



Linkedin אורגני למתחילים

מבוא לשיווק ב LinkedIn

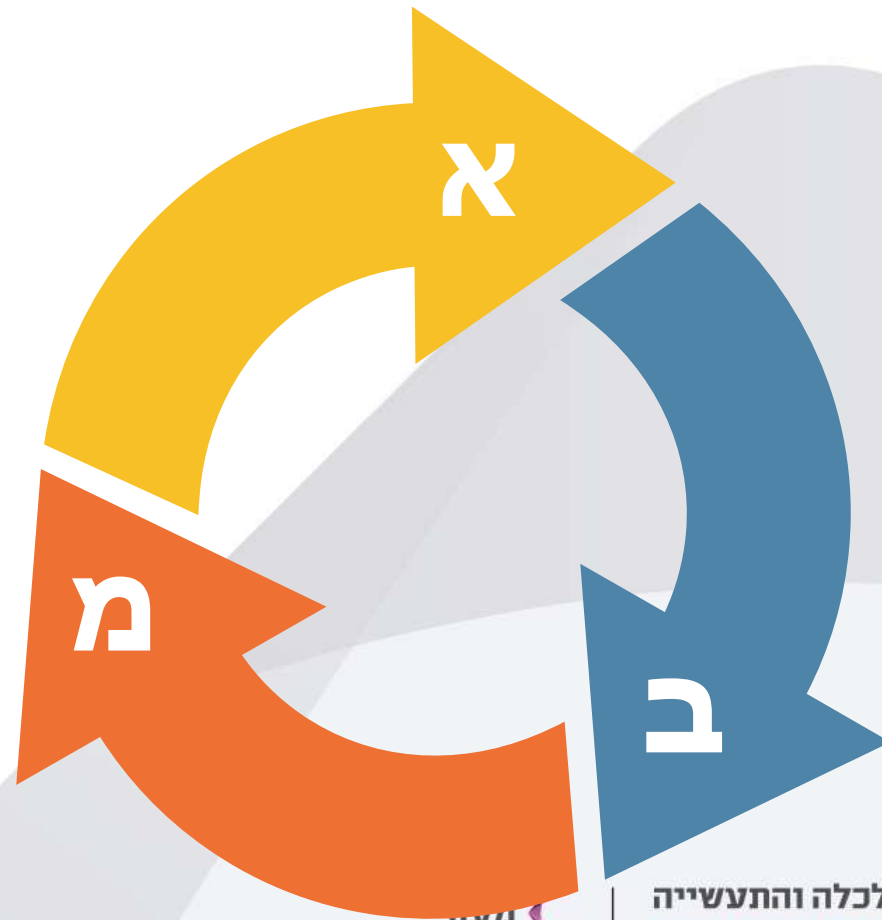
שיעור מספר 2

שיטת אב"מ והשילוב שלה במשפך השיווקי שלכם

משוך את האנשים הנכונים

בנה מערכת יחסים

מכירות / המרות



הטעות הנפוצה

אב"מ

א – פוגשים אנשים **X**

ב – בונים איתם מערכת יחסים **X**

✓ מ – מכירות



המשחק השיווקי בלינקדאין

מיקוד תכנים בתוך לינקדאין

שאלות	תשובות	היכן נשתמש במידע הזה?
במה אתה עוסק?	שיווק דיגיטלי, PPC, מרצה ויועצת	skills
למי אתה עוזר? (קהל המטרה)	יזמים ובעלי עסקים	headline
איך אתה עוזר להם?	עסקים אשר רוצים ללמוד כלים חדשים לקידום העסק שלהם בדיגיטל עסקים שרוצים לתכנן אסטרטגית שיווק חדשה בעסק עסקים שרוצים ללמוד לנהל את השיווק הדיגיטלי שלהם בעצמם	about Experience
איך אנשים יכולים למצוא אותך? (פרטים ומידע להתקשרות)	Email אתר וואטסאפ	בפרופיל עצמו וב about
כיצד אתה רוצה להיות ידוע? (מוביל דעה)	כיועצת ומרצה בעלת גישה אחרת לניהול המדיה ולהכשרת בעלי עסקים לשליטה מלאה בתחום הדיגיטל בעסק שלהם	בפוסטים ובמאמרים שיפורסמו באופן קבוע בעמוד

כתיבת Summary - About

- אלו שתי השורות הראשונות שרואה גולש שנכנס לפרופיל שלכם תחת ה highlights

Digital Marketing Consultant | Educator | 100k Students |
HMU With Your Marketing Questions?
Carrollton, Texas, United States · 500+ connections · [Contact info](#)



The University of Dallas

Highlights



1 mutual connection

You and Ali both know Yoel Doron



4 Mutual Groups

You and Ali are both in A STARTUP SPECIALISTS GROUP Online Global Network for Entrepreneurs, Startups (Business Jobs Careers), Marketing Communication, and 2 others

About

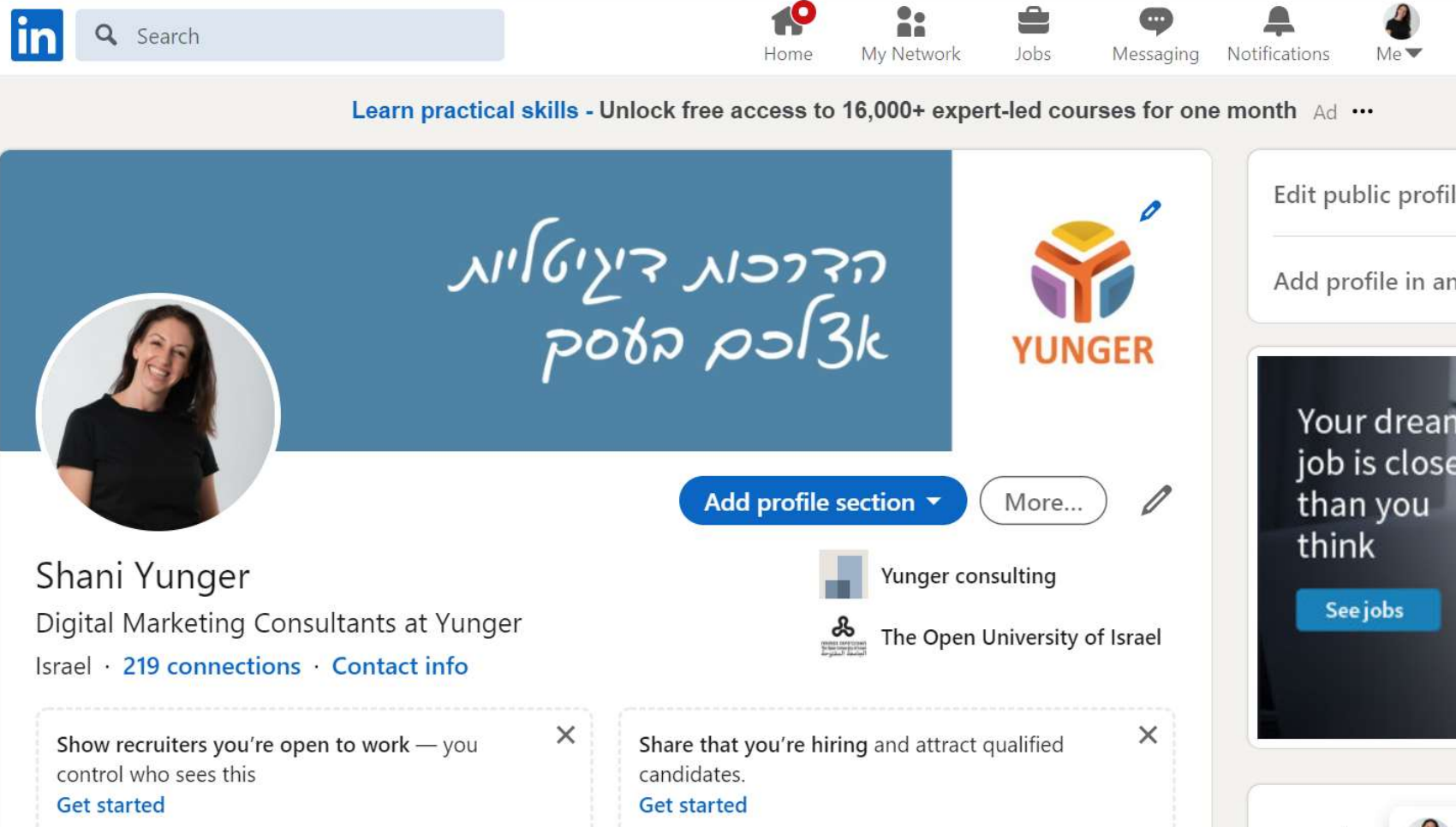
I am the founder of #iSocialYou, a data driven social media agency based in Dallas, TX. I help brands & SMBs with two important aspects of Digital Marketing
1 - Creating an engaging social presence ... see more

מעורר

משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים



כתיבת Summary - About



The screenshot shows a LinkedIn profile for Shani Yunger. The header includes the LinkedIn logo, a search bar, and navigation icons for Home, My Network, Jobs, Messaging, Notifications, and Me. A banner at the top promotes a course: "Learn practical skills - Unlock free access to 16,000+ expert-led courses for one month". The profile picture is a circular photo of a smiling woman. The background banner features Hebrew text: "הדרכה דיגיטלית" and "אצלכם הבית". To the right of the banner is the YUNGER logo, which consists of a stylized 'Y' in orange and blue. Below the banner are buttons for "Add profile section" and "More...". The profile name "Shani Yunger" is followed by her title "Digital Marketing Consultants at Yunger" and location "Israel". Below this are two boxes: "Show recruiters you're open to work" and "Share that you're hiring and attract qualified candidates", both with "Get started" links. On the right side, there are options to "Edit public profile" and "Add profile in an", and a job advertisement for "Your dream job is closer than you think" with a "See jobs" button. At the bottom right, there is a logo for "משרד הכלכלה והתעסוקה" (Ministry of Economy and Industry) with the text "הסוכנות לעסקים קטנים" (Small Business Agency).

in Search

Home My Network Jobs Messaging Notifications Me

Learn practical skills - Unlock free access to 16,000+ expert-led courses for one month Ad ...

הדרכה דיגיטלית
אצלכם הבית

YUNGER

Edit public profile

Add profile in an

Your dream job is closer than you think

See jobs

משרד הכלכלה והתעסוקה
הסוכנות לעסקים קטנים

Shani Yunger

Digital Marketing Consultants at Yunger

Israel · 219 connections · Contact info

Add profile section More...

Yunger consulting

The Open University of Israel

Show recruiters you're open to work — you control who sees this
Get started

Share that you're hiring and attract qualified candidates.
Get started

כתיבת About - Summary

LinkedIn profile page for Shani Yunger, Digital Marketing Consultants at Yunger. The page shows the profile picture, name, title, and location (Israel). A dropdown menu for 'Add profile section' is open, highlighting the 'About' section. The 'About' section is circled in red. The profile strength is shown as 'Intermediate'.

Shani Yunger
Digital Marketing Consultants at Yunger
Israel · 219 connections · [Contact info](#)

Show recruiters you're open to work — you control who sees this
[Get started](#)

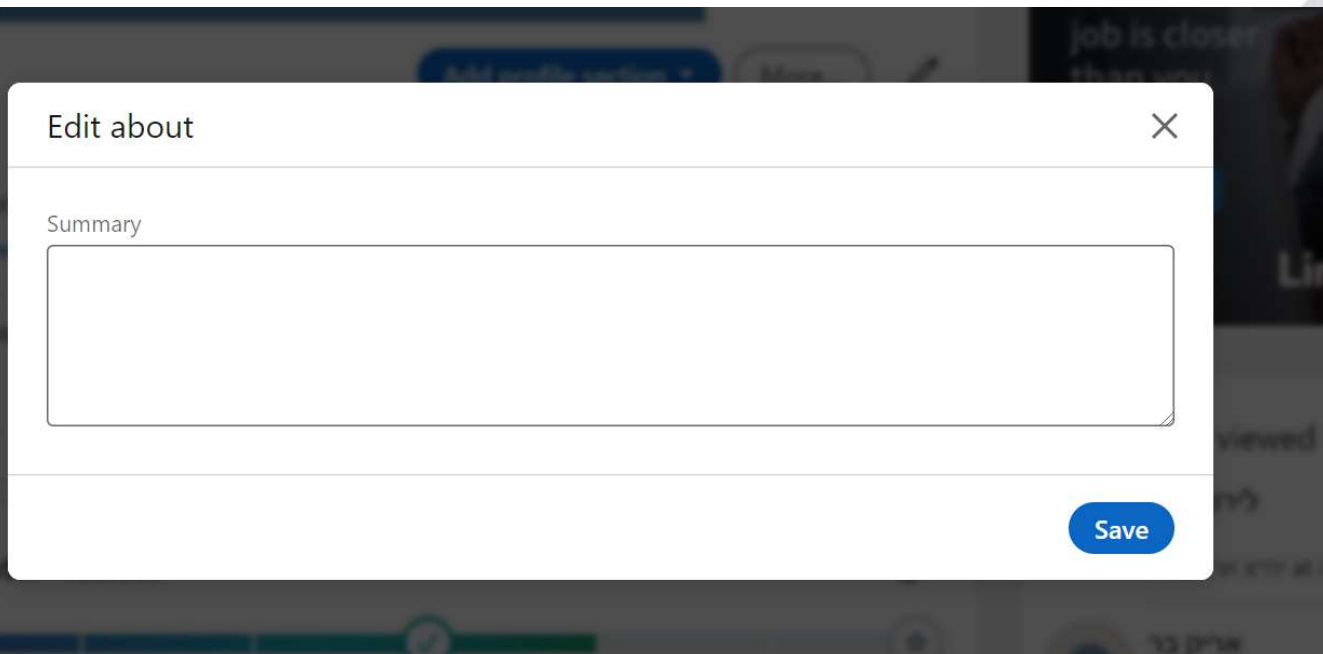
Profile Strength: **Intermediate**

Add profile section ▾ More... ✎

- Intro ▾
- About** ▴
- Summary ▴
- Featured ▾
- Background ▾
- Skills ▾
- Accomplishments ▾
- Additional information ▾
- Supported languages ▾

כתיבת About - Summary

- יש לכם לא מעט מקום לכתוב בו את קורות החיים שלכם.
- אלו לא קורות חיים רגילים, אלא קורות חיים שכתובים בצורת סיפור וכוללים גם את ההתמחויות שלכם



Edit about

Summary

Save

כתיבת ה about Summary

• נסתכל על מבנה אפשרי לכתיבת תמצית המנהלים שלכם ה about

• דגשים:

• יש לנו 2000 תווים לכתיבת התמצית מנהלים שלנו about

• מתוך כל התמצית מנהלים יכול גולש לראות לפני העוד.. רק 220 תווים במחשב ו921

תווים בנייד

• נעבוד על תבנית לבניית about ברור ומניע לפעולה

כתיבת ה about summary

מבנה הכתיבה – חלק ראשון

- כתבו בפסקה אחת קצר ומדודה ככל שתוכלו מהו תחום העיסוק שלכם.
- תוכלו לכתוב בחלק זה מהי החברה שלכם ובמה היא עוסקת והיכן היא ממוקמת
- תוכלו לכתוב בחלק זה גם טקסט שהוא יותר סיפור מאשר הסבר טכני על העיסוק שלכם.

