •

B 2 B  
MATCH

# הגדרת קהל היעד (פרסונות)



מהם הפתרונות שיש כיום ואינם  
מספקים את הצרכים ?

# 3

• B •

B 2 B  
MATCH

# הגדרת קהל היעד (פרסונות)



מהם הערכים הנתפסים שאתם  
מספקים ללקוחות ?

# 3

• B •

B 2 B  
MATCH

# הגדרת קהל היעד (פרסונות)



עד כמה קל להגיע ללקוחות ?

# 3

• B •

B 2 B  
MATCH

# הגדרת קהל היעד (פרסונות)



משך תהליך המכירה

3

• B •

B 2 B  
MATCH

# הגדרת קהל היעד (פרסונות)



ערוצי מדיה אפקטיביים להגיע  
ללקוחות פוטנציאליים

# 3

• B •

B 2 B  
MATCH



# הגדרת קהל היעד (פרסונות)



רווחיות - LTV

# 3

• B •

B 2 B  
MATCH

# מחקר שוק

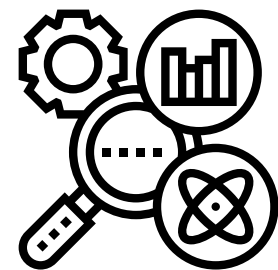


התוצאה צריכה לתת לנו כלים ותובנות  
לגיוס לקוחות, להתאים שירותים ומוצרים ולהכיר  
טוב יותר את האלטרנטיבות שיש ללקוחות  
הפוטנציאליים שלנו

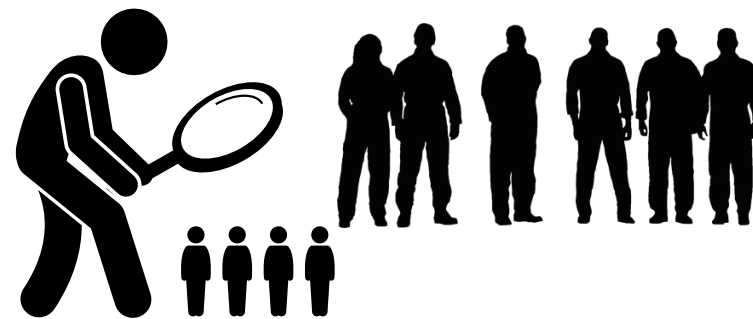
# 4



מטרות המחקר



תכנון



הרצה על מדגם והגדלה

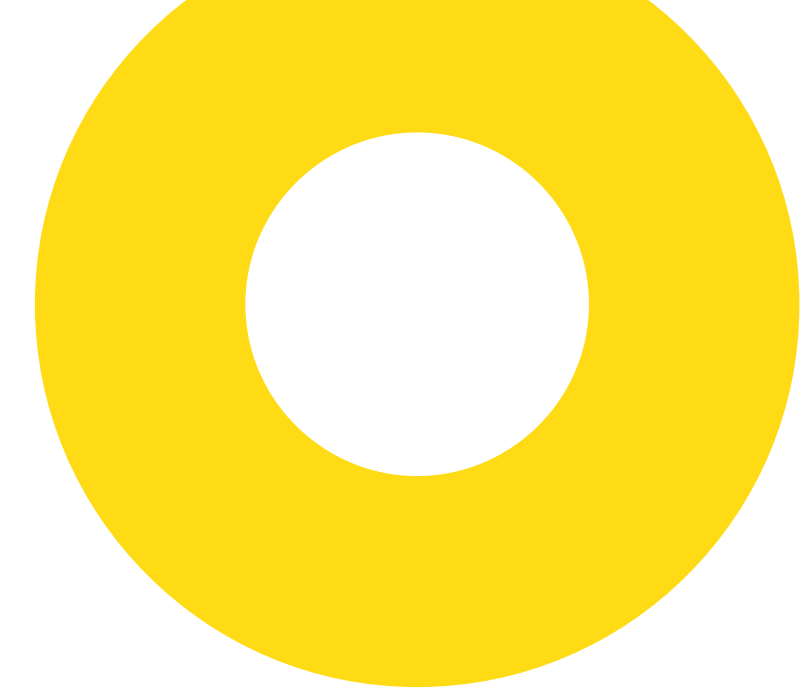
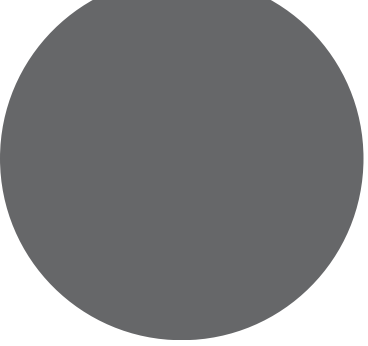


