

מדריך חינמי לבעלי עסקים מקומיים

הלקוח כבר פנה אליך. למה הוא סגר עם מישהו אחר?

9 טעויות שמעלימות לקוחות אחרי שביקשו הצעת מחיר, ומה לכתוב במקום.
כולל הודעות וואטסאפ מוכנות להעתקה.

טעות מספר 1: כמעט כל בעל מקצוע עושה אותה, והיא עולה לו הכי הרבה

30

יום של דף מעקב: כמה פניות אתה
באמת סוגר

1+

בזנוס: הטעות העשירית, אחרי
שהעבודה נגמרת

9

טעויות, ולכל אחת הודעה מוכנה
להעתקה

מאת יעקב, מייסד ScaleFlow ובעלים של Space Renovations. הכול נבדק בעסק אמיתי.

הבעיה שלך היא לא מעט פניות

יש לי חברת שיפוצים, Space Renovations. בספטמבר ישבנו לבדוק למה עבודות לא נסגרות. הפרסום עבד מצוין: פניות נכנסו כל יום, וכל פנייה עלתה לנו בערך 43 ש. אז איפה הלכו הלקוחות? התשובה הייתה מביכה. **הדליפה הייתה אחרי שההצעה נשלחה**. אף אחד לא ביקש מהלקוח את העבודה, ואף אחד לא חזר אליו אחרי יום. הלקוחות לא אמרו לא. הם פשוט נעלמו, וסגרו עם מי שכן חזר אליהם. רוב בעלי העסקים שאנחנו פוגשים חושבים שחסרות להם פניות. אצל רובם, הבעיה היא **כמה פניות הולכות לאיבוד בדרך**. כל טעות במדריך הזה היא חור בדלי. שווה לסגור אותם לפני ששופכים עוד מים.

איך להשתמש במדריך

- ✓ כל טעות בנויה אותו דבר: **מה קורה, למה זה עולה לך, מה עושים**, והודעה מוכנה שאפשר להעתיק לוואטסאפ כמו שהיא.
- ✓ החלקים המסומנים **ככה** בהודעות הם המקומות שממלאים בפרטים שלך.
- ✓ **אל תנסה לתקן 9 דברים השבוע**. תבחר 2, תעבוד איתם שבועיים, ותמלא את דף המעקב בסוף המדריך. המספרים יראו לך מה לתקן הבא.
- ✓ כל מה שכתוב כאן אנחנו עושים בעצמנו, בעסק אמיתי, עם לקוחות אמיתיים. בלי תיאוריה.

למה אנחנו נותנים את זה בחינם?

כי ב-ScaleFlow אנחנו מביאים לבעלי עסקים פניות מפרסום. ולמדנו שפנייה שווה רק כמה שבעל העסק יודע לסגור אותה. **מי שיישם את המדריך יסגור יותר, וכשירצה יותר פניות, יידע למי לפנות**. ומי שלא, לפחות ירוויח עוד עבודה או שתיים. אין כאן תנאים ואין אותיות קטנות.

הטעות שכמעט כל בעל מקצוע עושה שולח הצעה ונעלם

טעות
1

מה קורה

למה זה עולה לך
הוא לא אמר לא. הוא עסוק, שכח, או מחכה שתעשה את הצעד. **מי שחוזר אלינו, מקבל את העבודה.** ורוב בעלי המקצוע מוותרים אחרי הודעה אחת.

שלחת הצעה. הוא כתב "תודה, אחזור אליך". אתה מחכה. הוא לא חוזר. ואתה לא רוצה "לנדנד".

מה עושים: שני דברים

- ההודעה שמצרפת את ההצעה מבקשת את העבודה. לא "תעדכן אותי". שני תאריכים, ושאלה איזה מהם.
- סולם מעקב של 4 הודעות. שאלה אחת בכל הודעה, ואף פעם לא הנחה.

עם ההצעה
מצרף את ההצעה המסודרת. יש לי מקום להתחיל ביום **ראשון 14/9** או ביום **רביעי 17/9**. איזה מהם נוח לך?

למחרת
רק שתדע מה נכנס למחיר: **חומרים, כיסוי מלא של הרצפה וניקיון בסוף**. המחיר סגור ולא משתנה באמצע העבודה.