כתיבת ה about summary

מבנה הכתיבה – חלק שני

- גוף הטקסט יכול פסקה עד 2 פסקאות או רשימה של תחומי הפעילות העסקית שלכם
- גוף הטקסט יכול להכיל גם הנעה לפעולה: "בין לקוחותי חברות גדולות במשק בתחום הפארמה" "בין לקוחותי חברת X"

כתיבת ה about summary

מבנה הכתיבה – חלק שלישי

- ההנעה לפעולה מגיעה בעיקר בחלק האחרון
- כתבו את פרטי ההתקשרות איתכם כולל קישורים לדרכי התקשורת הרלוונטיות איתכם.
- המלצה: אפשר למקד את ההנעה לפעולה בסוף עם דגשים שמדברים ישירות ללקוח שלכם:
- צרו איתי קשר אם...
- אם יש לכם X אז איתי תוכלו לעשות Y
- אם חסר לכם X

טיפים לכתיבת ה about summary

- פסקאות ושורות קצרות- שיהיה קל לקורא לעבור על כל הטקסט
- עשו שימוש בסמלים <https://www.flaticon.com/>
- עשו שימוש במשפטים מניעים לפעולה
- למדו מפרופילים אחרים של קולגות מהתחום שלכם
- שימו פרטי התקשרות מסודרים
- שלבו דוגמאות לארגונים, חברות, תחומים שעבדתם איתם
- מצאו 3 סיבות טובות לפנות אליכם וציינו אותן

מטלת בית כתיבת about summary

מטלת בית לקראת השיעור הבא:

1. אתרו קולגות שלכם בלינקדאין ולמדו מהם כיצד הם הציגו את עצמם
2. כתבו את תמצית המנהלים שלכם לעמוד שלכם במבנה שנלמד בקורס שקופיות מספר: 10-12
3. פרסמו את מה שכתבתם בעמודים שלכם כפי שמוסבר במצגת והוסבר בשיעור

כתיבה שיווקית בLinkedin

- לינקדאין מאפשרת לנו מספר פרסומים שונים:
- כתיבת פוסטים
- כתיבת מאמרים
- פרסום סרטונים
- פרסום אירועים
- Featured section

כתיבה שיווקית בLinkedin

אז על מה נכתוב פה?

- ללינקדאין לא מגיעים בגישה של אין לי מה להגיד.
- כחלק מהאסטרטגיה של ניהול החשבון הכל חייב להתחבר:

Headline •

Cover photo •

About •

• פוסטים ומאמרים

כתיבה שיווקית בLinkedin

תזכורת לתהליך:

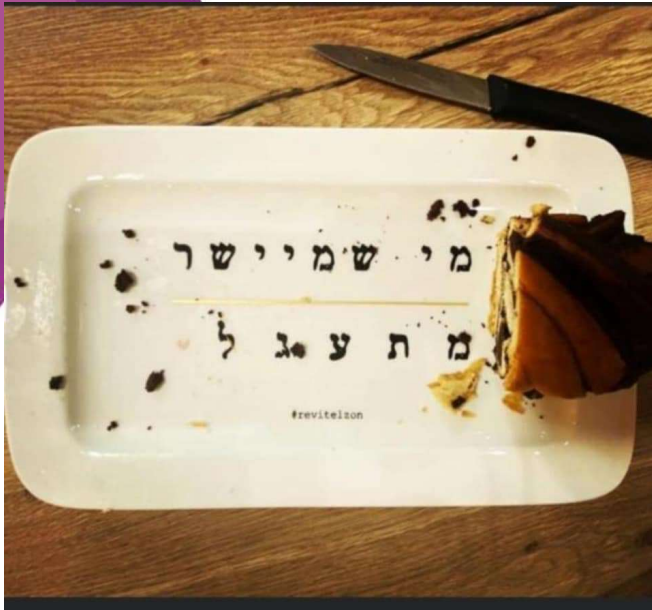
- מחליטים לאיזה סוג לקוחות נרצה לפנות באמצעות לינקדאין
- נכתוב את כל התכנים שלי עם התמקדות באותו קהל יעד
- כך גם לגבי הפוסטים
- זה לא אומר שאין לנו מגוון להציע... זה רק אומר שאנחנו ממוקדים בסוג לקוח ממוקד
- נוכל לשנות את הכיוון בעתיד כאשר נרצה לשנות את תמהיל הלקוחות בעסק שלנו

אז מה לא נכתוב בלינקדאין

- חלקנו כנראה מורגלים בעבודה עם פייסבוק
- כאן העניין הוא עסקי, לא מתחבא ולא מתחפש. כולם נמצאים כאן בשביל למצוא פרטנרים עסקיים, לקוחות, עובדים וכד'.
- אין צורך להתחנף.
- לא צריך לספר מה אכלתם לארוחת הצהריים (זו בטח הקלה גדולה עבור חלק מכם)

המטרות של התוכן השיווקי

- בנייה וביסוס של אמון ביניכם לבין הלקוחות שלכם
- ביסוס המותג
- יצירת מכירות וגידול במכירות
- יצירת גורם משיכה ללקוחות פוטנציאליים
- יצירת יותר לחיצות לכניסה לאתר



כתיבה באינטרנט

KISS

- אנחנו לא קוראים!

- אלא סורקים

- לכן

- על התוכן להיות קצר = קליט

- שימושיות התוכן- חייבת להיות נעימה לעין – לא עמוסה מידי

שמאפשרת להגיע בקלות לאינפורמציה הרלוונטית

מה קונה הלקוח? **תועלות**

דוגמא: מקדחה

- תועלת 1: מכשיר שיודע לעשות חורים בקיר
- תועלת 2: יודעת לעשות חורים כמעט בלי אבק
- תועלת 3: המקדחה שתמלא את הבית שלך בתמונות

מבנה כתיבה שיווקית אפקטיבית

על התוכן להיות מחולק ל-3 חלקים

1. פתיח אפקטיבי – הכותרת של הטקסט

2. גוף המודעה

3. הנעה לפעולה



פתיח אפקטיבי - הכותרת

החלק החשוב ביותר הוא הפתיח! כאן טמונה ההבטחה שלכם!!!

מה צריך לכלול הפתיח?

תגובה רגשית חזקה = השוואה בין רצוי למצוי

מה...? עוד אין לך....?

פתיח אפקטיבי - הכותרת

ישנם סוגים שונים של כותרות אפקטיביות:

1. **כותרת ישירה** – "במיוחד לחברי הארגון – הרצאה בחינם"
2. **כותרת עקיפה (עם רמיזה)** – מפסיקים לשרוף כסף מתחילים לשרוף קלוריות
3. **כותרת בסימן שאלה** – חגורה להדגשת המותן – שחורה או אדומה?
4. **כותרת בסימן קריאה** – עשו מנוי היום! הצטרפו אלינו למאבק!
5. **כותרת הבטחה** – כך תוכל לאבחן את מצב העסק שלך ב 10 צעדים פשוטים!

פתיח אפקטיבי - הכותרת



הכירו מספר מבני כותרות שנמצאים אפקטיביים יותר מאחרים:

- גלו את השיטה ש.....
- גלו את הסוד שלי ל....
- להפטר מ(בעיה)....אחת ולתמיד
- מי עוד רוצה?
- יש דרך קלה ל.....
- מהיום אפשר לעשות.....מבלי....

כל פתיח של מודעה צריך לענות ללקוח הפוטנציאלי על השאלה מה יוצא לי מזה?

פתיח אפקטיבי - הכותרת

- איך להשיג יעדים עסקיים בקלות בעסק?
- האם אתם עדיין סובלים מכאבים בגב התחתון?
- 6 כלים ידידותיים שכל בעל עסק קטן חייב להכיר
- בוא לשתות איתנו קפה! וקבל בחינם עצות לשיפור העסק
- איך לנסח כותרות WOW שימגנטו את הגולשים?
- חשיבות שתיית מים מרובה לתינוקות וילדים
- כך תבנו תיק השקעות אפקטיבי: מה לעשות ואיפה נמצאים המכשולים
- מדוע כדאי לעבור לתזונה טבעונית.
משרד הכלכלה והתעשייה | מעורר
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים
- כל האמת מאחורי הצלחת המוצר X

פתיח אפקטיבי - הכותרת

- איך להשיג יעדים עסקיים בקלות בעסק?
- האם אתם עדיין סובלים מכאבים בגב התחתון?
- 6 כלים ידידותיים שכל בעל עסק קטן חייב להכיר
- בוא לשתות איתנו קפה! וקבל בחינם עצות לשיפור העסק
- איך לנסח כותרות WOW שימגנטו את הגולשים?
- חשיבות שתיית מים מרובה לתינוקות וילדים
- כך תבנו תיק השקעות אפקטיבי: מה לעשות ואיפה נמצאים המכשולים
- מדוע כדאי לעבור לתזונה טבעונית.
- כל האמת מאחורי הצלחת המוצר X
- 5 דברים שאתם חייבים לעשות לפני שיוצאים מהבית
- גם את רוצה לעבוד בעבודה משתלמת בחו"ל?
- 45 רעיונות מקוריים לעיצוב מטבח מודרני
- 19 עצות להתגבר על הפרידה מהאקס שלך
- 7 טעויות נפוצות שעושות נשים כל בוקר
- "הקטינו את צריכת החשמל הביתית ב-15%".
- אתם יכולים לזכור הכל!
- דוגמא:
- 1. 30 דרכים להפוך את הבית למסודר יותר
- 2. איך תהפכו את הבית שלכם למסודר יותר?
- 3. מה הדרך להפוך את הבית שלכם למסודר יותר?

איך נבחר כותרת מתאימה לטקסט?

- **לקוחות קיימים** – לא צריכים להתחכם אלא להיות כמה שיותר ישירים
- **לקוחות חדשים שלא מכירים אותי** – כותרת עקיפה או כותרת מבטיחה יתאימו ביותר
- **ניסוי וטעיה** – לא יודעים ננסה כמה סגנונות כתיבה שונים בזה אחר זה ונראה מי מהם מניע לפעולה בצורה הטובה ביותר ללקוח שלנו.
- **נשאל את הלקוחות שלנו** - מה הכי חשוב להם. כך נדע על מה לשים דגש.

גוף הטקסט – ההבטחה וההוכחה

הגולש שפוגש את התוכן שלכן צריך להרגיש באמצעות התוכן, **איך ירגיש או מה יהיה מצבו אם יקנה את המוצר/השירות.**

• אם תעשו **שימוש במילים חזקות** ומעוררות אנשים יתחברו יותר לטקסט באופן חיובי.

• הביאו **הוכחות חברתיות** – עדויות וסיפורי לקוח....**השתמשו במילה "כי"**

• **תוכן מסוג השוואה** – השוואה בין בעיה שהלקוח מכיר היטב לבעיה

אחרת. אך תסבכו...אם זה לא הולך לא חובה.

גוף הטקסט – ההבטחה וההוכחה

• **מענה להתנגדויות – כן אבל....**

כאשר לקוח פוגש מוצר שמציע למכור לו משהו תמיד תתעורר אצלו התנגדות. ולכן עלינו לדאוג שהלקוח יוכל לקבל מאיתנו את התוכן בדרכים שונות כי כל לקוח מונע על-ידי משהו אחר לחלוטין.

נקודות לתת עליהן דגש במידה והלקוחות שלנו כאלה:

1. דגשים בנוגע **לאחריות** על המוצר
2. **מוצר חדשני ולא מוכר**- מצריך הרבה יותר הסברים ממוצר שהלקוח מסוגל להבין בקלות
3. **שירות לקוחות**- שימו דגש על הנושא של שירות הלקוחות לאחר הקנייה (אם הוא רלוונטי)

גוף הטקסט – דגשים כלליים לכתיבה

- כתבו בגובה העיניים
- כתבו בסגנון שלכם- סגנון אישי מייצר אמון לאורך זמן
- עשו שימוש חכם במילים המניעות לפעולה
- זכרו! פשוט = אפקטיבי
- טקסט מאורר ולא עמוס. שימוש באימוג'יז ורווחים על-מנת להקל על הקורא.
- תוכן נעים ומושך לעין
- מינימום אפשרויות בחירה – אנחנו לא באמת אוהבים קניונים...

גוף המודעה – מילים מעוררות תגובה

אפשרי	קל	פשוט
מהיר	יוצא דופן	יוקרתי
חדשני	מלהיב	מומחיות
ייתרון	לדמיין	לחסוך
מרכזי	גדול	חדש
מעורר	אפקטיבי	פרס
מתנה	עושר	חינם
מבצע	מומחיות	תוצאות
ביטחון	פתרון	הצלחה
עכשיו	פוקוס	נוסחה
תחזית	רווח	צמיחה
עיקרי	גדול	חדש

מה לגבי התוכן הוויזואלי?



אקטיבטרייל מערכת דיוור אלקטרוני

June 9 @

2

הגיע היום הזה בשבוע ונגמרו לכם הרעיונות לניוזלטר? קבלו מאיתנו 5 הצעות ליצירת תוכן שתמיד יעבוד <<
<http://bit.ly/SH0StI>

See Translation

5 הצעות ליצירת תוכן לניוזלטר

שתמיד
יעבוד !

Like · Comment · Share · Buffer



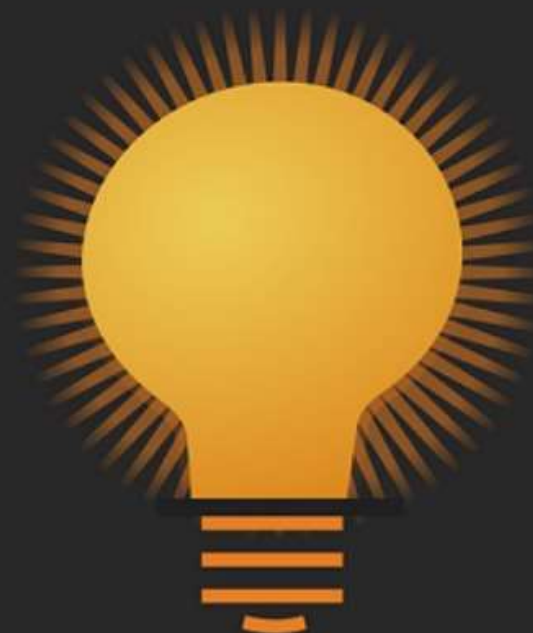
אקטיבטרייל מערכת דיוור אלקטרוני

June 9 @

1

הגיע היום הזה בשבוע ונגמרו לכם הרעיונות לניוזלטר? קבלו מאיתנו 5 הצעות ליצירת תוכן שתמיד יעבוד <<
<http://bit.ly/SH0StI>

See Translation



Like · Comment · Share · Buffer

מה לא לעשות?

