על העסק-HilaClinic:

העסק הוא קליניקת טיפולים ברפואה סינית ויפנית וטיפולי קוסמטיקה בחיפה.

העסק מתמקד בטיפולי רפואה טבעית בתחום הבריאות והיופי וטיפולים בבעיות כאב ועור.

כיום הקליניקה היא קליניקה ביתית ומספקת טיפולים וליווי אינטימי ואישי.

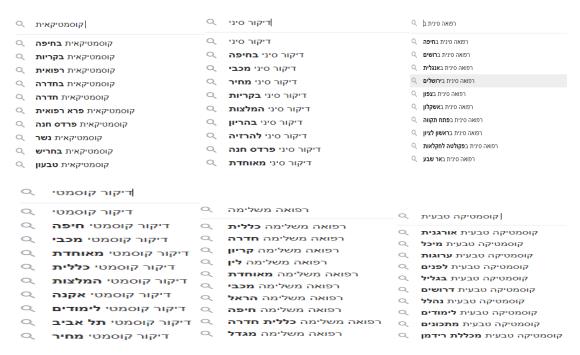
השיווק העסקי כיום הוא בעיקר מפה לאוזן וחלוקת פליירים וכרטיסי ביקור אבל לנכס אין נכסים דיגיטליים.

מחקר מילים,מתחרים וטרנדים.

1.מחקר מילים

מחקר המילים התבצע בעזרת חיפוש בגוגל ושימוש בכלי הניתוח של אתר ubersuggest מחקר המילים התבצע בעזרת חיפוש בגוגל ושימוש שבו הוא מעוניין למתג את עצמו.

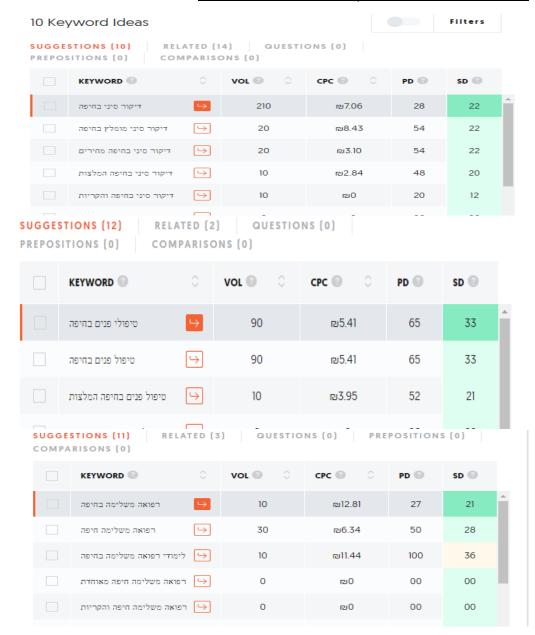
מילות החיפוש העיקריות שהוזנו:

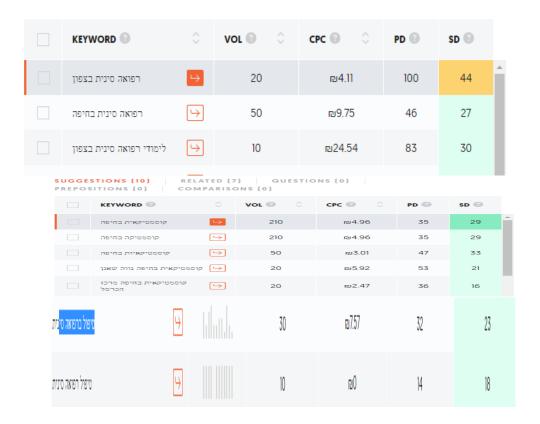


ממילות החיפוש שהוזנו ודפדוף בתוצאות הראשונות של תוצאות החיפוש הבנו שבשוק בזה יש מתחרים חזקים כמו קופות החולים של כללית ומכבי ושאנשים מתמקדים באזור הגאוגרפי שלהם בחיפוש לכן זו הדרך בה בחרנו להבדיל את עצמנו בשלב זה כמו כן תוצאות החיפוש בתחום הקוסמטיקה העלו ממצאים דומים ובדפדוף בדפי התוצאות הראשונים נראה שיש יתרון משמעותי

ותחרות נוחה יותר לעסק שלנו משום שהוא מספק טיפולים מבוקשים שלא נותנים ברוב המוחלט של הקליניקות בקוסמטיקה.