עיבוד מידע

B

B 2 B

MATCH

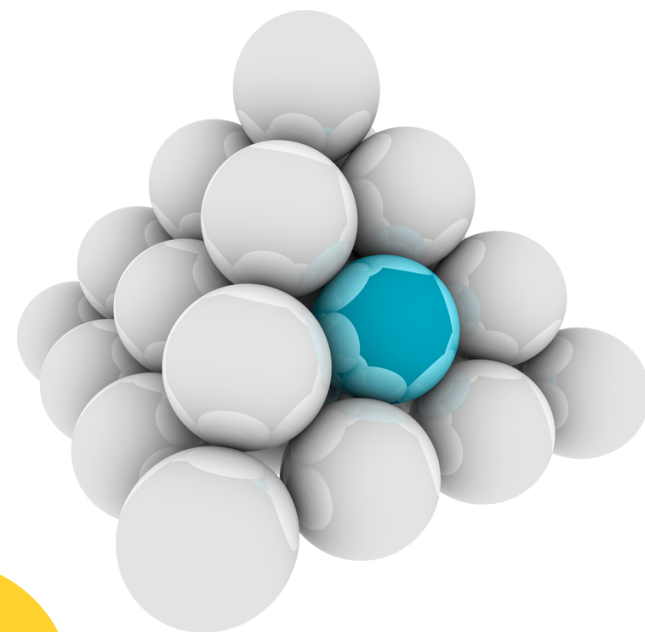
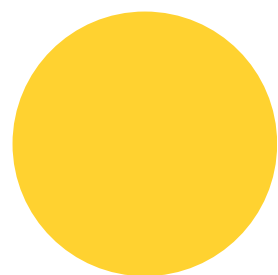


# Your Unique Selling Proposition

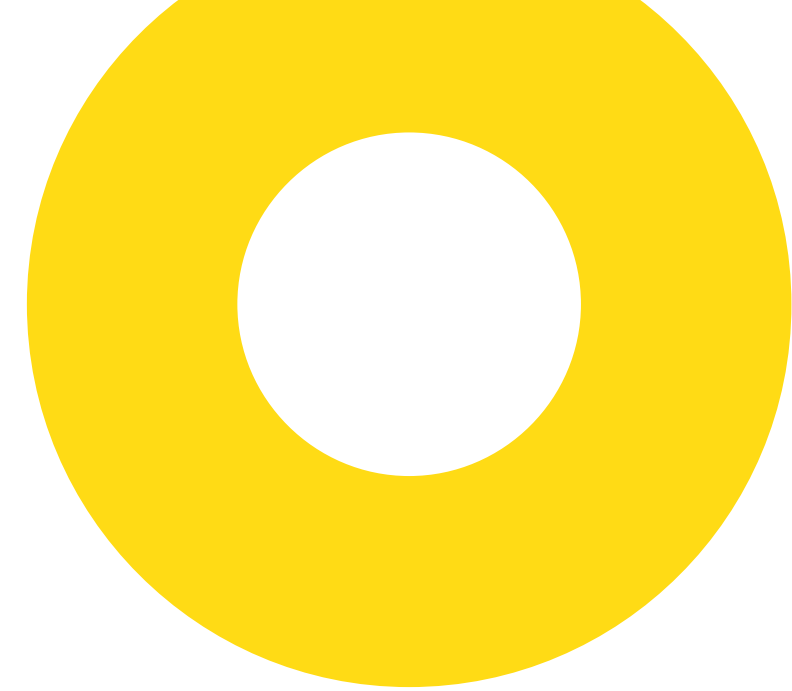
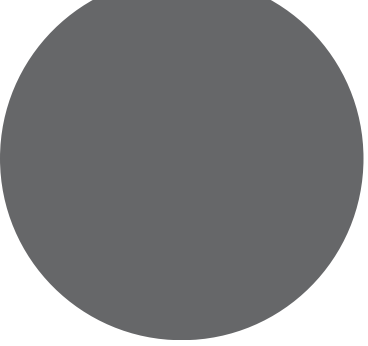
ערכים נבדלים וייחודיים אל מול התחרות בשוק