- **לא** להשתמש בקלישאות
- **לא** לכתוב בצורה פורמאלית מידי
- **לא** לכתוב בצורה המתחכמת מידי כזו שלא ניתן להבין בשבריר שנייה
- **לא** לכתוב עם סלנג לא כולם מבינים וזה עלול להעיד על הגיל של הכותב
- **לא** לעשות שימוש במילים כמו: אולי, יחסית, בערך

WHAT'S NEXT



הנעה לפעולה

התוכן חייב לכלול הנעה לפעולה ברורה:

1. לחץ לייק לדף העסקי שלנו **ואולי תזכה** במלתחה בשווי 2000 ₪
2. שלחו לי **עכשיו** את **המדריך המלא** לעיצוב פנים של הבית
3. קבלו **עכשיו פטנט** מדהים שיעמיד כל עוגת גבינה
4. קבלו **חינם** טיפ שישפר את איכות השינה שלכם כבר הלילה

הנעה לפעולה

התוכן חייב לכלול הנעה לפעולה ברורה:

1. **הסוד שלי** למשקל תקין ויציב כבר 4 שנים ברציפות

2. **כל הטיפים** מחכים לך ממש מעבר לקליק

3. הקליקו עכשיו **ושריינו מקום** בסדנת המזון הבריא של השף הנודע...

4. ספרו לנו על האתגר העסקי שלכם! בין העסקים שישתתפו **תוגרל חבילת ייעוץ**

בשווי 2000 ₪

5. **גם אני רוצה** לקבל מידע תוך 24 שעות

האם תמיד צריכים להניע לפעולה בלינקדאין?

לא

- חלק משמעותי בפעילות שלנו בלינקדאין הוא לעזור ללקוח הפוטנציאלי להתרשם מאיתנו. מהגישה שלנו לעסקים, מהניסיון שלנו, מתפיסת העולם שלנו וכו'.

אז איך זה ייצר לנו עבודה?

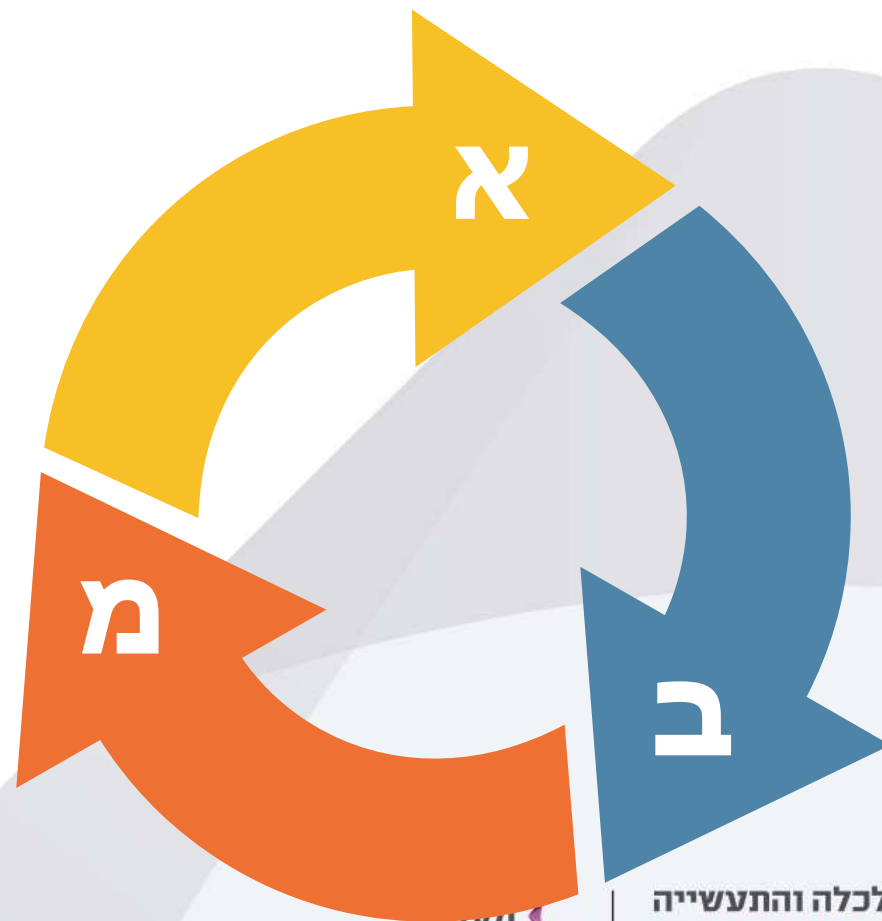
- קבלו תזכורת פעם נוספת לגישת אב"מ

שיטת אב"מ לקידום ב-LinkedIn

משוך את האנשים הנכונים

בנה מערכת יחסים

מכירות / המרות



כמה זמן נצטרך להשקיע בבנייה של מערכת יחסים

לא הרבה, למרבה ההפתעה

- אם נהיה ממוקדים בקהל היעד הרלוונטי
- אם נדאג לייצר תכנים משמעותיים בצורה עקבית
- המתעניינים לא יאחרו להגיע

פרסום פוסטים ומאמרים

בדומה לרשתות חברתיות אחרות נוכל לפרסם גם כאן בקלות את התכנים שלנו

• תמונות

• ווידאו

• אירועים

• מאמרים

• פוסטים

The screenshot displays the LinkedIn interface for user Shani Yunger. At the top, navigation tabs include Home, My Network, Jobs, Messaging, Notifications, and Me. Below the navigation bar, an advertisement for 'MisterDit' is visible. The main section features a 'Start a post' button, which is highlighted with a red circle. Below this button are options to add a Photo, Video, Event, or Write an article. The profile section on the left shows Shani Yunger's name, a bio, and statistics for profile views (24) and post views (122). A list of 'Recent' items is also shown. The main feed displays a post by David Maman, founder & CEO at Binah.ai, about a family's experience during the COVID-19 quarantine. On the right, there are sections for 'Add to your feed' with recommended content, 'Messaging' with a search bar and a list of messages, and 'Today's most viewed' with a list of popular articles.

משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים



פרסום פוסטים ומאמרים

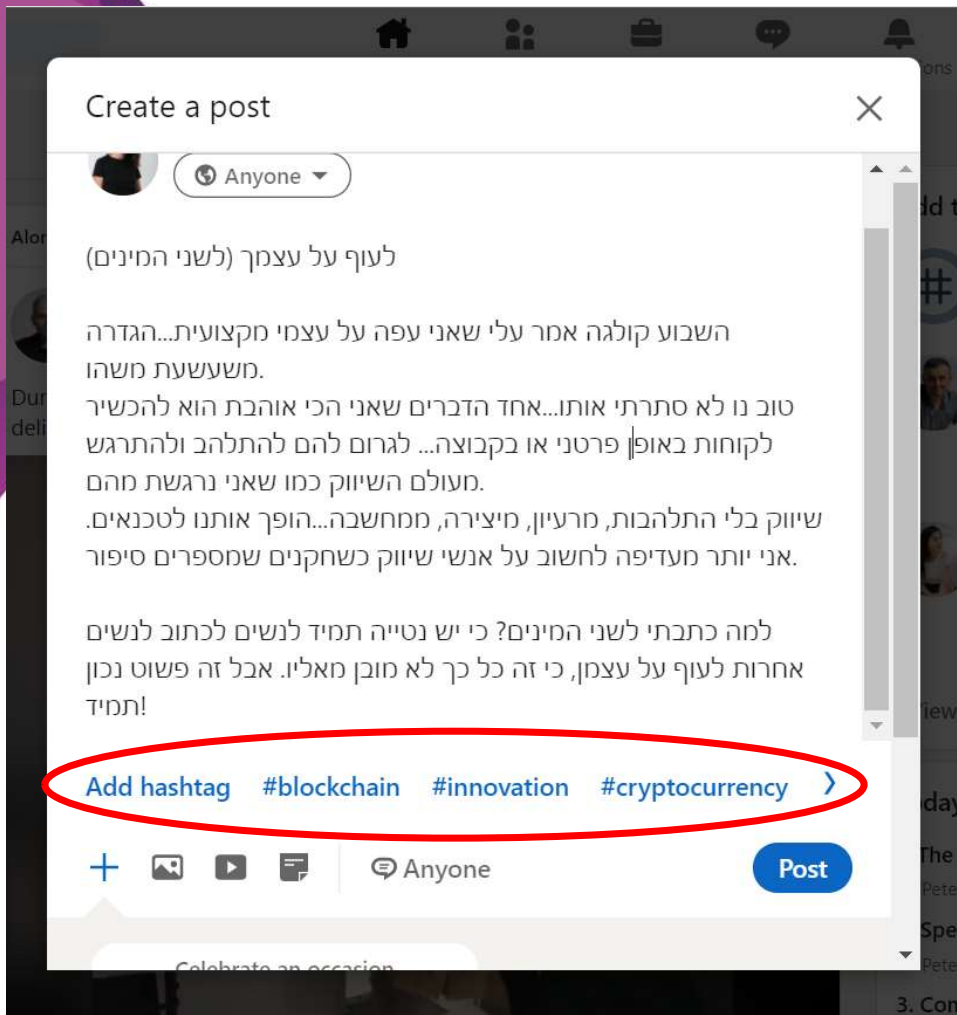
- נכתוב את הפוסט שלנו

- נצרף תמונה

- ונכניס האשטגים # חובה!

למה?

מנוע חיפוש של לינקדאין יודע לזהות את
ההאשטגים שהכנסנו לטקסטים שלנו. אז נבחר
את ההאשטגים לפי מה שנצפה מהלקוח שלנו
לחפש.