3 ימים
התפנו לי **יום שני** ו **יום חמישי** בשבוע הבא. לשריין לך אחד מהם?

שבוע
ההצעה עדיין רלוונטית, או שהתקדמתם לכיוון אחר?

3.5 שבועות
ההצעה בתוקף עד **20/10**. אם זה עדיין על הפרק, אני כאן.

הוא ענה? הסולם נעצר. הוא אמר לא? מודים ועוצרים. אף הודעה לא מזכירה הנחה.

המשימה שלך השבוע · היום, 15 דקות

זו המשימה ששווה הכי הרבה נסף במדריך. תעבור על כל ההצעות מ-30 הימים האחרונים שלא קיבלת עליהן תשובה, ותשלח לכל אחת היום את הודעת ה"שבוע". ותשמור את 4 ההודעות כתשובות מהירות.

מהשטח · Space Renovations

זה הסיפור מתחילת המדריך. הפרסום עבד, והדליפה הייתה בדיוק כאן: אף אחד לא ביקש את העבודה, ואף אחד לא חזר אחרי יום. היום כל הצעה של Space יוצאת עם שני תאריכים ועם הסולם הזה.

"יקר לי" ואתה נותן הנחה

טעות
2

מה קורה

הלקוח אומר "יקר לי". אתה נבהל לאבד אותו, ומוריד 10%.

למה זה עולה לך

הנחה על אותה עבודה אומרת ללקוח שהמחיר הראשון לא היה אמיתי. מהרגע הזה הוא מתמקח על כל דבר. וה-10% האלה יוצאים ישר מהרווח שלך, לא מהמחזור.

מה עושים

- 1 שואלים "יקר לעומת מה?" כדי להבין אם יש הצעה אחרת, ומה יש בה. הרבה פעמים יש בה פחות.
- 2 לא מורידים מחיר, מורידים היקף. פחות חדרים, המסלול הבסיסי (טעות 3), או שלב אחד עכשיו ושלב שני אחר כך.
- 3 מציעים להשוות בגלוי. מי שבטוח במה שהוא נותן לא מפחד מהשוואה. וההצעה המסודרת שלך (טעות 6) עושה את העבודה בשבילך.

כשאומרים "יקר לי"

להעמקה

אני מבין, וטוב ששאלת. אני לא מוריד מחיר על אותה עבודה, כי אז זה אומר שהמחיר הראשון לא היה אמיתי. מה שאני כן יכול: **להתחיל רק מהסלון והחדרים**, או לעבור למסלול הבסיסי. מה מתאים לך יותר?

כשיש הצעה של מתחרה:

תשלח לי את ההצעה השנייה ואגיד לך בכנות מה ההבדל. אם הם נותנים בדיוק אותו דבר בפחות, תסגור איתם, באמת.

המשימה שלך השבוע - 20 דקות



לכל עבודה נפוצה אצלך, תכין מראש 2 גרסאות מוקטנות: מה אפשר להוריד או לדחות. כשאומרים "יקר", יש לך תשובה ביד ולא הנחה.

למה המשפט האחרון עובד: הוא מראה שאתה לא נואש. ברוב המקרים ההצעה השנייה לא כוללת חצי ממה שכתוב אצלך, והלקוח מגלה את זה לבד, מול העיניים שלו.

נותן מחיר אחד

טעות
3

מה קורה

הצעה אחת, מחיר אחד. הלקוח שואל את עצמו שאלה אחת: "לקחת או לא?"
כשיש אפשרות אחת, "לא" היא תשובה קלה. **כשיש שניים, הוא מתחיל לשאול "איזו?"** ומי שמשווה בין שתי ההצעות שלך כבר לא משווה אותך למתחרה.

מה עושים: שני מסלולים לאותה עבודה

בסיסי ופרימיום. **אותה עבודה בדיוק**, ההבדל הוא בחומר, באחריות ובשירות סביב. והסוד: את רוב מה שנכנס לפרימיום אתה כבר עושה. פשוט אף פעם לא אמרת את זה.