לאחר שבדקנו את המילים הפוטנציאליות ואת העסקים שנמצאים תחתן התחלנו להבין כמה אנשים מחפשים את המילים האלה לכן פנינו לאתר UBERSUGGEST





מהתוצאות ומשיחה עם בעלת העסק החלטנו שנתמקד באזור בה היא עובדת(חיפה) וניתן דגש לטיפולים העיקריים שהם בתחום הרפואה הסינית, דיקור סיני, קוסמטיקה וטיפולי פנים **ערכים רבים נופו כי או שלא היו חיפושים לפי הערך הספציפי או שהמתחרים היו חזקים מידי

לאחר שנבחרו מילות מפתח פוטנציאליות ניגשנו לבחון אותן אחת מול השנייה בGoogle Trends

^{**}הנתונים נלקחו ללא התייחסות לאזור גיאוגרפי על מנת שיהיה מספיק נתונים לכלי



מהנתונים האלו הסקנו שכדאי מאוד להשתמש במושג קוסמטיקאית הוא מושך המון לקוחות שדרכו יוכלו ללמוד ולהכיר שיטות טיפול נוספות בתחום בו הם מתעניינים.

לאחר מכן הרבה אנשים מתעניינים בדיקור סיני והרבה פחות ביפני אבל בגלל שזה נושא שחשוב לעסק לקדם ולהבליט הוחלט לשלב אותו גם כן. מכיוון שהפרסום שלנו נשתי ומעוניין להימנע מתחרות עם חברות גדולות אלה המילים העיקריות בהן נשתמש במודעות השונות.

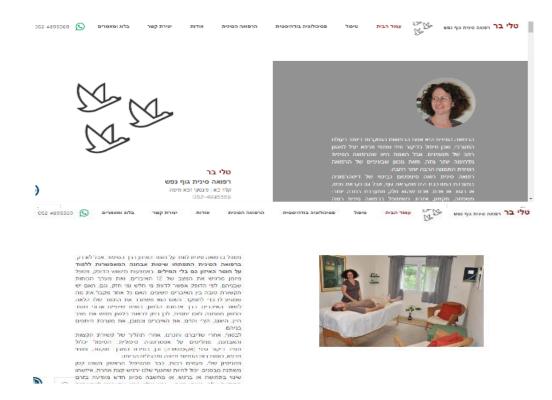
לאחר מכן פנינו לנתח יותר לעומק את המתחרים בסביבה שלנו וכאלה שהעדפנו שלא להתחרות בהם בכדי להבין מה הם עושים ומה פחות טוב ומה ניתן ללמוד מהם.

הסביבה הקרובה:

בסביבה הקרובה המתחרה העיקרית והבולטת היא טלי בר, האתר שלה ותכנים נוספים נמצאים תמיד בחזית

מילות החיפוש שלה ככל הנראה יעילות אך מניתוח האתר שלה נראה שהאתר לא מעוצב ובנוי ברמה הגבוה ביותר וכאן ניתן להתעלות עליה.

פלטפורמת SimilarWeb אינה מספקת נתונים על אתר בסדר גודל כזה לכן הסתפקנו בחקירה מעמיקה של האתר שלה והדרך בה היא משווקת אותו מבחינת מילות חיפוש.



בסביבה הרחוקה:

כאן בחרנו להתמקד באתר של כללית שהיא אמנם חברה שלא ננסה להתחרות מולה אבל אפשר ללמוד על דרך הפעולה שלה במדיה.

