

נוכחות ברשת - קורס שיווק דיגיטלי לעסקים

אודות הקורס

ארבעה אתגרים שיווקיים מטרידים כיום כל בעל עסק – ריבוי מתחרים, שחיקת מחירים, שליטה וקידום העסק בפלטפורמות הדיגיטליות השונות ויצירת מנגנון עקבי ושיטתי של כלל פעולות השיווק לאורך השנה.

איך עושים את זה ורואים את ההבדל בשורת הרווח? תחילה יש למפות ולנתח את השוק בו פועל העסק – המתחרים, הלקוחות, האתגרים וההזדמנויות. מתוך תובנות אלו, יגדירו המשתתפים תוכנית שנתית לכלל הפעילות השיווקית בדגש על עיבוד והסקת מסקנות תוך כדי תנועה.

במרחב הדיגיטלי יש ללמוד להבין מה מניע לקוחות בפלטפורמות השונות ומהן אפשרויות הפרסום בכל אחת מהן. ברמת התוכן נלמד את אומנות הכתיבה השיווקית ונתנסה בהעלאת קמפיין, כתיבת מודעה, בניית דפי נחיתה וניתוח הנתונים והתוצאות.

בקורס יושם דגש על מיקוד פרקטי, למידה התנסותית והתאמת הפתרונות השיווקיים המתאימים לבעל העסק.

מטרות הקורס

- להבין את עקרונות השיווק הבסיסיים על מנת להביא יותר לקוחות
- לקבל כלים מעשיים לשיווק דיגיטלי מחר בבוקר
- לתכנן את השנה הקרובה במטרה להגדיל את העסק

משך הקורס

20 שעות אקדמיות : בחלוקה ל 5 מפגשים 18:00-21:00 (4 שעות אקדמיות למפגש)

מרצים מובילים

הדס גרון יועצת עסקית מתמחה בשיווק ופיתוח עסקי. מרצה ויועצת במשרד הכלכלה, משרד הקליטה, גופים עירוניים, מכללת רופין וכן מנחה ב LEAD, מסלול לפיתוח מנהיגות בישראל. מלווה בעלי עסקים למינוף אישי ולפיתוח הרעיון העסקי דרך אסטרטגיה שיווקית, פיתוח מוצרים ושירותים, תמחור ובניית תוכנית עבודה.



אלונה דורות מנחה ומלווה עסקים בתחום השיווק הדיגיטלי. מרצה בקורסי שיווק דיגיטלי בטכניון ובמרכז האקדמי רופין. מלווה עסקים לשיווק דיגיטלי ומנהלת קמפיינים חוצי מדיה לגופים גדולים. בעלת תואר ראשון במנהל עסקים עם התמחות בשיווק.



תכני הקורס

פירוט	נושא	מפגש
<ul style="list-style-type: none"> קהלי יעד ופילוח שוק – מי קהל היעד שלי? איפה הוא נמצא? באונליין-איפה הוא גולש? מה הצרכים שלו? כיצד אני יכול לענות על הצרכים שלו? מחקר שוק – כלים דיגיטליים חינוניים לביצוע מחקר, זיהוי טרנדים ומגמות בענף שלנו חקר מתחרים – מה המתחרים שלי עושים? איפה הם מפרסמים? מה התמהיל שלהם? תכנון אסטרטגיית שיווק ובניית התמהיל השיווקי שלנו 	<p>ניתוח השוק ובניית אסטרטגיה</p>	1
<ul style="list-style-type: none"> חשיפה לפלטפורמות הדיגיטליות העיקריות – פייסבוק, אינסטגרם, לינקדאין, גוגל (adwords, SEO) והבנת אפשרויות הפרסום בכל אחת מהן התאמת הפלטפורמה לכל קהל יעד ומוצר הקמת פרופיל עסקי בפלטפורמות הרלוונטיות בניית משפך שיווק בניית תקציב לפעילות השיווקית הדיגיטלית 	<p>שיווק דיגיטלי ממוקד לעסק, לקהל היעד ולמוצר</p>	2
<ul style="list-style-type: none"> כלים פרקטיים וחינוניים לניהול, בקרה ומעקב אחר משימות פריסה שנתית של פעילות שיווקית חלוקת תקציבים 	<p>תוכנית עבודה שנתית</p>	3
<ul style="list-style-type: none"> היכרות עם סוגי הקמפיינים והתאמת סוג הקמפיין למטרה השיווקית בניית קהל יעד ממוקד כתיבת מודעה ניתוח נתונים וביצוע אופטימיזציה 	<p>פייסבוק לעסקים</p>	4
<ul style="list-style-type: none"> מושגים מרכזיים בעולם הדיגיטל Permission marketing בין אתר לדפי נחיתה- הדרך להצלחה קידום אורגני מול ממומן מחקר מילות מפתח ושוק 	<p>כלי השיווק הדיגיטליים</p>	5

הקורס יתקיים במרכז ההדרכה של חברת המיי"ל ברחוב חומה ומגדל 29 תל אביב, בנין Eco Tower בניין אקולוגי וחדשני, כיתות לימוד מרווחות, נגישות לצירי תחבורה מרכזיים, חניונים, מסעדות ובתי קפה