דברים שעולים לך כמעט כלום ושווים ללקוח הרבה

סיבוב מסירה עם פנס ותיקון במקום

ניקיון יסודי במסירה

תיעוד בתמונות לפני, במהלך ואחרי

רשימה כתובה של החומרים והקודים

שיחת בדיקה אחרי חצי שנה, אתה מתקשר

הזזת רהיטים והחזרה

קו ישיר אליך, לא למזכירה

אחריות כתובה

ערכת תיקונים שנשארת בבית

איך מציגים

- שני מחירים, ושורה אחת עם **ההפרש**. "על כל העבודה, לא לכל סעיף."
- בלי מחיר ליד כל תוספת. ברגע שיש מחיר לכל שורה, הוא מתחיל למחוק שורות.
- תמליץ על אחד. "אני הייתי לוקח את הפרימיום, בגלל ש..." לקוחות רוצים שמקצוען יגיד להם.

המשימה שלך השבוע · 30 דקות

תכתוב רשימה של כל מה שאתה עושה בכל עבודה ולא כותב בהצעה. תבחר 5-6 מהם, תוסיף חומר טוב יותר או אחריות ארוכה יותר, ויש לך מסלול פרימיום. בהצעה הבאה, שני מסלולים.

מהשטח · Space Renovations

ככה בנויה כל הצעה של Space מעל 3,000 שו: **קלאסי ומאסטר**. במאסטר 9 סעיפים, בארבע קבוצות. **רובם עולים לנו כמעט כלום**, כי אלה דברים שעשינו ממילא. ההצעה פשוט נותנת להם שם.

טעות
4

הולך בלי חתימה ובלי מקדמה

מה קורה

למה זה עולה לך

"סגרנו, נדבר לקראת." בלי חתימה, בלי מקדמה. שבוע אחרי הוא "מצא מישהו שמתחיל מוקדם יותר".

"כן" בלי התחייבות הוא עדיין "אולי". עד שאין חתימה ומקדמה, התאריך שלך פתוח לכל מי שיציע פחות. ובינתיים שמרת לו יום שיכולת לתת למישהו אחר.

מה עושים

- 1 חתימה דיגיטלית מהטלפון, באותו יום. יש היום כלים פשוטים שבהם הלקוח חותם באצבע תוך דקה. בלי להדפיס, בלי לסרוק, בלי "אחתום בסוף השבוע".
- 2 מקדמה קבועה שנועלת את התאריך. למשל 25%. היא לא "בקשה" ולא עניין של אמן, היא פשוט חלק מהתהליך. תגיד את זה ככה, בביטחון.
- 3 בחוזה, אותם דברים כמו בהצעה: מה נכלל, מה לא, ו"עד N ימי עבודה". בלי הפתעות בין מה שהוא ראה למה שהוא חותם.

ברגע שהוא אומר "סגרנו"

להעתיקה

מעולה, שמח שסגרנו. שולח לך עכשיו קישור לחתימה, לוקח דקה מהטלפון. ברגע שהמקדמה של 25% נכנסת, יום ראשון 14/9 שלך, ואני לא נותן אותו לאף אחד אחר.

המשימה שלך השבוע · שעה, פעם אחת

תבחר כלי לחתימה דיגיטלית (יש כמה בעברית, חלקם בחינם לכמות קטנה), ותכין את תבנית ההסכם פעם אחת: אותם 6 סעיפים מההצעה, ועוד מקדמה ותאריך. הלקוח הבא שאומר "סגרנו" חותם באותה שיחה.

מהשטח · Space Renovations

S

ב-Space הלקוח מקבל קישור, בוחר תוספות אם רוצה, רואה את המחיר והמקדמה מתעדכנים מול העיניים, וחותרם באצבע. ההסכם החתום חוזר אליו לוואטסאפ מיד. כל זה לפני שהוא בכלל סגר את השיחה.

"צריך להתייעץ" ואתה מחכה

טעות
5

מה קורה

"אני צריך לדבר עם אשתי." אתה עונה "בטח, תעדכן".
ההחלטה נופלת בערב, בשיחה שאתה לא נמצא בה,
על סמך מה שהוא זוכר.