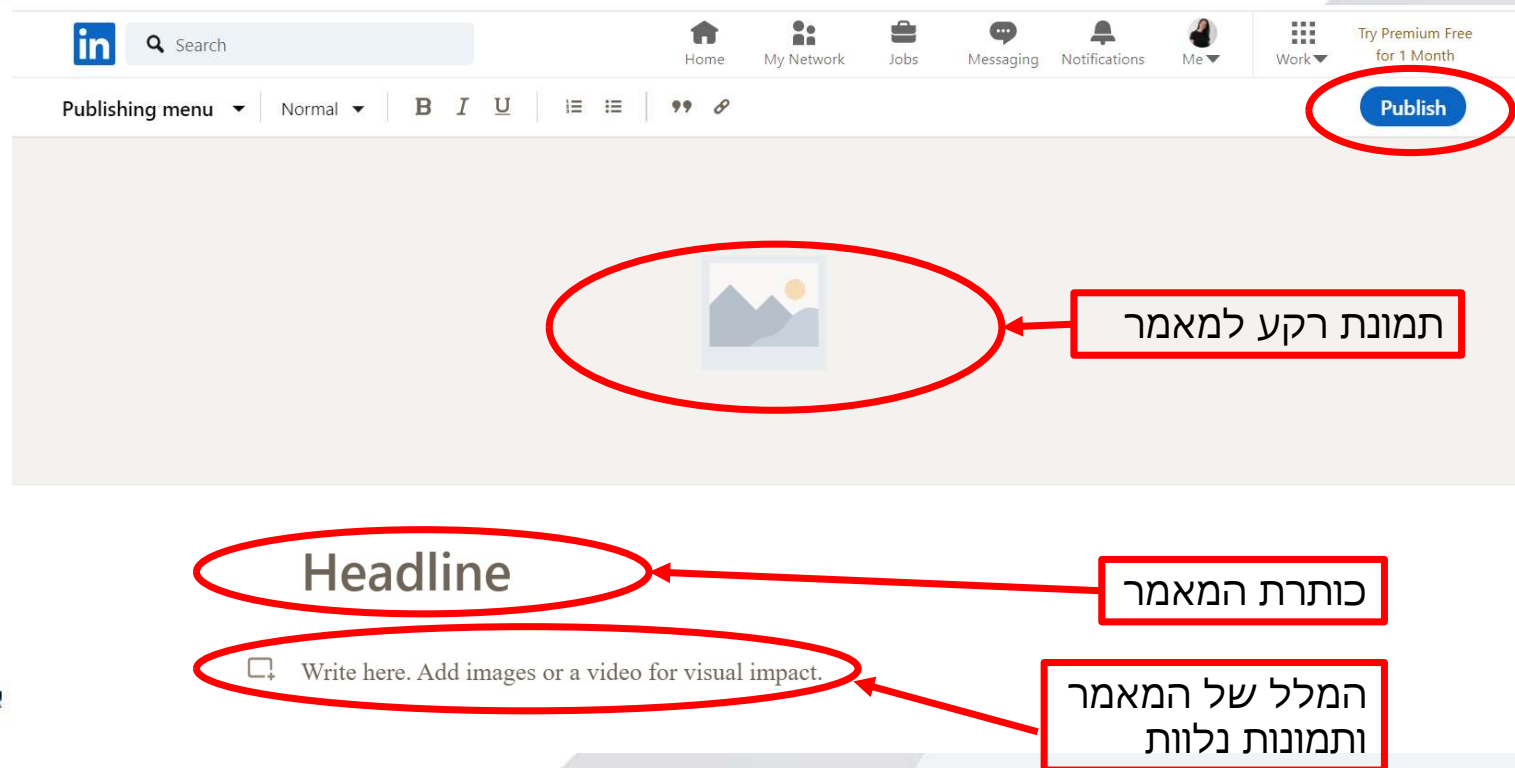


פרסום פוסטים ומאמרים

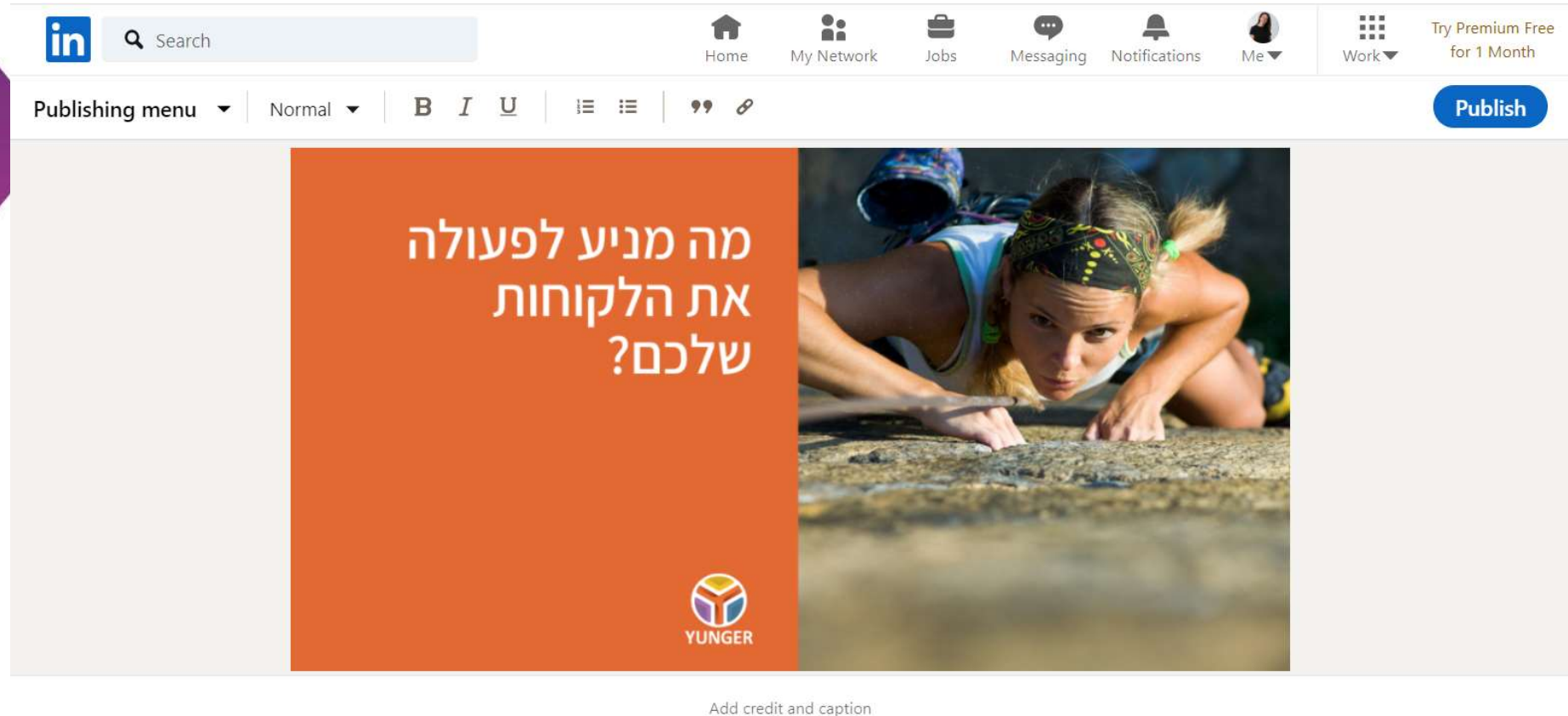
- מאמרים מאמרים
- הם הדרך שלנו להפוך לאנשי קשר משמעותיים בלינקדאין
- הם הדרך שלנו לבנות לעצמנו פרופיל של מובילי דעה בתחום העיסוק שלנו
- הם חייבים להיות קשורים לעולם התוכן שנרצה לקדם מול סוג הלקוחות שאנחנו מחליטים להתחבר אליהם באמצעות הרשת.

פרסום פוסטים ומאמרים

- מבנה המאמר דומה מאוד למעיין דף נחיתה בבלוג. מה שהופך את הקריאה בו לנוח מאוד לגולש ובכך אנחנו מקבלים קשב מלא של הגולש לתוכן שיצרנו.



פרסום פוסטים ומאמרים



in Search

Home My Network Jobs Messaging Notifications Me

Try Premium Free for 1 Month

Work

Publishing menu Normal B I U

מה מניע לפעולה את הלקוחות שלכם?

YUNGER

Add credit and caption

פרסום פוסטים ומאמרים

מה נוכל לפרסם כמאמר?

- אם יש לכם אתר ובו בלוג תוכן תוכלו לפרסם תקציר של המאמר מהאתר שלכם עם קישור לאתר למאמר המלא.
- תוכלו להתייחס ללינקדיאן בתור הבלוג שלכם...למי שאין אתר
- כל תוכן שיכול לגרום ללקוחות שלכם להבין את תפיסת העולם שלכם והניסיון שלכם במקצוע


תרגיל פוסט לכיתה – 15 דקות לטיוטה

- בחרו את המוצר או השירות בהם תרצו להתמקד כחלק מהאסטרטגיה שלכם בלינקדאין.
- ערכו רשימה של כל התכונות שלנו: משקל, גודל, מחיר, שימושיות.
- ענו על השאלה – **למה** בחרנו את התכונות האלו ולא אחרות?
- ענו על השאלה – איפה "**הלמה שלי**" עונה על "**הלמה**" של הלקוח שלי?
- מה המניע הרגשי לרכישת המוצר/השירות שלי?
- שימו את תועלות הלקוח לנגד עיניכם.
- כתבו טקסט על אחד המוצרים או השירותים בעסק שלכם לפי התבנית שנלמדה כאן היום:
- כותרת לפי אחד מהמבנים שנלמד
- גוף הטקסט כולל מילים מניעות לפעולה
- הנעה לפעולה

Featured section


- חלק זה בפרופיל שלכם מאפשר לכם לבחור אלו נושאים תרצו להדגיש. אלו דוגמאות מתוך העבודה שלכם לאנשים שנכנסים לצפות בפרופיל שלכם.
- חלק זה הוא דרך מצוינת להדגיש נושאים שקשורים לכישורים ולניסיון שלכם.
- לכן בחרו להכניס את החלק הזה מיד אחרי החלק של הסיכום שלכם about החשוב כל כך.

Featured section

**Igal Kitis**
עוזר לעסקים קטנים ובינוניים לשפר את נראות השיווקית שלהם | יועץ ומרצה לשיווק ויזואלי ודיגיטלי ולפסיכולוגיית הצרכן

About
האינטרנט פתוח וחופשי לפרסום וצריכת מידע לכולנו. יחד עם זאת, עסקים רבים מתקשים להגיע ללקוח המדויק להם. מה עושים בשביל זה? איך לממש את הפוטנציאל הזה?
... see more


Featured




סדנה: תמונה מנצחת לשיווק העסק
Igal Kitis on LinkedIn

חשבתם פעם מה משמעות של ביטוי "לאכול בעיניים"? נכון, זה אומר שאנחנו רוצים את הדבר שכרגע ראינו. החשק לקבל את הדבר עולה בשניות. כאן מופעל חוש הרגש, שגורם לנו לרכוש את הדבר: בין אם זה ליים או גלידה או כל מוצר או שירות אחר. למה פתאום החשק עלה?


1


project manager
Message

**Mattan Lifshitz • 3rd**
CRM Team Leader at LLN IT Solutions
Message

Show more ▾

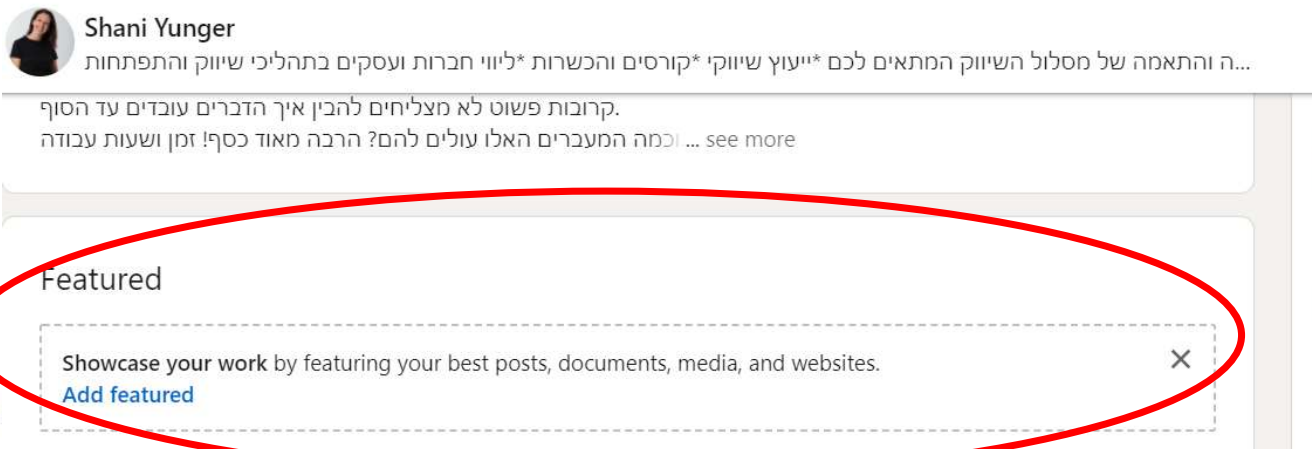
People you may know

**Sigal Raichman**
סיגל רייכמן, צלמת, יועצת ומרצה, מומחית לדיגיטל, מקדמת עסקים בשיווק ברשתות
Connect

**Merav Grinwald**

Featured section

- חלק זה בפרופיל שלכם מאפשר לכם לבחור אלו נושאים תרצו להדגיש. אלו דוגמאות מתוך העבודה שלכם לאנשים שנכנסים לצפות בפרופיל שלכם.
- חלק זה הוא דרך מצוינת להדגיש נושאים שקשורים לכישורים ולניסיון שלכם.
- לכן בחרו להכניס את החלק הזה מיד אחרי החלק של הסיכום שלכם about החשוב כל כך.



Featured section

- נבחר את התחומים שנרצה לפרסם בחלק זה בעמוד שלנו

The screenshot shows a LinkedIn profile for Shani Yunger. The 'Featured' section is highlighted with a red box, showing a menu with four options: Posts, Articles, Links, and Media. Each option has a plus icon to its right. The 'Posts' option is selected, and the text 'Show content posted to LinkedIn' is visible. Below the menu, there is a section titled 'Search appearances' with a blue number '3' and the text 'Search appearances'.

Shani Yunger

ה... והתאמה של מסלול השיווק המתאים לכם *ייעוץ שיווקי *קורסים והכשרות *ליווי חברות ועסקים בתהליכי שיווק והתפתחות

קרובות פשוט לא מצליחים להבין איך הדברים עובדים עד הסוף.
... וכמה המעברים האלו עולים להם? הרבה מאוד כסף! זמן ושעות עבודה see more

Featured

Showcase your work by featuring your best posts, documents, media, and websites. X

Add featured

- Posts Show content posted to LinkedIn +
- Articles Show articles published on LinkedIn +
- Links Show links to web content +
- Media Upload photos, documents, and presentations +

3 Search appearances

Keep track of your jobs, courses and articles

Featured section

- דוגמא להוספת מאמר לאזור ה featured
- רק לסמן בכוכב featured בחלק התחתון

Add an article



גאנט תכנים רבעוני והשפעתו על העסק

Shani Yunger on LinkedIn

סוף שנה הוא בדיוק הזמן לדבר על השנה הבאה: איך נראה השנה? איך נציג את עצמנו? איך הפעם עם כל מה שעברנו בשנה החולפת נצליח להגיע ללקוחות הפוטנציאליים שלנו? להגיש להם תוכן ולגייס... אותם אלינו. אני פוגשת לא מעט עסקים שלא יוצרים קשר בין

☆ Feature

Done

Featured section

Add a post



2

★ Feature



!!!איזה כיף שעולם השיווק והמכירות עובר שינוי מבורך כל כך
איזה כיף שעסקים רבים מבינים יותר ויותר שמוקד המכירות
מתחיל בשירות לקוחות איכותי, נעים ולא אגרסיבי...איזה כיף
...שלצרכן יש את היכולת להביא את השינוי הזה מלמטה,



3

★ Feature

אין מתנות חינם

Done

- הוספת פוסט נראית בדיוק אותו הדבר כמו במאמר
- רק לסמן בכוכב featured בחלק התחתון

Featured section

- המיקום הוא מאוד איכותי בעמוד שלכם
- אל תוותרו תראו כמה טוב זה נראה

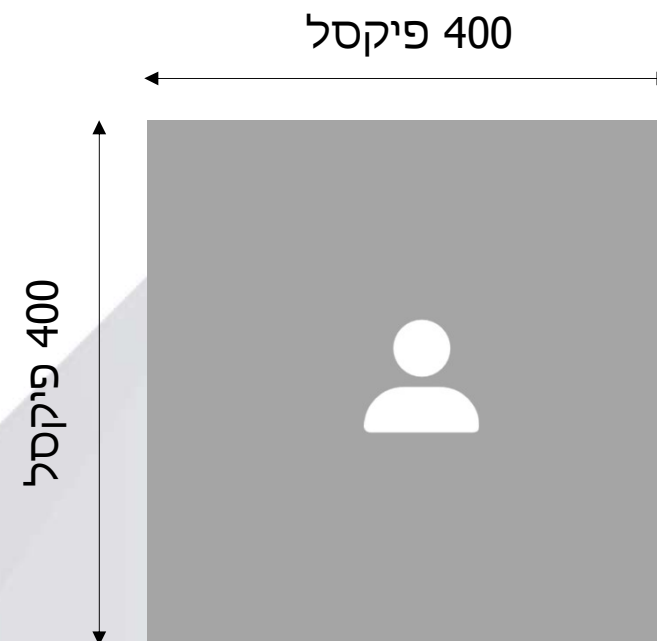
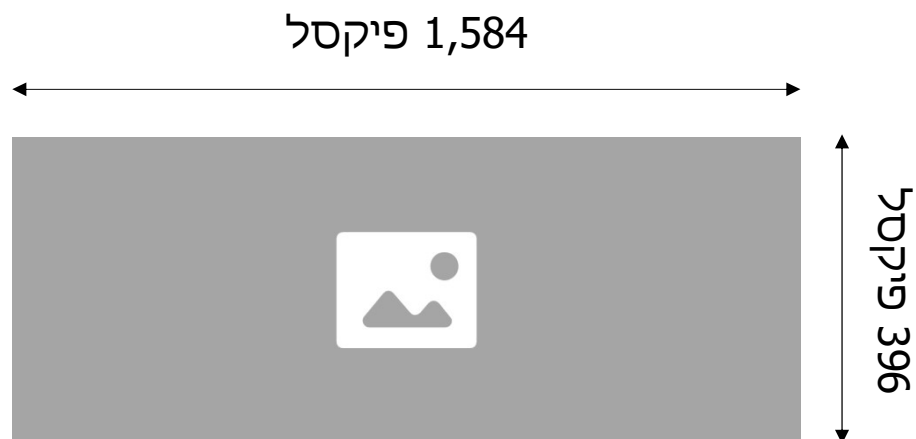
The screenshot shows a LinkedIn profile for Igal Kitis. The header includes the LinkedIn logo, a search bar, and navigation links: Home, My Network, Jobs, Messaging, Notifications (with a red badge showing 2), Me, and Work. Below the header, the profile name 'Igal Kitis' is displayed, followed by a bio: 'עוזר לעסקים קטנים ובינוניים לשר את נראות השיווקית שלהם | יועץ ומרצה לשיווק ויזואלי ודיגיטלי ולפסיכולוגיית הצרכן'. The 'About' section contains a paragraph about Instagram and a link to 'see more'. The 'Featured' section highlights a post by Igal Kitis on LinkedIn, titled 'דנה: תמונה מנצחת לשיווק העסק', with a thumbnail image of a woman with pigtails and a surprised expression. The post text discusses a meeting example and a marketing strategy. To the right of the profile, a list of connections is shown, including Tammy Zohar, Yossi Piekarski, and Rachel Erez, each with a 'Connect' button. A 'Show more' link is at the bottom of the connections list. The LinkedIn Learning logo is visible at the bottom left of the page.