אמינות		מגוון	
		מחיר	
		איכות	
		ייחודיות	

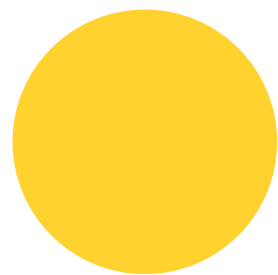
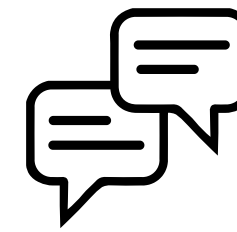
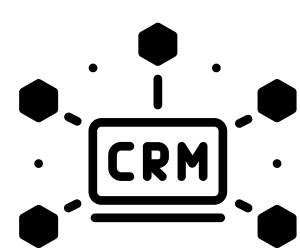
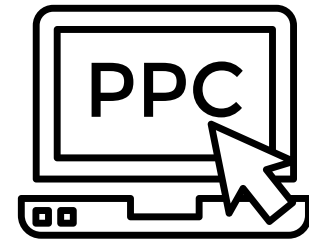
# 5



B 2 B  
MATCH

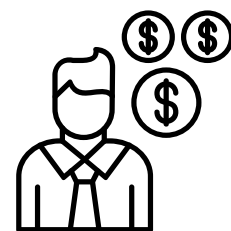


# הכלים



B 2 B  
MATCH

# מבנה השיווק בחברות קטנות



קבלני משנה



■ B ■

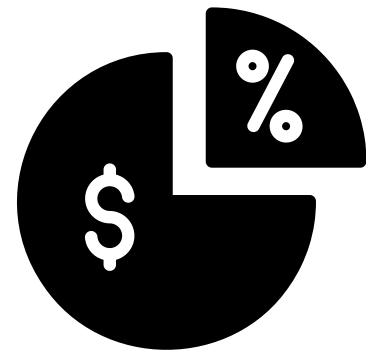
B 2 B

MATCH

# מדדי הצלחה



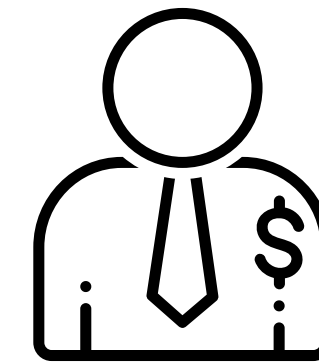
מודעות וערכים נתפסים



יחס המרה מלידים ללקוחות



עלות גיוס לקוח



אפקטיביות והישגים של מערך המכירות



תקציב שיווק

3%-8%

מחזור מכירות

■ B ■

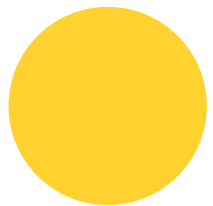
B 2 B

MATCH

# נעים להכיר

---

אנו מייצרים הזדמנויות עסקיות בארץ ובחו"ל לחברות B2B  
אנו עושים זאת שנים רבות בהמון פרויקטים בכל תחומי הפעילות



B 2 B  
MATCH

# נעים להכיר

---



בני פלומן, מנכ"ל

■ B ■

B 2 B

MATCH

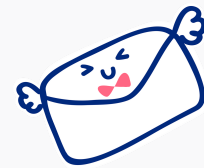


# כלים בשימוש



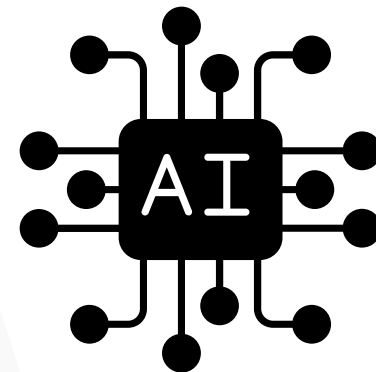
## בניית תכנים

Presentations are tools that can be used as demonstrations, lectures, speeches, reports, and more.