למה זה עולה לך
הוא מסביר את ההצעה שלך בשתי שורות. השאלות
של בת הזוג נשארות בלי תשובה, ו"בוא נחשוב על זה
עוד" הופך בשקט ל"לא".

מה עושים

- 1 **מלכתחילה:** שאלת הסינון "מי עוד מחליט איתך?" (טעות 8). אם יש עוד מישהו, הוא בפגישה.
- 2 **מציעים שיחה קצרה עם שניהם.** 10 דקות בערב, בטלפון. כל שאלה מקבלת תשובה ממך, לא מהזיכרון שלו.
- 3 **שולחים סיכום של עמוד אחד שקל להעביר.** ההצעה המסודרת מטעות 6 היא בדיוק זה. בני זוג, ילדים ושותפים אוהבים לראות הכול כתוב.
- 4 **שואלים: "מה לדעתך היא תשאל?"** ועונים עכשיו. חצי מההתנגדויות נסגרות לפני שהן בכלל נאמרות.

כשאומרים "צריך להתייעץ"

להעמקה

בטח, זו החלטה של שניכם. רוצה שנעשה שיחה של 10 דקות ביחד הערב, כדי שכל שאלה תקבל תשובה ממני? מתי נוח, 20:00 או 21:00?

ואם הוא מעדיף לבד:

אין בעיה. שאלה אחת לפני: מה לדעתך היא תשאל ראשון? ככה אני שולח לך את התשובה כתובה, ואתה רק מעביר.

המשימה שלך השבוע · שבוע אחד



בשבוע הבא, בכל פנייה, תשאל "מי עוד מחליט איתך?" לפני שקובעים פגישה. ותתאם את הפגישה לזמן ששניהם בבית.

מה שלמדנו מהצד של ScaleFlow: בכמה מהעסקאות האחרונות שלנו, מישהו נוסף ביקש לראות את הכול בכתב לפני ההחלטה. בת, שותף, בת זוג. מי שמכין את זה מראש לא מחכה לזה.

שולח מחיר בשורה אחת בוואטסאפ

טעות
6

מה קורה

"סה"כ 12,000 כולל חומרים." נשלח. אתה חוזר לעבודה.

למה זה עולה לך

שורה עם מספר נראית יקרה, כי אין לידה כלום. הלקוח לא רואה מה הוא מקבל, אז הוא משווה רק מספרים. ומה שלא נכתב, הופך לוויכוח אחרי הסגירה.

מה עושים: עמוד אחד, עם השם שלו, בסדר הזה

עמוד אחד

הצעת מחיר · דני כהן, רמת גן

- 1 **מה ביקשת.** במילים שלו, לא שלך. "צביעת דירת 4 חדרים לפני כניסה" ולא "עבודות צבע".
- 2 **מה נכלל.** סעיף סעיף. חומרים, הכנה, כיסוי רצפה, ניקיון בסוף. דברים שאתה עושה ממילא, אבל אף פעם לא כותב.
- 3 **מה לא נכלל.** באותו עמוד של המחיר, באותו גודל. לא באותיות קטנות בעמוד האחרון.
- 4 **משך:** "עד 4 ימי עבודה". תקרה, לא הבטחה. סיימת מוקדם? מעולה, המחיר לא משתנה.
- 5 **המחיר,** על כל העבודה. לא לכל סעיף, כדי שלא יתחיל למחוק שורות.
- 6 **הצעד הבא.** איך סוגרים, כמה מקדמה, ושני תאריכים פנויים (טעות 1).

אותו מחיר בדיוק. רק שעכשיו הוא עומד ליד כל מה שהלקוח מקבל, ולא לבד מול המספר של המתחרה. **תעשה תבנית פעם אחת, ומכאן זה 5 דקות להצעה.**

המשימה שלך השבוע · שעה, פעם אחת

תיקח את ההצעה האחרונה ששלחת ותכתוב אותה מחדש לפי 6 הסעיפים. זו התבנית שלך מעכשיו. וורד, גוגל דוקס או קנבה, לא משנה, העיקר שכל הצעה הבאה היא רק החלפת שם ומספרים.