תוכנית חודשית לעבודה בלינקדאין

- המצב האידאלי לניהול לינקדאין כולל את הבאים:
- חצי שעה עבודה ביום לאיתור אנשים לרשת הקשרים שלכם
- חצי שעה ביום לכתיבת פוסט לעמוד – 1 ביום כל יום 5 ימים בשבוע
- מאמר אחד לשבוע



עמוד פרופיל (Profile Page)



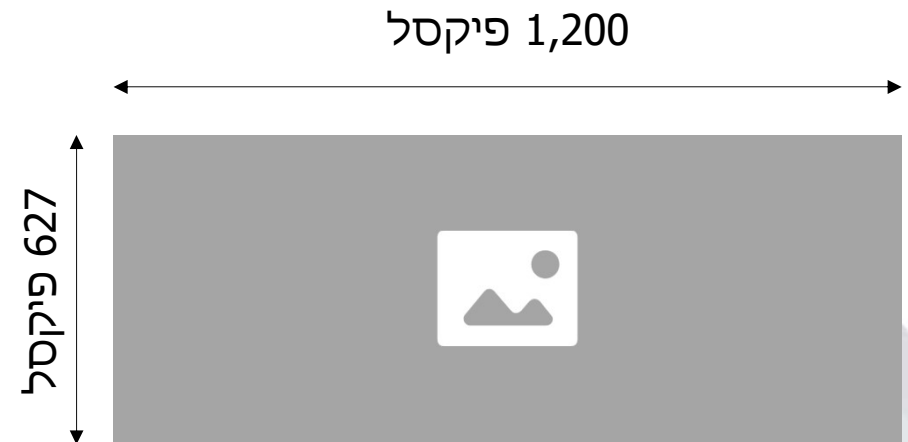
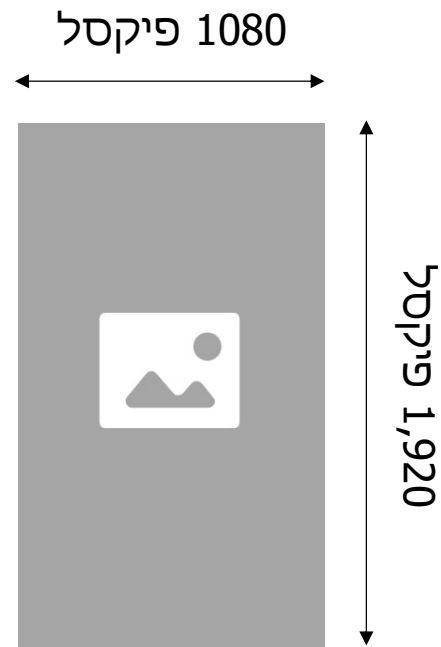
תמונת נושא במאמרים (Blog Post)

- תמונה בפורמט מלבן.
- יחס 4:1
- משקל התמונה עד MB8
- פורמט קובץ JPG או PNG

תמונת לוגו (Profile Photo)

- תמונה בפורמט ריבוע.
- יחס 1:1
- משקל התמונה עד MB8
- פורמט קובץ JPG או PNG

עמוד פרופיל (Profile Page)



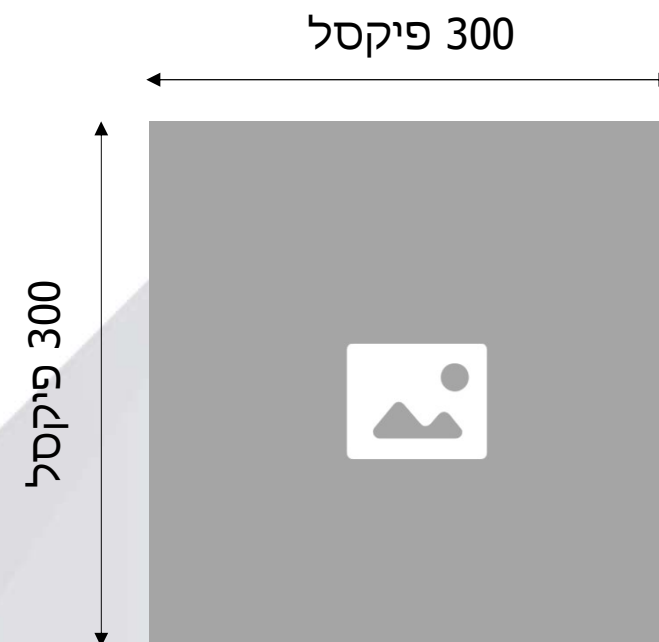
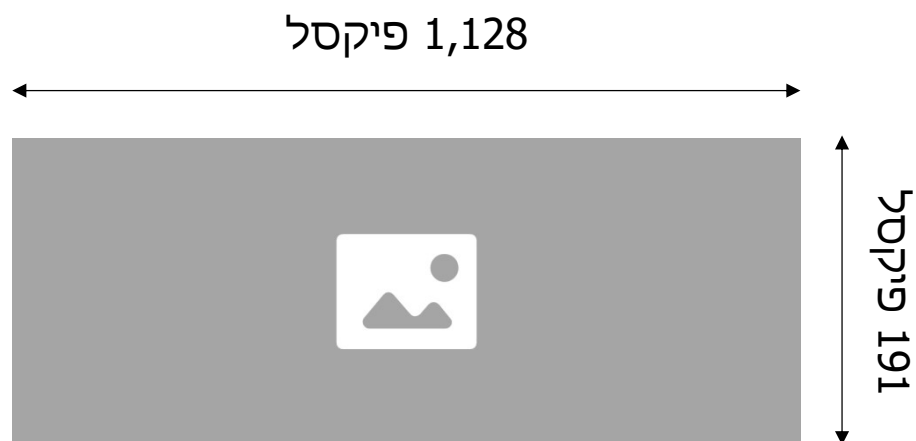
סטוריז (Story)

- תמונה בפורמט מלבני
- יחס 9:16
- פורמט קובץ JPG, PNG

תמונת נושא של מאמר (Blog Posts)

- תמונה בפורמט מלבני
- יחס 1.91:1
- משקל התמונה עד MB8
- פורמט קובץ JPG או PNG

עמוד חברה (Company Page)



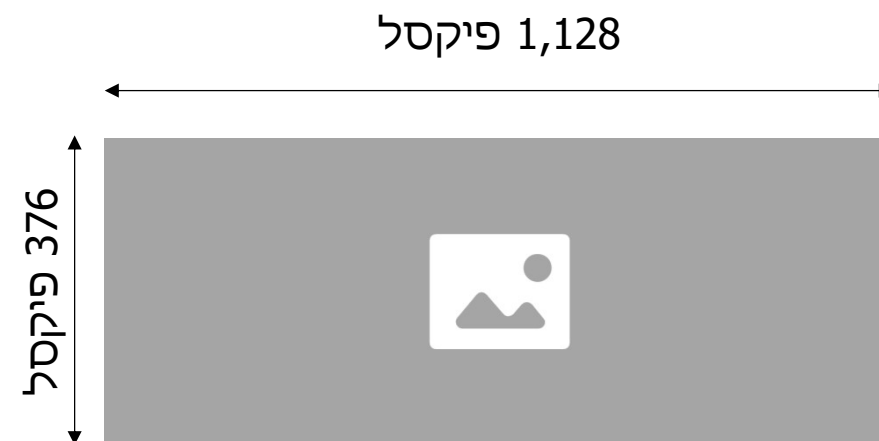
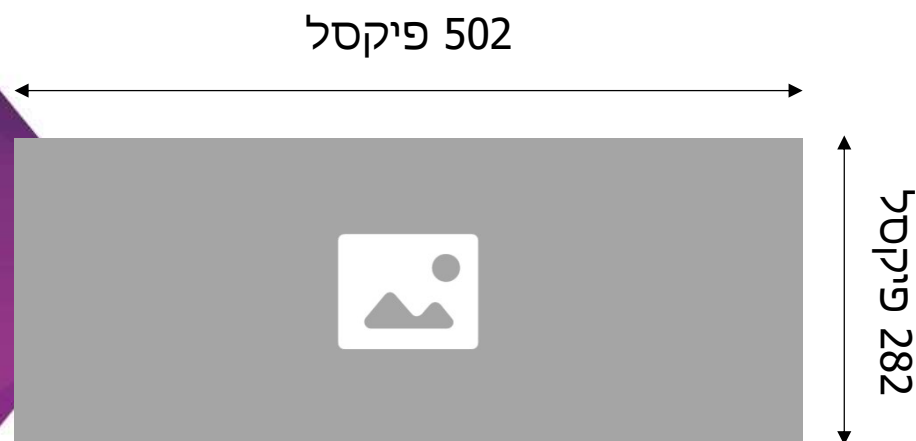
תמונת נושא (Page Cover Image)

- תמונה בפורמט מלבן.
- יחס 1:5.9
- משקל התמונה עד MB8
- פורמט קובץ JPG או PNG

תמונת לוגו (Company Logo)

- תמונה בפורמט ריבוע.
- יחס 1:1
- משקל התמונה עד MB8
- פורמט קובץ JPG או PNG

עמוד חברה (Company Page)



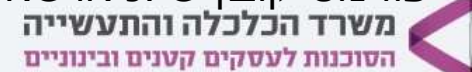
תמונת לייפ טאב מודולים בהתאמה אישית (Life Tab Custom Modules)

- תמונה בפורמט מלבן.
- יחס 1:1.78
- משקל התמונה עד MB8
- פורמט קובץ JPG או PNG

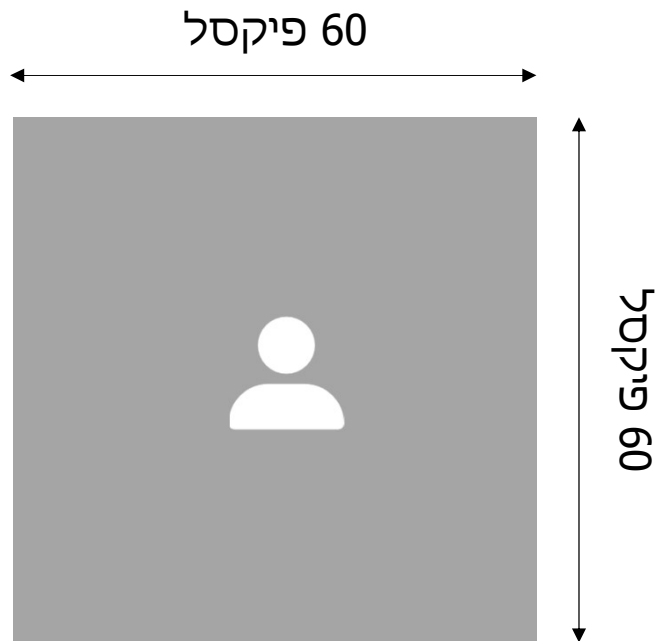


תמונת לייפ טאב (Life Tab Main Image)

- תמונה בפורמט מלבן.
- יחס 1:3
- משקל התמונה עד MB8
- פורמט קובץ JPG או PNG

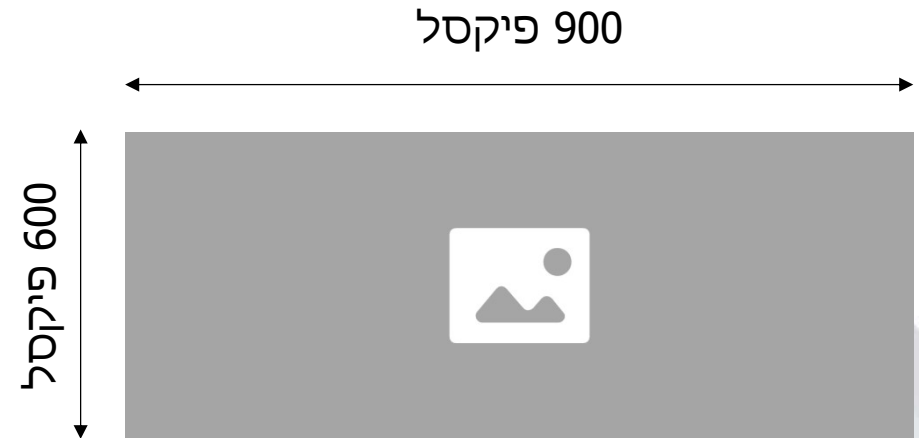


עמוד חברה (Company Page)



לוגו ריבועי (Square Logo)

- תמונה בפורמט ריבועי.
- יחס 1:1
- גודל מינימאלי 60*60 פיקסל
- משקל התמונה עד MB8
- פורמט קובץ JPG או PNG



תמונת חברה לייפ טאב (Life Tab Company Image)

- תמונה בפורמט מלבן.
- יחס 1.5:1
- משקל התמונה עד MB8
- פורמט קובץ JPG או PNG

מעורבות ופעילות בתוך LinkedIn

• למעשה יש לנו מספר אפשרויות ליצירת קשר עם חברים ברשת הקשרים שלנו ועם חיבורים פוטנציאליים:

1. כתיבת פוסטים ומאמרים באופן קבוע בעמוד (הפרטי) וכתיבת פוסטים באופן עקבי בדף העסקי

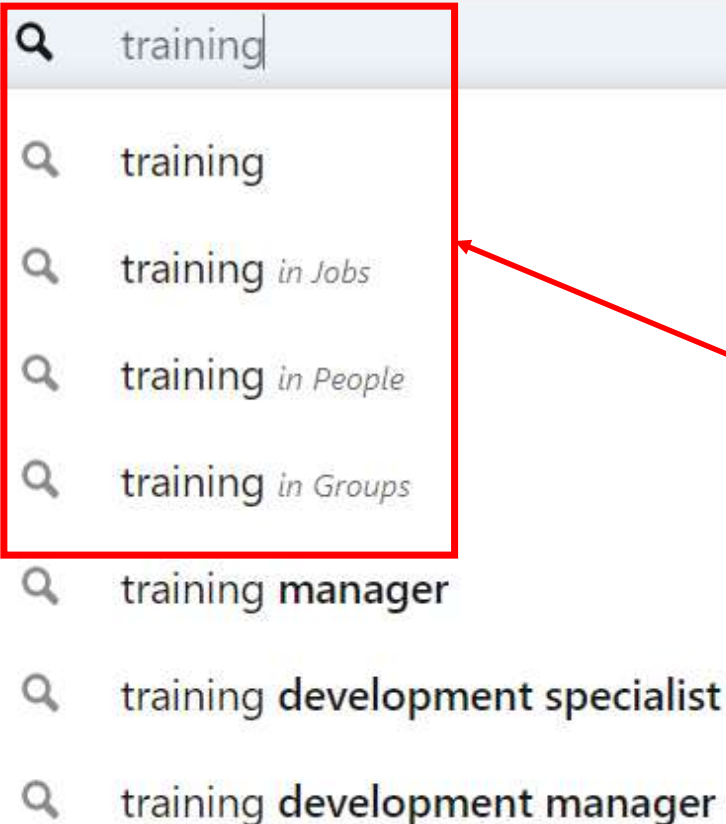
2. חיפוש קשרים פוטנציאליים ברשת כולה על-ידי שימוש חכם במנוע החיפוש של לינקדאין

3. מעורבות ופעילות בפוסטים של אחרים בפיד שלנו

4. מעורבות ופעילות בתוך קבוצות לינקדאין

מנוע החיפוש של לינקדאין

- בלינקדאין יצרו מנוע חיפוש מאוד נוח
- כאשר נתחיל בחיפוש בלינקדאין לפי ביטויים נבחרים הקשורים לתחום העיסוק של מי שאנחנו חפצים להיות חלק מרשת הקשרים שלהם. לינקדאין תאפשר לנו למקד את החיפוש כך:
- חלוקה לפי משרות, אנשים, קבוצות



מנוע החיפוש של לינקדאין

למה זה כל כך חשוב לנו?