## דיוור בכל הערוצים

Presentations are tools that can be used as demonstrations, lectures, speeches, reports, and more.



## AI



## לינקדאין

Presentations are tools that can be used as demonstrations, lectures, speeches, reports, and more.

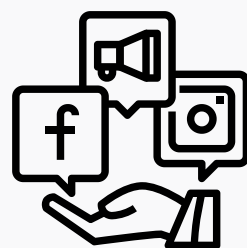


## CRM

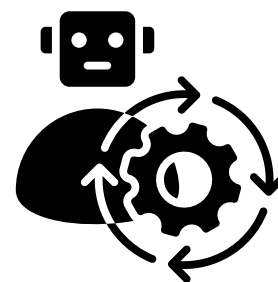
Presentations are tools that can be used as demonstrations, lectures, speeches, reports, and more.



## SDR



## קמפינים ופעילות ברשתות חברתיות



## אוטומציה

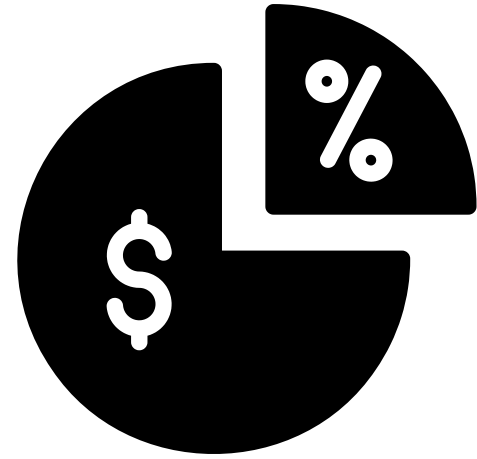


B 2 B  
MATCH

# מדדי הצלחה



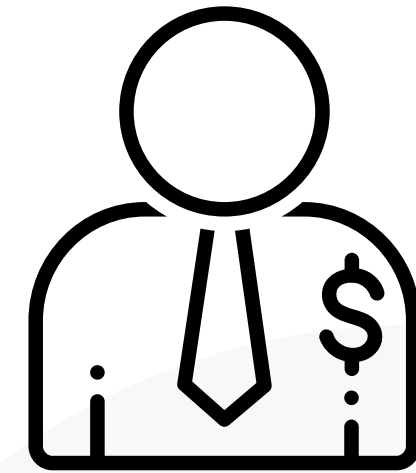
מודעות וערכים נתפסים



יחס המרה מלידים ללקוחות



עלות גיוס לקוח



אפקטיביות והישגים של מערך המכירות

■ B ■

B 2 B

MATCH

# MATCH B2B





# לקוחות פעילים של דה לינק ושל MATCH B2B



Fischer Behar Chen Well Orion & Co  
פישר בכר חן וול אוריון ושות'



B 2 B  
MATCH

# R.O.I

אנחנו מודדים  
עלות לקוח  
ובזה אנו מצטיינים



## ההצלחה שלנו

עשרות לקוחות מובילים פעילים



מענה בכל מדינה בעולם



עלות מול תועלת אטרקטיבית

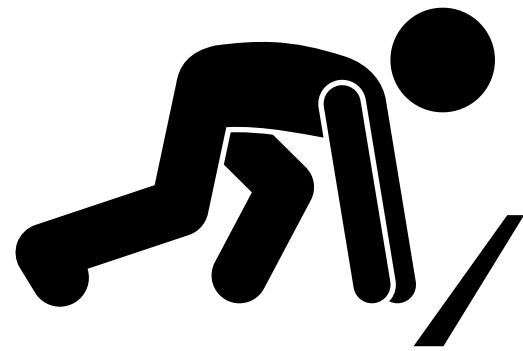


הפונים שלנו מייצרים עשרות מיליוני שקלים



• B •

B 2 B  
MATCH



**Match B2B The Best Match To Your Leads**