מהשטח · Space Renovations

S

לקוח שלנו קרא "המחיר כולל הכול" בעמוד המחיר. ההערה שרק הקירות כלולים ישבה בעמוד התנאים. אחרי שסגר, הוא **ציפה גם לתקרות**, והתחיל ויכוח שלא היה צריך לקרות. מאז, מה שלא כלול כתוב ממש מתחת למחיר.

טעות
7

עונה על "כמה זה עולה?" במספר

מה קורה

ההודעה הראשונה של הלקוח: "כמה זה עולה בערך?"
אתה לא רוצה להיראות מתחמק, אז אתה זורק
"בסביבות 8,000".

למה זה עולה לך

המספר הראשון הוא עוגן. בצ'אט הוא עומד לבד, ליד
המספר של המתחנה, בלי שום הסבר. וכשתראה את
המקום והמחיר יעלה, הלקוח ירגיש שמשכת אותו
נמוך. אתה מפסיד או את העבודה, או את האמון.

מה עושים

- ✓ לא מתחמקים, מסבירים. "אני לא רוצה לזרוק לך מספר שישתנה אחר כך" היא תשובה שבונה אמון, לא פוגעת בו.
- ✓ 2-3 שאלות קצרות, ואז המחיר מגיע במסמך מסודר, ליד מה שהוא מקבל (על זה בטעות 6).
- ✓ אם הוא ממש לוחץ: טווח, לא מספר. עם ההנחות באותה שורה, והצעד הבא באותה הודעה.
- ✓ תעגל את הטווח כלפי מעלה. כשההצעה המסודרת מגיעה בתוך הטווח או מתחתיו, הלקוח מרגיש שהמחיר ירד.

כששואלים "כמה זה עולה?"

להעתיקה

שאלה טובה, ואני לא רוצה לזרוק לך מספר שישתנה אחר כך. שתי שאלות קצרות ואני נותן לך מחיר אמיתי: **כמה מטר הדירה?** ו **מתי אתה רוצה להתחיל?**

ואם הוא לוחץ:

לדירה בגודל כזה זה בדרך כלל בין 11 ל-14 אלף, תלוי במצב **הקירות**. תשלח לי סרטון קצר של המקום ואני סוגר לך מספר מדויק.

המשימה שלך השבוע · 20 דקות

תכתוב את 2 השאלות שלך לכל סוג עבודה שאתה עושה, ותשמור אותן כתשובה מהירה / מחיר. ותחשב מראש טווח לשלושת הגדלים הנפוצים אצלך (קטן, בינוני, גדול), כדי שאף פעם לא תמציא מספר בלחץ.

מהשטח · Space Renovations

בספטמבר הפסקנו לתת מספר בצ'אט. המחיר מגיע רק בהצעה המסודרת, ליד החדרים והתמונות של הלקוח עצמו. מי ששואל לפני כן מקבל טווח, וסרטון זו הבקשה הבאה.

נוסע לכל מי שביקש הצעת מחיר

טעות
8

מה קורה

למה זה עולה לך

יום עבודה בשבוע הולך על אנשים שלא יסגרו. והזמן הזה בא על חשבון הלקוחות שכן היו סוגרים, אם רק היית עונה להם מהר (טעות 9).

כל פנייה שווה נסיעה, חצי שעה במקום, ועוד ערב על הצעת מחיר. חצי מהם רק "בודקים מחירים", וחלק בכלל לא התכוונו לעשות את העבודה השנה.

3 שאלות לפני שמתניעים את הרכב

- 1 מה בדיוק צריך, ובאיזה אזור? מסנן עבודות שאתה לא עושה ומקומות שאתה לא מגיע אליהם.
- 2 מתי אתה רוצה להתחיל? "בעוד חודש" זה לקוח. "אולי בשנה הבאה" זה סקרן. לסקרן שולחים מידע, לא נוסעים.
- 3 מי עוד מחליט איתך? אם בת הזוג או השותף צריכים לאשר, שיהיו בפגישה. אחרת תעשה את הפגישה פעמיים (טעות 5).

ולפני הנסיעה: סרטון

רוב העבודות אפשר לתמחר, או לפחות לסנן, מסרטון של דקה. הלקוח מצלם בטלפון, אתה צופה בהפסקה. נוסעים רק כשבאמת צריך לראות מקרוב.

