**שיווק במדיה דיגיטאלית**

**מרצה - חנן לב**

**תשע"ט – סמסטר א'**

**מכללת עמק יזרעאל**

****

**מגישים:**

יניב ביאליק

אביחי טויטו

עומר לובקו

צח ברק

**קצת עלינו:**

**You Need It** היא חנות המציעה מגוון גאדג'טים ומוצרי טכנולוגיה מקוריים מפשוטים ועד מתוחכמים, שלל מוצרים לשימוש יום יומי אשר לא הכרתם והופכים את החיים לנוחים יותר.

**ייחודיות החברה:**

* מגוון רחב של מוצרים לכלל האוכלסוייה גברים ונשים כאחד
* קיימת חנות פיזית עם עם אולם תצוגה המספק חוויות משתמש אליו ניתן להגיע, להתרשם ואף להתנסות במוצר בו הלקוח מעוניין.
* מציעים פתרונות טכנולוגיים למגוון רחב של בעיות.
* עמידה וסיוע בסביבה מרובת טכנולוגיה.

**קהל היעד:** שיווק ללקוחות פרטיים בלבד.

* **גברים בגילאי 30 - 18 (קהל יעד עיקרי)** : בני נוער לקראת גיוס, גברים אחרי צבא, סטודנטים, זהו טווח גילאים המועניין להתנסות יותר במוצרים חדישים וטכנולוגים ובכלל פתוח לרעיונות וגאדג'טים מגניבים.
* **נשים וגברים בגילאי 50 - 30 (קהל יעד משני) :** הורים צעירים, משפחות עם ילדים, זוגות הבונים הבית, זהו טווח גילאים המחפש מוצרי נוחות לשימוש ביתי וכן מתנות לילדים.
* **מבוגרים 50 + (קהל יעד משני) :** קהל המחפש להתנסות במוצר לפני הזמנתו כלומר לראות באופן מוחשי. בנוסף, קהל המעוניין לקנות מתנות למשפחה (נכדים ילדים וכו').

**מצב קיים:**

לחנות You Need Itקיימים דפים פעילים ברשתות פייסבוק ואינסטגרם כאשר לכל פלטפורמה מטרה ייחודית :

**פייסבוק** - הרשת החברתית הגדולה והמובילה. תכנים המועלים לדף יצרו היכרות מוקדמת של העסק אצל קהל היעד. לדף הפייסבוק יועלו מבצעים, הנחות, דילים מיוחדים, סרטוני הסברה והדגמה ומידע אשר יכול לשמש את הקונה בעת רכישת מוצרים.

[קישור לדף הפייסבוק](https://www.facebook.com/You-Need-It-222999965303574/)

**אינסטגרם** - חשבון זה יתמקד במוצרים המובילים אשר ימשכו תשומת לב גדולה יותר אצל הלקוחות.

[קישור לדף האינסטגרם](https://www.instagram.com/uneedit5/)

**מצב עתידי:**

**אתר אינטרט** - האתר יכיל מידע עדכני על כלל המוצרים, נציגי שירות בצ'אט לייב. וכן סרטוני שימוש, דירוג מוצרים על ידי לקוחות, פירוט מוצרים זמינים במלאי וסקירה מלאה על המוצר.

**מועדון לקוחות** - יצירת מאגר לקוחות למען פרסום, ניתוח מכירות וצרכי לקוחות. שליחת ניוזלטרים כחלק משימור לקוחות ממאגרים קייימים.

**המלצות לשיפור השיווק הדיגיטלי:**

* שת"פ עם מובילי דעת קהל ברשתות החברתיות (בעיקר באינסטגרם).
* פרסומות ממומנות המכוונות לקהל היעד העיקרי.
* תגובות, צילומי ומסך והודעות של לקוחות מרוצים
* מבצעים, חבילות והצעות לחגים וימים מיוחדים ( בלק פריידי, סייבר מנדיי, יום האישה וכו')