- כי אנחנו מבינים שכך גם אפשר למצוא אותנו בהמשך הדרך. אם נבחר את מילות החיפוש והביטויים המתאימים ביותר לתחום העיסוק שלנו נאפשר למעשה לאנשי קשר רלוונטיים להגיע אלינו וליצור איתנו קשר. לראות את הפרסומים שלנו ולהיחשף לכישורים והשירותים/ המוצרים שאנחנו מציעים.

או במשפט אחד- יגיעו אלינו הקשרים הנכונים לנו

שיטת אתר והתחבר

- לפני הכל תזכורת: הכותרת של החשבון Headline חייבת לדבר אליהם ישירות
- עשו שימוש במנוע החיפוש של לינקדאין
- אתרו בעלי עסקים או בעלי תפקידים בארגונים שיכולים להיות לקוחות רלוונטיים לכם
- בקרו בפרופיל שלהם
- לאחר 24-48 שעות מהביקור בפרופיל שלהם **שלחו להם** בקשת התחברות

שיטת אתר והתחבר

- אם הלקוחות הרלוונטיים לכם הם רופאים. בשורת החיפוש חפשו את המילה רופאים, או רפואה
- עשו שימוש גם במילה רופאים או רפואה ב Headline שלכם
- אם אתם רוצים להתחבר לעסקים קטנים ובינוניים SMB ציינו אותם לפני הכל ב headline שלכם

למה?

שיטת אתר והתחבר

- אם נסתכל על כל האפשרויות שלינקדאין נותנת לנו, אחת מהן היא **מי צפה בפרופיל שלנו**.
- אנחנו רוצים לשלוח פנייה ובקשה להתחברות למי שלמעשה בזכות הכניסה שלנו לפרופיל שלהם **יפגשו אותנו** ואת החשבון שלנו **בפעם השנייה** ולא הראשונה בזמן הגשת הבקשה.

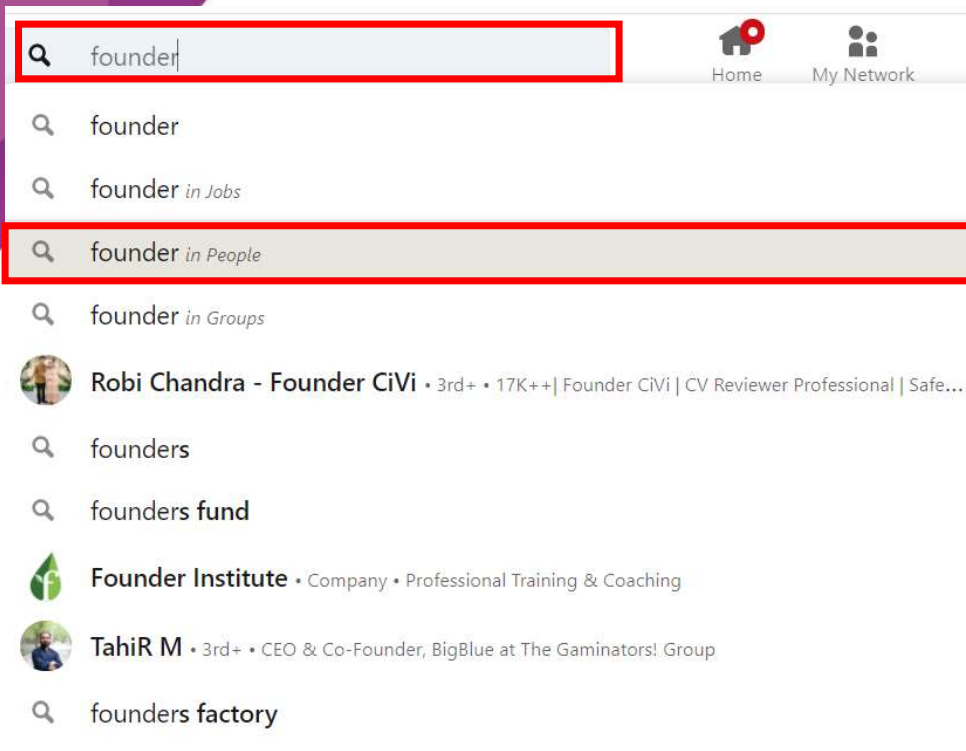
שיטת אתר והתחבר

• כך זה נראה בחשבון

The screenshot displays a LinkedIn profile for Shani Yunger. The profile header includes a profile picture, the name 'Shani Yunger', and a bio in Hebrew. The left sidebar contains several sections: 'Who viewed your profile' (highlighted with a red box and showing 24 views), 'Views of your post' (126), 'Access exclusive tools & insights' (with a 'Try Premium Free for 1 Month' button), 'My items', and 'Recent' (listing HR Guru Master, Round Table HR Community, PPC Experts in Israel, Round Table CEO Community, and HR.com). The main content area shows a post by Vered Feldman, an actress and body language expert, with a blue 'New posts' button above it. The post text is in Hebrew and discusses a seminar. Below the post are options to 'Like', 'Comment', 'Share', and 'Send'. At the bottom, there is a promoted post for ICL Group.

איך מאתרים למי להתחבר?

- במנוע החיפוש עליכם לחפש לפי השם של העיסוק של אותם אנשים:
- למשל founder – מייסד
- נבחר באפשרות founder in people
- יש לנו יותר מ 8 מיליון תוצאות



[See all results](#)

מעור

משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים

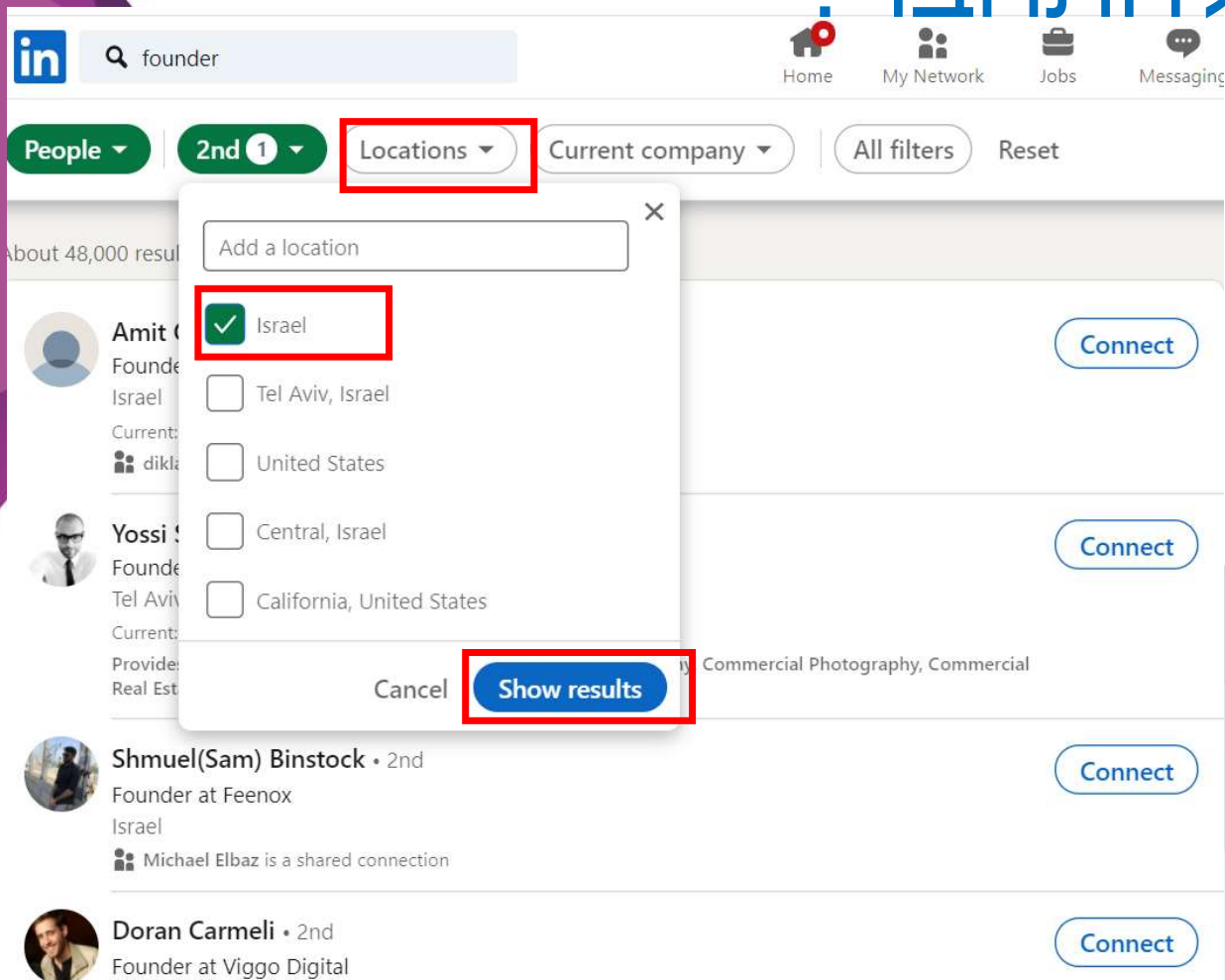


איך מאתרים למי להתחבר?

The screenshot shows the LinkedIn search interface. The search bar contains the word 'founder'. Below the search bar, there are several filter tabs: 'People', 'Connections', 'Locations', 'Current company', and 'All filters'. The 'Connections' tab is selected and highlighted with a red box. A dropdown menu is open for the 'Connections' tab, showing three options: '1st', '2nd', and '3rd+'. The '2nd' option is selected and highlighted with a red box. Below the dropdown, there are 'Cancel' and 'Show results' buttons. The 'Show results' button is also highlighted with a red box. The search results are displayed below the filters, showing three profiles: Doran Carmel, ALON BEN-GAL, and Ori Hazan. Each profile includes a profile picture, name, degree (2nd), current role, location, and a list of shared connections. The 'Follow' button is visible for Doran Carmel, and the 'Connect' button is visible for ALON BEN-GAL and Ori Hazan.

- נצמצם ונבחר בהכרות מדרגה שנייה 2nd
- Show results
- נשארו עם 48,000 תוצאות

איך מאתרים למי להתחבר?



- נבחר את העיר ו/או המדינה הרלוונטיים
- Show results
- נשארו עם 23,000 תוצאות

איך מאתרים למי להתחבר?

- נוכל לבחור בפילטרים נוספים כמו: ארגונים בהם הלקוח הרלוונטי עובד או עבד
- מוסדות לימוד אקדמיים בהם למד הלקוח הפוטנציאלי
- התעשייה אליה משתייך הלקוח הפוטנציאלי
- שפת הפרופיל
- למי שמחפשים מתנדבים ניתן לבחור באפשרות פתוח לעבודה פרובונו או עבודה בהתנדבות
- בחירת קטגוריה של השירות אותו מעניק הלקוח הפוטנציאלי שלנו
- המטרה היא לצמצם את מספר האנשים לכמה מאות בודדים
- ניתן גם לחפש אנשים ספציפיים לפי השם

איך מאתרים למי להתחבר?

The screenshot shows the LinkedIn search interface. The search bar contains 'founder'. The top navigation bar includes links to Home, My Network, Jobs, Messaging, Notifications, and Me. Below the navigation bar, there are filter buttons: 'People', '2nd 1', 'Israel 1', 'Current company', and 'All filters' (highlighted with a red box). A 'Reset' button is also present. The search results show a list of profiles, including Yossi Sudri, Doran Carmeli, ALON BEN-GAL, and Nadav Rajuan. A filter dropdown menu is open, showing options to filter by Company, School, and Industry. The 'Company' section includes 'Amdocs' and '+ Add a company'. The 'School' section includes 'Tel Aviv University', 'Technion - Israel Institute of Technology', 'IDC Herzliya', 'The Hebrew University of Jerusalem', and 'Ben-Gurion University of the Negev'. The 'Industry' section is partially visible. The filter dropdown menu is highlighted with a red box. At the bottom of the filter dropdown, there are 'Reset' and 'Show results' buttons.

LinkedIn search results for 'founder' in Israel. The 'All filters' button is highlighted. The filter dropdown menu is open, showing options to filter by Company, School, and Industry. The 'Company' section includes 'Amdocs' and '+ Add a company'. The 'School' section includes 'Tel Aviv University', 'Technion - Israel Institute of Technology', 'IDC Herzliya', 'The Hebrew University of Jerusalem', and 'Ben-Gurion University of the Negev'. The 'Industry' section is partially visible. The filter dropdown menu is highlighted. At the bottom of the filter dropdown, there are 'Reset' and 'Show results' buttons.

איך מאתרים למי להתחבר?

• נשארתי עם 663 תוצאות

The screenshot shows the LinkedIn search interface. At the top, the search bar contains the word 'founder'. Below the search bar, there are filters for 'People', '2nd' degree connections, 'Israel' (1 result), 'English' (1 result), and 'Service categories' (3 results). A red box highlights the text '663 results' on the left side of the results list. The results list shows three profiles: Yossi Sudri, Issy Livian, and Zvika Kolb. Each profile includes a profile picture, name, degree, current position, location, and a list of services provided. To the right of the results list, there are sections for 'Saved searches' and an advertisement for Zoomd Technologies.