במקום "אני אבוא לראות"

להעתיקה

כדי לא לבזבז לך זמן על פגישה, תצלם לי סרטון של דקה מהמקום, מכל הזוויות. אני חוזר אליך עם הצעה מסודרת, ואם צריך לראות משהו מקרוב, אני מגיע.

המשימה שלך השבוע • שבוע אחד

תשמור את בקשת הסרטון כתשובה מהירה /סרטון. בשבוע הבא, לפני כל נסיעה, תשאל את 3 השאלות. בסוף השבוע תספור כמה נסיעות חסכת, ותכפיל בשעות.

מהשטח • Space Renovations

ב-Space הצעות המחיר יוצאות מסרטון שהלקוח מצלם בטלפון. נוסעים לפני ההצעה רק כשהסרטון לא מספיק. ככה מטפלים בכמה פניות באותו זמן שנסיעה אחת הייתה לוקחת.

עונה אחרי שעה, או בערב

טעות
9

מה קורה

אתה על הסולם, באמצע עבודה. פנייה נכנסת ב-10:00. אתה רואה אותה בהפסקה, אומר לעצמך "אחזור אליו בערב", ועונה ב-19:30.

למה זה עולה לך

מי שמחפש בעל מקצוע לא כותב לאחד. הוא כותב לשלושה. הראשון **שעונה ברצינות מקבל את השיחה**, ובדרך כלל גם את העבודה. עד הערב הוא כבר קבע עם מישהו.

מה עושים

- ✓ **הודעת פתיחה אוטומטית בוואטסאפ ביזנס** (הגדרות, כלים לעסקים, הודעת פתיחה). היא יוצאת מיד, גם כשאתה על הפיגום. 5 דקות הגדרה, פעם אחת.
- ✓ **כלל 5 הדקות:** כל פנייה מקבלת תשובה אנושית קצרה תוך 5 דקות, גם אם אין לך זמן לשיחה. תשובה קצרה עכשיו שווה יותר מתשובה מושלמת בערב.
- ✓ **שני חלונות טלפון ביום**, בהפסקת הצהריים ובסוף היום, שבהם אתה מתקשר לכל מי שפנה. קבוע, כמו ארוחה.
- ✓ תמיד תסיים בשאלה. שאלה פתוחה משאירה אותו בשיחה איתך, ולא עם הבא בתור.

להעתיקה

הודעת "קיבלתי" כשאתה באמצע עבודה

היי **דני**, כאן **משה** מ **מ.ש. שיפוצים**. קיבלתי את ההודעה. אני באמצע עבודה עכשיו, מתקשר אליך עד **13:00**. בינתיים, תכתוב לי בכמה מילים מה צריך ובאיזה אזור?

המשימה שלך השבוע · 5 דקות

תגדיר הודעת פתיחה בוואטסאפ ביזנס, ותשמור את הודעת ה"קיבלתי" כתשובה מהירה (כלים לעסקים, תשובות מהירות) עם הקיצור **/קיבלתי**. מעכשיו זה שתי הקשות, גם מהסולם.

מהשטח · Space Renovations

היום כל פנייה אצלנו מקבלת תשובה תוך דקות, גם ב-22:00. **לא בגלל שאנחנו ערים, אלא בגלל שיש מערכת שעונה**. אם אין לך מערכת כזו, הודעת הפתיחה של וואטסאפ ביזנס היא ההתחלה, והיא בחינם.

גומר עבודה ולא מבקש כלום

מה קורה

למה זה עולה לך

לקוח מרוצה הוא מקור הפניות הכי זול שיש, והוא הכי מרוצה **ברגע המסירה**. כל יום אחר כך ההתלהבות יורדת.

העבודה יצאה מעולה. הלקוח מרוצה, מודה לך, ואתה נוסע. שבוע אחרי אתה נזכר לבקש ביקורת. הוא כבר בעניינים אחרים.