**אסטרטגיית שיווק:**

* בחרנו להתמקד בפרסום דרך הרשתות החברתיות FaceBook ו - Instegram משום שבתחום זה יותר קל להנגיש ולפרסם מוצרים לקהל היעד העיקרי. תחום זה כולל תחרות רבה ולכן זו הדרך היעילה ביותר לעשות זאת.
* שימוש בפייסבוק אנליטיקס כדרך לטרגט את הפרסום לקהלי היעד בהם אנו מעוניינים להתמקד.
* מיתוג שמו של העסק כשם נרדף למוצרים המוצעים למכירה באיכות הגבוהה ביותר.
* אפשר לפנות בכל עת לנציג שירות הנותן מענה בלייב צ'אט באתר או דרך הטלפון, בדגש על אדיבות ורצון לשיפור מתמיד. בכך בעצם, ליצור חווית קניה חיובית ככל הניתן.
* INBOUND MARKETINGהישענות על יצירת תכנים איכותיים אשר ימשכו את תשומת הלב של הלקוח, יבנה אמון וימשוך לקוחות נוספים.

**תכנית פעולה:**

* תחזוק שוטף של דף פייסבוק אליו יעלו תכנים אשר ינסו להכניס עניין אצל הלקוחות.
* פרסום דרך פייסבוק אנליטיקס בקמפיינים ייעודיים לפי טירגוט של קהל היעד. למשל גאדג'טים לרכב נפרסם לקהל יעד של גברים בגלאי 30 - 20 .
* תפעול מתמיד של דף אינסטגרם עם פרסום תמונות של המוצרים הפופולריים. בנוסף, נעלה סרטונים הדגמה לשימוש במוצרים.
* נפנה לעמודי אינסטגרם פופלריים העוסקים בגאדג'טים ובנוסף גם לאושיות רשת היפרסמו את המוצרים.
* על מנת למתג את העסק כמותג המזוהה עם מכירת מוצרים באיכות גבוהה. כל המוצרים בחנות יהיו מתוצרת חברות ידועות בתחום ויעמדו בדרישות תקני האיכות המחמירים ביותר.
* נתמקד בשירות לקוחות אדיב ומקצועי על מנת לשפר את חווית הלקוח. כחלק בלתי נפרד ממיתוג העסק.

**מטריצת תוכן:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Awareness stage** | **Consideration Stage** | **Decision stage** |
| **טוויטו יצחק. בן 24, סטודנט** | בשל התעסקות יתר אצל אוכלוסיית הצעירים בטלפון במהלך נסיעה ברכב נוצר קושי בנהיגה (דוחות, תאונות וכו'). פרסום כתבות באתרים מובילים על דרכים להימנע מהסחות דעת בזמן נהיגה. | מהם המוצרים היכולים לעזור ללקוח להימנע מהסחות דעת. | מחפש דירוג גולשים ותגובות חיוביות על המוצר בו הוא מעוניין.  המוצרים שנמצאים ברשותינו הם בעלי איכות גבוהה ונשמרים לאורך זמן רב |
| **דוד עידן. בן 50 אב ל 4 מתבגרים** | יתרונות לילדים מתקדמים מבחינה טכנולוגית. (השתלבות בגיל מוקדם בהייטק ותפקידים מובילים בצבא). | טיפים לגידול ילדים בסביבה טכנולוגית. כתבות באתרים של מועדני לקוחות. | מוצרים עמידים ואיכותיים עם ממשק נח לעבודה. מטען רב חיבורים, מגביר טווח, פתרונות לאחסון מידע, דיסקים קשיחים. |
| **ציפי רוזנבלום. עורכת דין ובעלת קריירה אמא ל3** | קושי בניהול קריירה יחד עם תחזוקה שוטפת של משק בית. פרסום בקבוצות של אמהות בפייסבוק. | מוצרי טכנולוגיה היכולים למנוע התעסקות בניקיון, בישול וכו' הבאים על חשבון הזמן הפנוי של הלקוח | פתרון כולל להקלה במטלות הבית היומיומיות. הבאים לידי ביטוי במגוון מוצרים. בעתיד ילתכדו לכדי ממשק אחד נח לשימוש אליו כבר רגיל הלקוח. |