663 results

Yossi Sudri • 2nd
Founder & CEO at Geemaps.co.il
Tel Aviv-Yafo
Current: **Founder** at Geemaps
Provides services - Content Marketing, Real Estate Marketing, Real Estate Marketing, Corporate Photography, Commercial Real Estate, Real Estate Photography, Content Marketing, Commercial Photography, Real Estate

Issy Livian • 2nd
Co-Founder at IronComm
Israel
Past: Co **Founder**, Chief business development officer at HearMeOut
Provides services - Marketing Consulting, Business Consulting, Lead Generation, Marketing Consulting, Business Consulting, Lead Generation

Zvika Kolb • 2nd
Founder at המשרד
Israel
Provides services - Management Consulting, Search Engine Marketing (SEM), Email Marketing, Pricing Strategy, Project Management, Marketing Consulting, Business Consulting, Marketing Strategy, Product Marketing, Writing, Marketing Consulting, Marketing Strategy, Business Consulting, Management Consulting, Product Marketing, Search Engine Marketing (SEM), Pricing Strategy, Email Marketing, Project Management

Saved searches
Save this search to get notified as new results become available.
[Create search alert](#)

Ad ...
Get the latest jobs and industry news
Zoomd
Shani, explore relevant opportunities with Zoomd Technologies
[Follow](#)

Messaging

איך מאתרים למי להתחבר?

- **מה לא לעשות!!!!**

- לא לשלוח בקשת התחברות ישירות מתוצאות החיפוש!!!
- במידה ותעשו זאת לא יראו את הפרטים שלכם מי שתשלחו להם את בקשת ההתחברות, מה שמוריד משמעותית את הסיכוי שלכם לחיבור טוב.

- מה כן לעשות?

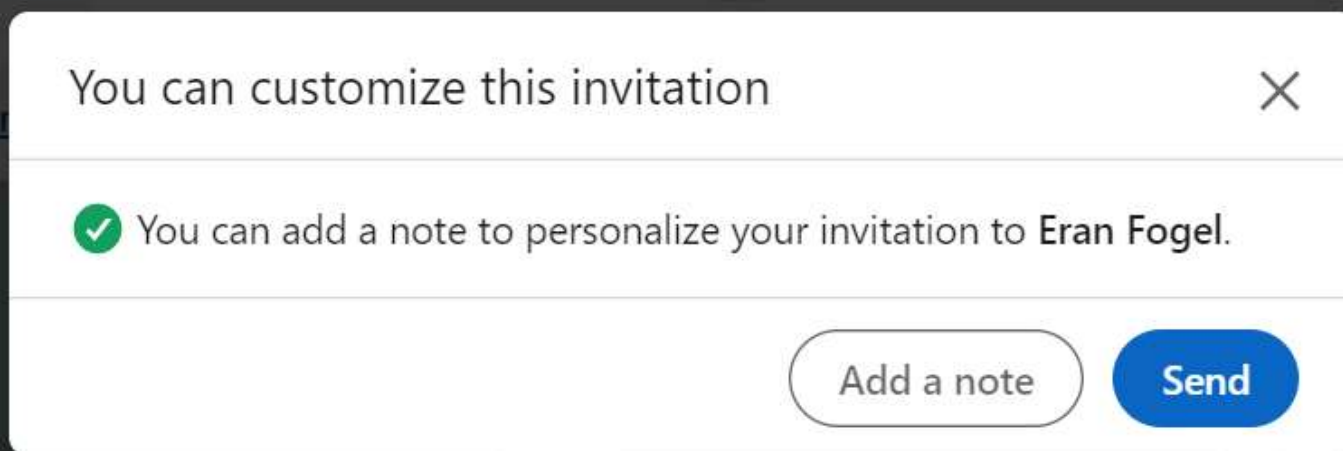
- להיכנס לפרופיל של כל אחד מהם לפי המתכון בשקופית מספר 3

איך מאתרים למי להתחבר?

1. מאתרים בעלי עסקים ותפקידים אליהם נרצה להתחבר
2. ניכנס לפרופיל שלהם
3. אחרי 24-48 שעות נשלח להם בקשה לחיבור
4. מומלץ לעבור ביום על 50 יוזרים שונים

אחרי שאיתרנו חיבורים פוטנציאליים מה עכשיו?

- נשלח הזמנה לחיבור רק מתוך הפרופיל שלהם!
- תמיד נוסיף כמה מילים כחלק מהבקשה - add note



אחרי שאיתרנו חיבורים פוטנציאליים מה עכשיו?

- נכתוב את ההזמנה ונשלח אותה
- שימו לב להבדלים בין זכר ונקבה למי שכותבים בעברית

Invite Tali to connect

Build a quality network by connecting only with people you know.

Message (optional)

שלום טלי,
Yes. ביקרתי בפרופיל שלך וראיתי שאתה מנהלת ההדרכות של
אשמח אם תמצאי לנכון לאשר את הכקשה שלי לחיבור כלינקדאין.

61 / 300

PREMIUM

Don't know Tali? Send an InMail with Premium to introduce yourself. More people reply to an InMail than a connection request.

[Try Free for 1 Month](#)

Cancel Send

שיטת אתר והתחבר add note

טקסט הוספת אנשים לרשת הקשרים שלי לפי שיטת אתר והתחבר

היי דניאל,

ראיתי שגם אתה וגם אני נמצאים ברשת הקשרים של דפנה (מנהלת משאבי האנוש של XYZ).
אשמח אם תמצא לנכון לאשר את הבקשה שלי לחיבור בלינקדאין.

אשמח מאוד לעקוב אחרי הפרסומים שלך בfeed שלי.

תודה רבה,

שני יונגר

Yunger Consulting

שיטת אתר והתחבר add note

טקסט בקשה לצירוף אנשים לרשת הקשרים שלי מתוך מי שצפו בפרופיל שלי ביממה האחרונה

שלום דניאל,

תודה על שביקרת בפרופיל שלי.

אני מעוניינת להרחיב את רשת הקשרים שלי בימים אלו עם מנהלי משאבי אנוש בעיקר מאזור תל אביב.

אשמח אם תרצה להצטרף לרשת הקשרים שלי בלינקדאין.

תודה רבה,

שני יונגר

Yunger Consulting

שיטת אתר והתחבר add note

טקסט הבקשה החצופה

שלום טלי,
בקרתי בפרופיל שלך וראיתי שאתה מנהלת ההדרכות של **Yes**.
אשמח אם תמצאי לנכון לאשר את הבקשה שלי לחיבור בלינקדאין.
על-מנת שאוכל לעקוב אחרי הפרסומים שלך, תחום העיסוק שלך מעניין אותי מאוד.

תודה רבה,

שני יונגר

Yunger Consulting

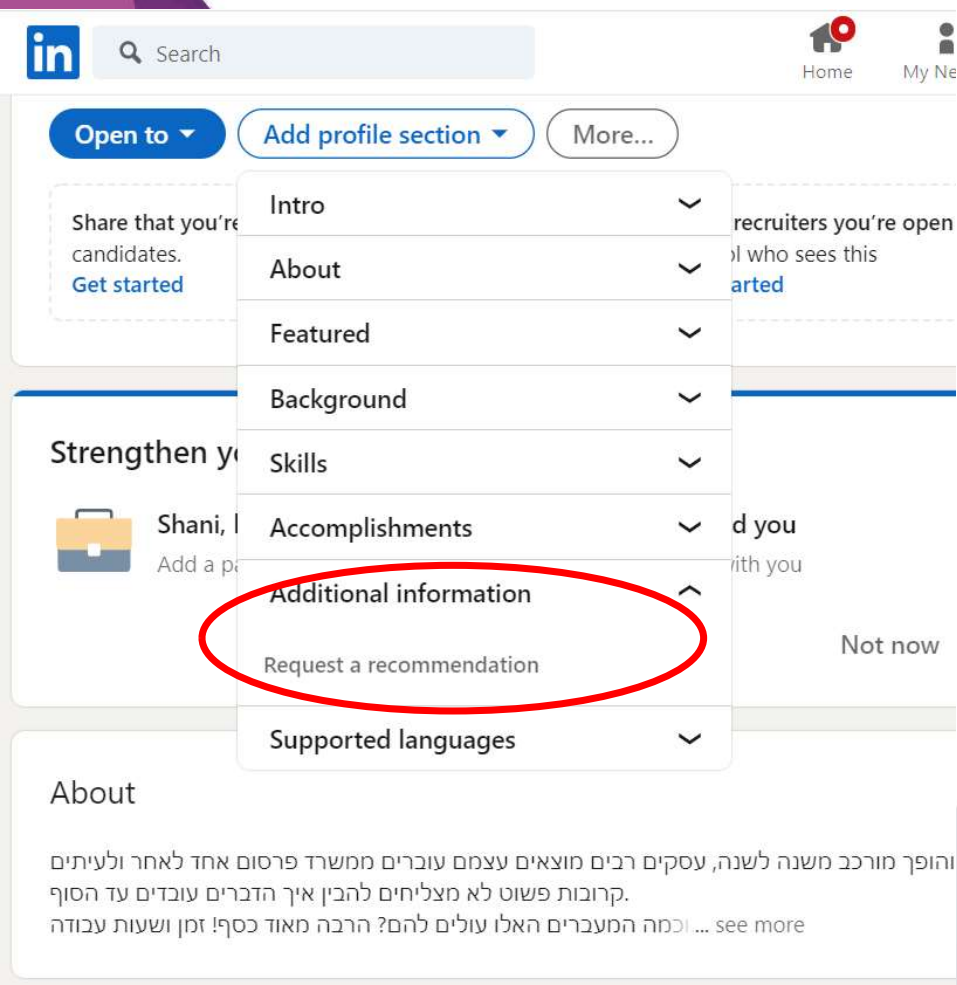
איך מקבלים המלצות בלינקדאין?

• **הדרך הטובה ביותר לקבל המלצות היא לתת המלצות לאחרים לפני הכל!**

- כחלק מתהליך העבודה שלנו אנחנו נוסיף אנשי קשר ייעודיים
- השקעה ביום של חצי שעה לאיתור אנשים שאיתם נרצה לעשות עסקים

כך נבקש המלצות Recommendations

- נבחר באפשרות Additional information
- אפשרות זו תכניס אותנו לבקשת המלצה



כך נבקש המלצות Recommendations

• ממי אתם רוצים לבקש המלצה?

Ask for a recommendation



Help us personalize your request

Who do you want to ask? *

Who do you want to ask?

Next

משרד הכלכלה וה
הסוכנות לעסקים קטנים



כך נבקש המלצות Recommendations

- תוכלו לבקש המלצה רק ממי שמחברים לרשת הקשרים שלכם
- אז זה הזמן לוודא שהממליצים הטובים שלכם נמצאים שם

Ask for a recommendation



Help us personalize your request

Who do you want to ask? *

i



Itay Ben-David איתי בן-דוד

Linkedin Marketing | PPC & Advertising | Google Partner | Website & E-Commerce analysis | Social Media Marketing



izik ovadia

Owner, N.S.P. Natural Cosmetics טבעית קוסמטיקה מוצרי לייצור מוצרי קוסמטיקה טבעית



Itamar Assaf

Business Development@ProdOps HealthTech| Co-Founder @AshdodTech community



Iftach Ben-Zvi

Capital finder and business consultant, specializing in Israeli start-ups and global projects funding.



Israel Erenraich ישראל ארנרייך

Founder and CEO: Biz Wiz - Technology for Business Optimization. + Upgrede - Business consulting and a center for...



Igal Kitis



משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים



כך נבקש המלצות Recommendations

Ask Igal to recommend you



Help us personalize your request

How do you know Igal?

Relationship

Select relationship



Position at the time

Select your position at the time



Next



כך נבקש המלצות Recommendations

Ask Igal to recommend you



Help us personalize your request

How do you know Igal?

Relationship

Select relationship

Select relationship

- Igal managed you directly
- Igal reported directly to you
- Igal was senior to you but didn't manage directly
- You were senior to Igal but didn't manage directly
- You worked with Igal in the same group
- Igal worked with you but in different groups
- Igal worked with you but at different companies
- You were a client of Igal's
- Igal was a client of yours
- Igal taught you
- Igal mentored you
- You were students together

מעורר

משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים



כך נבקש המלצות Recommendations

Ask Igal to recommend you



Help us personalize your request

How do you know Igal?

Relationship

Igal worked with you but at different companies

Position at the time

Select your position at the time

Select your position at the time

הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים at יועצת ומרצה לשיווק דיגיטלי

Digital Marketing Consultants at Yunger consulting

PPC Manager at Shani Yunger PPC Manager

Student at The Open University of Israel (Master of Business Administration - MBA)

Student at Ben-Gurion University of the Negev (Bachelor's degree)

מעורר

משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים



כך נבקש המלצות Recommendations

Ask Igal to recommend you



Help us personalize your request

How do you know Igal?

Relationship

Igal worked with you but at different companies



Position at the time

PPC Manager at Shani Yunger PPC Manager



Next

מעורר



משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים



כך נבקש המלצות Recommendations

Ask Igal to recommend you



Include a personalized message with your request



Igal Kitis

Igal worked with you but at different companies

Hi Igal, could you write me a recommendation?

Send

מעורר



משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים



כך נבקש המלצות Recommendations

Ask Igal to recommend you



Include a personalized message with your request



Igal Kitis

Igal worked with you but at different companies

היי יגאל,

אני עובדת בימים אלו על שדרוג חשבון הלינקדאין שלי. אם יש לך דקה. האם תוכל בבקשה לתת לי פידבק על ppc- בתחום ה (skills) הכישורים שלי.

בברכה,
שני

Send

כך נבקש המלצות Recommendations

The screenshot shows a LinkedIn profile page. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'My Network', 'Jobs', and 'Messaging'. Below this, there are buttons for 'Open to', 'Add profile section', and 'More...'. Two cards are visible: 'Share that you're hiring and attract qualified candidates' and 'Show recruiters you're open to work'. The 'Strengthen your profile' section suggests adding a past position. The 'About' section contains Hebrew text. A red arrow points from the title 'כך נבקש המלצות Recommendations' to a 'Request sent' notification in the bottom left corner. The Windows taskbar at the bottom shows the date 29/12/2020 and time 14:28.

in Search Home My Network Jobs Messaging

Open to Add profile section More...

Share that you're hiring and attract qualified candidates. [Get started](#)

Show recruiters you're open to work — you control who sees this [Get started](#)

Strengthen your profile

Shani, help hiring managers and old coworkers find you
Add a past position so others can easily find and connect with you

Not now [Add past position](#)

About

ניהול הדיגיטל בעסק, הולך והופך מורכב משנה לשנה, עסקים רבים מוצאים עצמם עובדים ממשרד פרסום אחד לאחר ולעיתים קרובות פשוט לא מצליחים. וכמה המעברים האלו עולים ... see more

Request sent

14:28 29/12/2020 עבר HE

טיפים ליצירת רשת קשרים

1. וודאו שהפרופיל שלכם מלא ומדבר לאנשים שאתם מעוניינים להוסיף לרשת הקשרים שלכם.
2. שלחו הודעה רק למי שנמצא בקהל היעד שלכם.
3. התמידו- השקעה של 20-30 דקות ביום יניבו לכם קשרים משמעותיים.
4. לא תמיד יגידו לכם כן...אבל לפחות ניסיתם.
5. שנו את הפרופיל שלכם בהתאם לקמפיין הנוכחי. מומלץ לשנות את הכותרת ותמונת הרקע של הפרופיל אחת לחודש.