מה עושים

- מבקשים ביקורת בגוגל בזמן המסירה**, עם קישור ישיר. לא "תחפש אותנו בגוגל". קישור אחד, לחיצה אחת.
- למחרת: בקשה להפניה**. לא "אם אתה מכיר מישהו". שם של אדם אחד שמתכנן משהו דומה.
- תמונות לפני ואחרי מכל עבודה**, באישור הלקוח. זה החומר הכי טוב שיהיה לך לפרסום, והוא בחינם.
- שיחה אחרי חצי שנה**. "רק בודק שהכול מחזיק". שתי דקות, ובהרבה מקרים היא נגמרת בעבודה הבאה או בהפניה.

להעמקה

במסירה, ולמחרת

במסירה:

שמח שיצא כמו שרצית. אם אתה מרוצה, זה יעזור לי ממש אם תכתוב 2 משפטים בגוגל. הנה הקישור, לוקח דקה: **הקישור שלך**

למחרת:

ועוד משהו קטן: אם יש לך חבר או שכן שמתכנן **שיפוץ**, אשמח לדאוג לו כמו שדאגתי לך. פשוט תעביר לו את המספר שלי.

המשימה שלך השבוע · 10 דקות



תוציא היום את הקישור לביקורות, תשמור אותו כתשובה מהירה **ביקורת**, ותשלח אותו ל-3 הלקוחות האחרונים שהיו מרוצים. זה לא מאוחר מדי, רק פחות טוב במסירה.

איפה משיגים קישור ישיר לביקורת: בפרופיל העסק שלך בגוגל, "בקשת ביקורות". שומרים אותו פעם אחת בהודעה מוכנה בוואטסאפ, ומכאן זה העתק-הדבק.

רוב בעלי העסקים לא יודעים את המספר הזה. ובלי לדעת אותו, אי אפשר לדעת איזו טעות עולה לך הכי הרבה.

תמלא 30 יום, שורה לכל פנייה. זה לוקח 20 שניות לפנייה.

[illegible]

כל אחת מהן היא טעות 1 שמחכה

אם זה מעל שעה, תתחיל מטעות 9

עבודות שנסגרו $\div$ פניות $\times 100$

איך קוראים את זה: פניות רבות ומעט הצעות? הבעיה בסינון ובזמן התשובה (7-9). הרבה הצעות ומעט סגירות? הבעיה בהצעה ובמעקב (1-3, 6). הרבה "כן" שהתפוגגו? טעות 4.

עכשיו אתה סוגר יותר. נשארה שאלה אחת: כמה פניות נכנסות?

אם יישמת רק חצי מהמדריך, כל פנייה שווה לך יותר ממה שהייתה שווה בחודש שעבר. ופה אנחנו נכנסים. ב-ScaleFlow אנחנו מביאים לבעלי עסקים מקומיים פניות רציניות מפרסום ממומן, מסוננות לפי סוג העבודה והאזור שלך. ואם אין לך זמן לענות תוך 5 דקות, יש לנו בוט וואטסאפ שעונה תוך דקה ומסנן בשבילך.

למי שקרא עד כאן

בדיקת 20 הלידים: שיחה של 20 דקות, תוכנית אישית לעסק שלך

- 1 כמה פניות אפשר להביא בתחום ובאזור שלך, ובאיזו עלות משוערת.
 - 2 איזו עבודה לפרסם, למי ואיפה. לא כל עבודה שווה פרסום. נגיד לך בכנות מה כן.
 - 3 מודעה אמיתית לעסק שלך, מוכנה תוך 24 שעות מהשיחה. היא שלך, גם אם לא תעבוד איתנו.
- מתאים לעסקים שעבודה ממוצעת אצלם שווה 3,000 ש"ח ומעלה. השיחות מתקיימות רק בין 11:00 ל-13:00, ולכן יש מספר מוגבל של מקומות בכל שבוע.

ואם נעבוד ביחד: החודש הראשון מגיע עם התחייבות כתובה ל-20 פניות מסוננות. לא הגענו? דמי הניהול חוזרים אליך במלואם. הפניות, חשבון הפרסום והפיקסל שלך מהיום הראשון.

20
פניות

שלח "בדיקה" בוואטסאפ ל-050-657-8598

או סרוק את הקוד. נחזור אליך עם שני מועדים פנויים לשיחה.



יעקב

מייסד ScaleFlow ובעלים של Space Renovations