

ברוך הבא למשימת הסימולציה במסגרת המיון לתפקיד איש מכירות שטח בחברת קונימבו. במשימה זו, תידרש להדגים את יכולות המכירה שלך.

חלק ראשון: למידה עצמאית של מושגי שיווק דיגיטלי.

בשלב זה, עליך לבצע למידה עצמאית של חמישה מושגים מרכזיים מעולם השיווק הדיגיטלי. ידע זה יאפשר לך להבין את התחום בצורה טובה יותר ולהשתמש במושגים הללו בצורה מקצועית במהלך הסימולציה.

המושגים שעליך ללמוד הם:

- SEO (אופטימיזציה למנועי חיפוש)
- SEM (שיווק במנועי חיפוש)
- PPC (תשלום לפי הקלקה)
- Conversion Rate (יחס המרה)
- ROI (החזר על השקעה)

הבנת המושגים הללו היא קריטית להצלחתך במשימה, ותשמש אותך במהלך הסימולציה כדי להציג ללקוח את הערך והיתרונות שבשיווק דיגיטלי.

חלק שני: סימולציית מכירה

התרחיש:

אתה איש מכירות בחברת "Digital Marketing", חברה שמתמחה בשירותי שיווק דיגיטלי כמו ניהול קמפיינים, SEO, שיווק ברשתות חברתיות, ודיוור אלקטרוני. המשימה שלך היא למכור את שירותי השיווק של החברה שלך לחברה קטנה בתחום כלי עבודה המסתמכת היום רק על לקוחות חוזרים והמלצות, ולא מבצעת כל פעילות שיווקית באינטרנט. עלות השירות (הרייטינג החודשי) שעולה כדי לעבוד עם החברה שלך הינו 3500 ש"ח לא כולל עלות הפרסום שהלקוח יצטרך להשקיע.

מטרת המשימה: עליך לאתגר את החשיבה של החברה, להציג לה כיצד היעדר שיווק פוגע בהזדמנויות שלה, ולשכנע אותה ששירותי השיווק של Digital Marketing יכולים לעזור לה להגיע לקהל חדש, להרחיב את המכירות, ולשפר את התחרותיות שלה בשוק.

המשימה תכלול שתי סימולציות:

1. סימולציית שיחת טלפון: תתמקד בתיאום פגישה טלפונית עם הלקוח, בה המטרה שלך היא לתאם פגישה פרונטלית.
2. סימולציית פגישה פרונטלית: לאחר תיאום הפגישה, תתקיים פגישה פרונטלית עם הלקוח בה המטרה שלך היא לסגור עסקה.

כללי אצבע לביצוע הסימולציה:

1. עלות רכישת תנועה לאתר: עלות ממוצעת להבאת לקוח פוטנציאלי לאתר בתחום כלי העבודה עומדת על 0.5 ש"ח לכל כניסה.
2. יחס המרה: יחס ההמרה הממוצע בענף כלי העבודה עומד על 1.5%, כלומר מתוך 100 מבקרים באתר, 1.5 מהם בממוצע יבצעו רכישה.

בהצלחה!