טיפים ליצירת רשת קשרים

1. לינקדאין מאפשרות רק 3000 הזמנות לחיבורים.
2. שלחו הודעה רק למי שנמצא בקהל היעד שלכם.
3. התמידו- השקעה של 20-30 דקות ביום יניבו לכם קשרים משמעותיים.
4. לא תמיד יגידו לכם כן...אבל לפחות ניסיתם.
5. שנו את הפרופיל שלכם בהתאם לקמפיין הנוכחי. מומלץ לשנות את הכותרת ותמונת הרקע של הפרופיל אחת לחודש.



טיפים ליצירת רשת קשרים

- תהליך יצירת קשרים לדוגמא:
- חודש אחד פנייה לבעלי עסקים מסוג SMB
- בחודש העוקב פנייה לבעלי עסקים המגדירים את עצמם עצמאיים
- ניצור קשר בכותרת של הפרופיל שלנו ובטקסטים שנעלה בחשבון בכל חודש בהתאם לחיבורים הרצויים.
- מומלץ לעבור ביום על 50 חשבונות שונים לפחות



מה עשינו עד עכשיו?

משוך את האנשים הנכונים

בנה מערכת יחסים

מכירות / המרות



מה עשינו עד עכשיו?

בנו מותג = < הפכו למומחים = < אנשים יפנו אליכם (לידים)

משוך את האנשים הנכונים

בנה מערכת יחסים

מכירות / המרות



מרק ברווזים לסוף השיעור

- הכירו את Dux-soup.com
- באמצעות אתר זה ניתן לראות בקלות חשבונות של לקוחות מטרה בלינקדאין.
- בחשבון החינמי אפשר לראות בכלל במובנים ישראליים.
- יש לו גם תוסף לכרום

The screenshot shows the Dux-Soup website interface. At the top, there's a navigation bar with links for Features, Pricing, Support, Case Studies, and a 'Get Started' button. Below the navigation bar, the main heading reads 'The smarter way to generate new business using LinkedIn'. A sidebar on the left promotes a 'Dux-Soup Masterclass: Managing LinkedIn activity from your CRM' with a 'Register For Free Webinar' button. The main content area features a green button labeled 'Download And Try For Free', which is highlighted by a red rectangular box. A red arrow points from the text 'יש לו גם תוסף לכרום' in the list above to the 'Download And Try For Free' button.

מרק ברווזים לסוף השיעור

- נבחר בהוספת לכרום

ani.yunger@gmail.com chrome האינטרנט של

Dux-Soup for LinkedIn Automation < תוספים < דף הבית

הוספה ל-Chrome

Dux-Soup for LinkedIn Automation

הצעה מאתר: <https://www.dux-soup.com>

60,000+ משתמשים | חברה ותקשורת | 345 ★★★★★

קשורים תמיכה ביקורות נוהלי פרטיות סקירה כללית

!Sell more, with Dux-Soup

שיתוף לצפייה בהמ...

Dux-Soup Smarter lead generation

מרק ברווזים לסוף השיעור

• התקנת התוסף

להוסיף את "Dux-Soup for LinkedIn Automation"?



יכול:

לקרוא ולשנות את הנתונים שלך במספר אתרים

הצגת פרטים

לקרוא את היסטוריית הגלישה שלך

ניהול ההורדות שלך

לנהל את היישומים, התוספים והעיצובים שלך

ביטול

התקנת התוסף

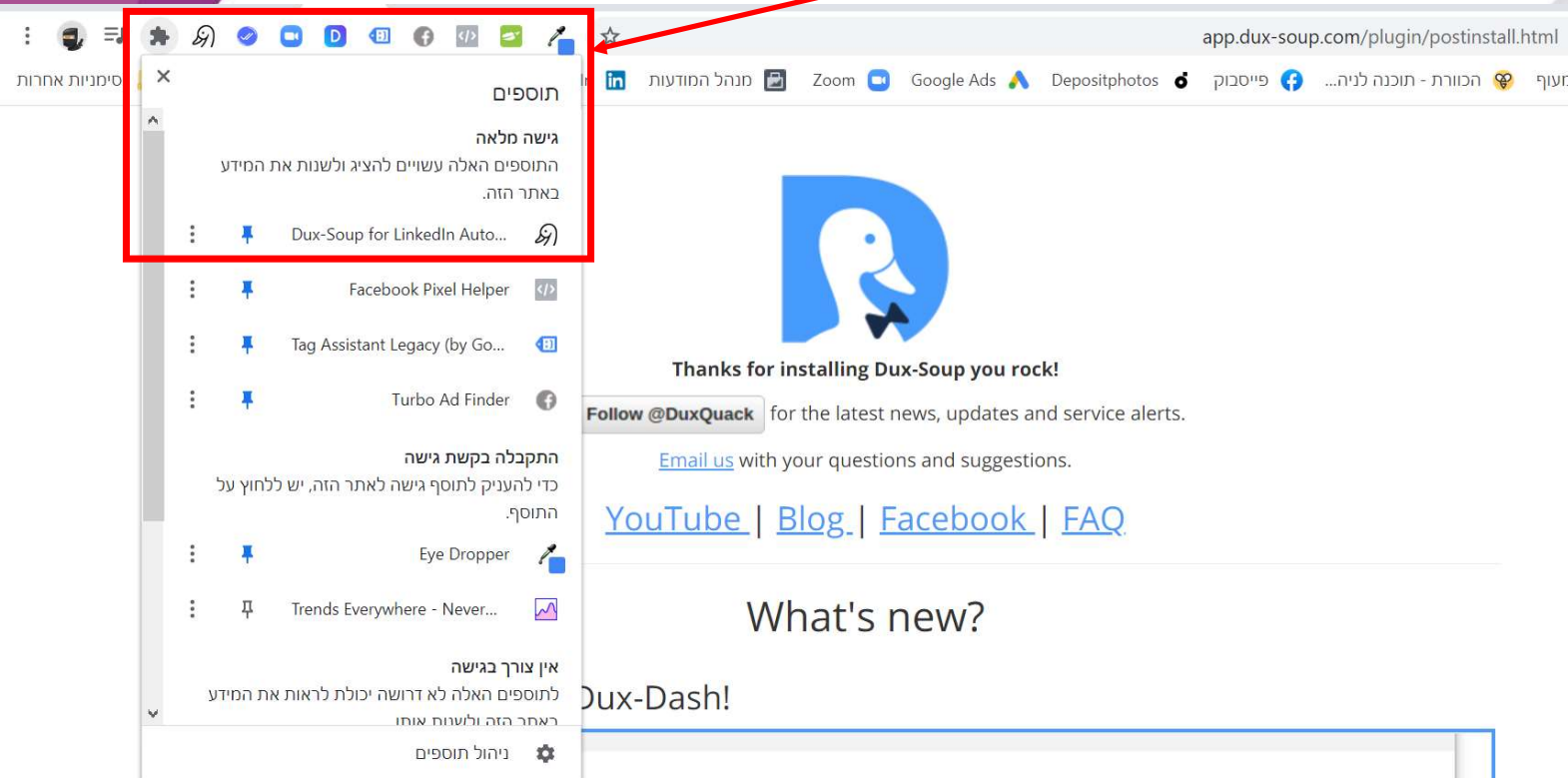
מעוף

משרד הכלכלה והתעשייה
הסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים



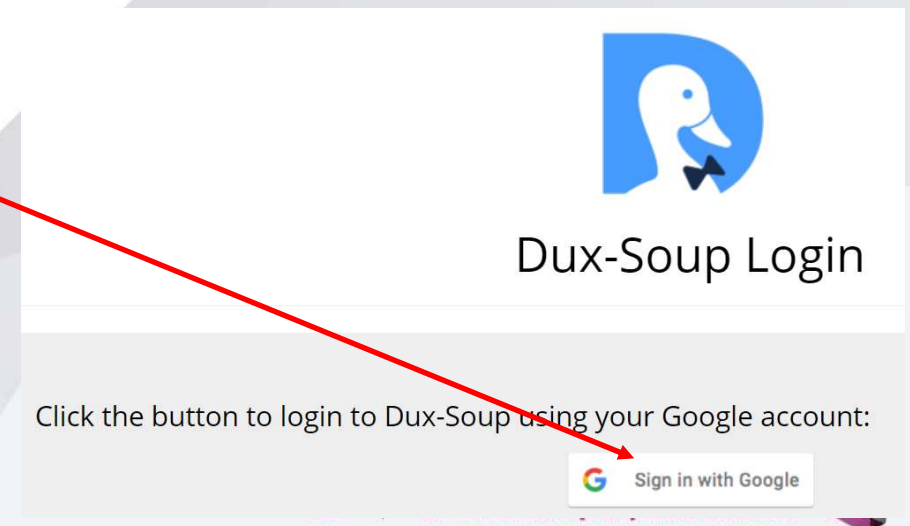
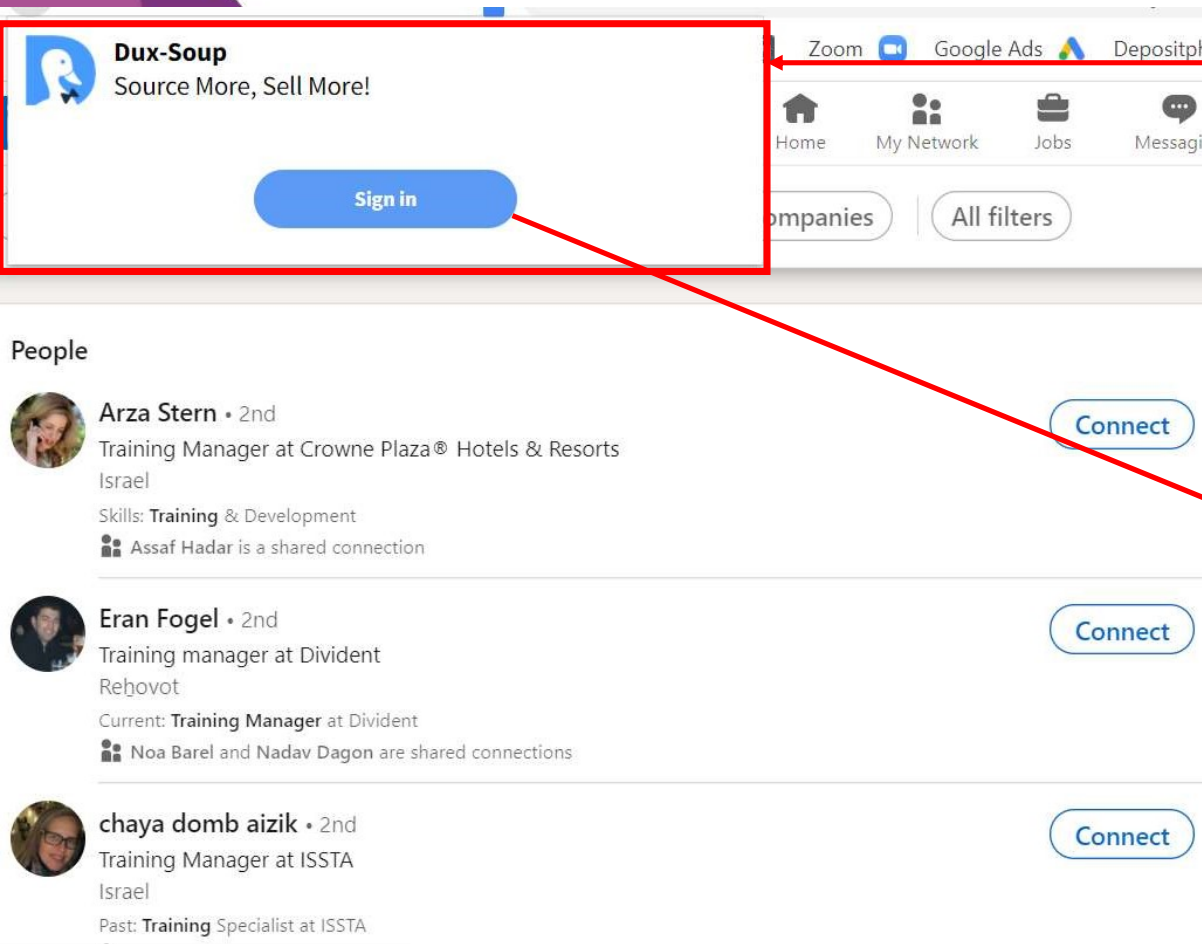
מרק ברווזים לסוף השיעור

- כדי לא לאבד את התוסף בין שלל התוספים שיש לנו על הכרום ניכנס למנהל התוספים וננעץ את התוסף הנבחר




מרק ברווזים לסוף השיעור

- הרשמה להפעלה ראשונה
- הרשמה באמצעות חשבון הגוגל שלנו




מרק ברווזים לסוף השיעור

• האפשרויות של התוסף בחשבון החינמי

 **Dux-Soup Starter Recorder** · On | Off

0 profiles recorded
0 visits today


Download Data 


Visit Profiles Visit profiles in the current result page, records their details too


Visit & Connect ☐ Include custom message


Scan Profiles Record profiles without visiting.


Stop Robot Stop the ongoing automated action.


Revisit Data 

Search by Tag 


Clear Data 

 Watch Tutorials






 Contact Us

 **Go Pro**


v7.5.17

Options 

Profile Skipper
Select which profiles should be skipped during auto-visit. Please note that not all attributes in this list are available for all result pages, e.g. 'Influencer' is only available for standard LinkedIn. The attributes that are valid for the current list are shown after selecting "Visit Profiles"

- ☐ Skip if outside of your network
- ☐ Skip if not a Premium subscriber 
- ☐ Skip if not an OpenLink member 
- ☐ Skip if not an Influencer 
- ☐ Skip if not a Job Seeker 
- ☐ Skip if the profile is linked to your CRM 
- ☒ Skip if the profile photo is blank
- ☐ Skip profiles tagged as type your tag(s), leave blank for any tag
(separate multiple tags with a comma, will skip profiles matching only 1 of the tags.)
- ☐ Skip profiles that match pattern type your regular expression
(The regex is evaluated against the html of the entry in the result-list, not case sensitive.)

History Skipper
Specify for how many days a profile should be skipped when auto-visiting.

Skip profiles visited in the past 7 days 

מרק ברווזים לסוף השיעור

- החיסרון הוא שבמתכונת החינמית לא נראה נתונים של פרופילים שנצפו.
- אבל מערכת שנכנסת בשבילנו כל יום למספר חשבונות לפי החיפוש שקבענו היא יופי של התחלה...גם במסלול החינמי 😊

תודה

