

## צ'ק ליסט מ-א'-ת' לשיווק דיגיטלי

**אנליטיקה**

איסוף וניתוח נתונים חיוניים להבנת הקהל ולשיפור מאמצי השיווק.

**בלוגים**

יצירת בלוג תוכן איכותי היא דרך מצוינת להביא תנועה לאתר שלכם ולבסס את עצמכם כאוטוריטה בתחום שלכם.

**שיווק באמצעות תוכן**

יצירת תוכן בעל ערך לקהל היעד, היא המפתח לבניית מערכות יחסים והנעה לרכישה.

**פרסום ממומן**

החל ממודעות במנועי החיפוש, דרך מודעות במדיה החברתית ועד להצגת מודעות באתרים אחרים.

**רשימות תפוצה**

בניית רשימת תפוצה חזקה ושליחת ניוזלטרים ממוקדים ומותאמים אישית יכולים להיות יעילים מאוד בהנעת מעורבות והמרות.

**אופטימיזציה של המשפך השיווקי**

ניתוח ואופטימיזציה של משפך השיווק והמכירות שלכם יכול לעזור לכם לזהות ולטפל בתחומים שבהם אתם מאבדים לקוחות פוטנציאליים.

**גוגל לעסק שלי**

דרך נפלאה, אם עושים אותה נכון, לשפר את הנראות שלכם בתוצאות החיפוש המקומיות.

**האשטגים**

שימוש בהאשטאגים רלוונטיים במדיה החברתית יכול לעזור לכם להגביר את המעורבות ולהגיע לקהל רחב יותר.

**שיווק משפיענים**

שיתוף פעולה עם משפיענים הוא גם דרך להתחבר לקהל היעד שלכם (וכמובן גם שלהם).

**מיזמים משותפים**

שיתוף פעולה עם קולגות מהתחום שלכם.

**מילות מפתח**

זיהוי ושימוש במילות המפתח הנכונות בתוכן ובפרסום שלכם יכולים לעזור לכם לשפר את הנראות בתוצאות החיפוש.

- דפי נחיתה**  
יצירת דפי נחיתה ממוקדים עבור מודעות או מבצעים יכולה לעזור להגדיל את ההמרות, על ידי קריאה ברורה לפעולה וצמצום הסחות דעת.
- אופטימיזציה לנייד**  
כאשר יותר ויותר אנשים משתמשים במכשירים ניידים, חיוני להבטיח שהאתר והתוכן שלכם מותאמים לנייד.
- ניוזלטרים (כן, שוב)**  
שליחת ניוזלטרים לרשימת התפוצה שלכם יכולה לעזור לכם להישאר בראש של העוקבים שלכם ולספק להם מידע ועדכונים חשובים.
- חיפוש אורגני**  
אופטימיזציה של האתר והתוכן שלכם בחיפוש אורגני יכולה לעזור לכם לשפר את הנראות ולהביא יותר תנועה מבלי לשלם עבור פרסום.
- יוטיוב**  
בניית נוכחות ביוטיוב יכולה להיות דרך רבת עוצמה להגיע לקהל גדול ולהציג את המוצרים או השירותים שלכם.
- רימרקטינג**  
הצגת מודעות לאנשים שכבר קיימו אינטראקציה עם האתר או התוכן שלכם יכולה לעזור לכם להישאר בתודעה ולהגדיל את ההמרות.
- זובינרים מקוונים**  
זובינר מקוון בנושאים הרלוונטיים לקהל שלכם יכול לעזור לכם לבסס את שמכם כסמכות וכמובן לייצר לידים.
- מדיה חברתית**  
בניית נוכחות חזקה במדיה החברתית יכולה לעזור לכם להגיע לקהל רחב יותר וליצור מעורבות עם הלקוחות שלכם.
- מיקוד**  
זיהוי ומיקוד של נתונים דמוגרפיים, תחומי עניין או התנהגויות ספציפיות יכולים לעזור לכם להגיע לקהל המתאים בפרסום הממומן שלכם, אבל גם בפרסום האורגני.
- שיווק בוידאו**  
יצירת תוכן וידאו מרתק יכולה להיות דרך מצוינת ללכוד את תשומת הלב של הקהל שלכם ולהעביר את המסר שלכם.
- תוכן שנוצר על ידי משתמשים**  
עידוד הקהל שלכם ליצור ולשתף תוכן משלו שקשור למותג שלכם יכול לעזור לכם להגביר את המעורבות ולבנות נאמנות למותג.