

6. מומלץ לפנות בשם האישי ולא "מר" או "אדוני" ולהשתמש "היי" במקום "היקר" או "צהריים טובים"

כלל הזהב-פחות זה יותר: כתיבה מצומצמת אך מדויקת משיגה תוצאה רבה יותר.

שורת הנושא:

שורת הנושא הינו המידע הראשון אותו רואה השותף העסקי הפוטנציאלי תמיד הקפידו ששורת הנושא תותאם לתוכן של המסר אותם אתם שולחים. במידה ושורת נושא אינה מניבה תגובה, המשיכו לנסות שורות נושא אחרות (עד 7 הודעות דוא"ל), לדוגמא:

- Connecting with Joe
- Message for Joe - Unique Cosmetics
- Quick Question
- Hi Joe - Quick Question
- Message for Joe - Following Up
- Unique Car Brush

דוגמא לדוא"ל לצורכי מעקב אחר הזדמנות עסקית:

(subject line) Hi Joe - Connecting

Hi Joe

My company....is a leading manufacturer of

We are currently selling in over 10 countries

Website: <http://www.website.com>

I'd like to know if you'd be interested in scheduling a quick call to learn more about us

Thanks and looking forward to your response!

****Full Signature****

הקדמה:

יצרנים ויצואנים פונים בהתמדה למפיצים וקניינים להרחבת מעגל העסקים. האתגר המשמעותי של כל יצרן בבסיבות אלה:

• לבלוט על פני המתחרים?

• לגרום למקבל הפנייה להגיב דווקא לפנייתו?

מחקרים מוכיחים כי כ- 80% מאנשי מכירות/פיתוח עסקי הפסיקו את המעקב אחר ההזדמנות העסקית בתום קיום הפנייה הראשונית (שיחת טלפון או דוא"ל) ומאחר שלא זכו בתגובה.

המצליחים בשיווק הבינלאומי נוקטים אסטרטגיה הכוללת מעקב המשכי תוך שימוש בטקטיקות יעילות משמעותית מיצרנים אחרים.

מפיצים:

תובנות אלהן הגענו מליווי מאות יצואנים ישראלים הן שכאשר מפיץ מתעניין בפנייה שהתקיימה אליו, הוא:

1. בודק ב-Google אודות היצרן והמנהל שפנה.
2. יחפש את פרופיל ה-linked in של המנהל שפנה אליו.
3. יגלוש לאתר היצואן.

לכן חשוב לוודא:

- שפרופיל ה-LinkedIn שלך מעודכן במידע רלוונטי ותמונה ברורה ומקצועית של עצמך.
- שהאתר שלך עובד ומעודכן.

במידה והפנייה לא יצרה תגובות – מומלץ לשנות את התוכן או את הגישה, ולנסות שוב מהתחלה.

הודעות דוא"ל, LinkedIn, וכו'.. יכולות ליצור את הבסיס להתקשרות אך העסק האמיתי קורה בטלפון, ולכן אל תהססו להשתמש בשיחות הטלפון בחוכמה.

טיפים לשליחת הודעות דוא"ל מעקב

1. בעת שליחת דוא"ל לשותף עסקי בפעם הראשונה – לא מומלץ לצרף קבצים מצורפים או תמונות. במקרים אלה עלול הדוא"ל להגיע אל תיקיית הזבל.
2. במידה ואיש הקשר אינו מגיב - אנו ממליצים לשלוח כל 48 שעות דוא"ל מעקב (עד 7 הודעות דוא"ל) - ולשנות את שורת הנושא של כל הודעת דוא"ל.
3. אנו תמיד ממליצים לשמור על מסרים קצרים ופשטים ככל האפשר בתקשורת הדוא"ל.
4. ראו את הדוגמא מטה: כתיבה בפסקאות אינה אהודה ורצוי לכתוב בשורות מרווחות.
5. שימוש בחתימות דיגיטליות (על בסיס תמונה ולא טקסט) בדואר אלקטרוני עלולות להגיע ישירות לתיקיית הזבל.



טיפים לשימוש בטלפון:

שיחות טלפון לשותפים פוטנציאליים משיגות את התוצאות הטובות ביותר.

ישנן שיטות רבות ושונות וכן טקטיקות לשיחות טלפון במטרה להרחיב את מעגל השותפים עסקיים. מנהלים החשים בנוח בשיחות טלפון כמובן ימליצו על גישה זו, אך בואו נודה בכך: רוב האנשים אינם חשים בנוח לקיים תקשורת בינלאומית בטלפון.

אנו מאמינים כי עם תהליך מובנה ותוכן איכותי לשיחה - תרגישו יותר נוח להשתמש בטלפון.

באיזו תדירות אפשר להתקשר?

מה יש לאמר בטלפון?

מומלץ להשתמש בהליך הבא:

1. שלח דוא"ל ראשוני ליצירת עניין (כמפורט במדריך זה)

2. התחבר עם המנהל באמצעות LinkedIn

3. התקשר לשותף העסקי

4. שאל את השאלה הבאה: "Hi this is.....We recently " connected on LinkedIn. I'm just calling to see if you "...received my email from yesterday in regards to

הצלחה ביישום גישה זו ברורה: כדי שהשותף העסקי יגלה עניין ויבין מהו הבסיס להתקשרות, חשוב שידע אודותיכם מתוך קריאה (באתר החברה, פרופיל ה- LinkedIn וכו') **לפני** שיחת הטלפון בפועל.

לאחר שהשותף העסקי סקר את המידע אודותיכם תהיה ההתקשרות יעילה יותר.

הערה -מדריך זה מציע שיטות שונות להתחברות יעילה עם מפיצים חדשים. להשגת תקשורת מוצלחת מומלץ לנסות כל גישה יותר מפעם אחת.

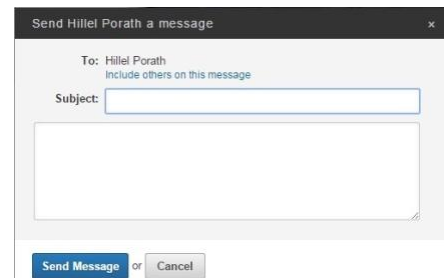
יצירת קשר ומעקב ב-LinkedIn

התחברות ומעקב אחר לקוחות פוטנציאליים ב-LinkedIn הוא דרך מצוינת עבורם כדי לגלות מי אתה באמצעות הפרופיל, התמונה והמידע אודותיך. מחקרים שנעשו לאחרונה מגלים כי יותר ויותר משתמשי LinkedIn בודקים את חשבון ה-LinkedIn שלהם כשגרת הבוקר, כשם שהם בודקים את הדוא"ל. לכן זה מאוד חשוב להוסיף קצת "פעילות LinkedIn" בתדירות גבוהה.

על 'קצה המזלג': לאחר שאושרה בקשתך להתחברות ב-LinkedIn תוכל לשלוח הודעה באמצעות "send message".



ואז תופיע תיבת הקשר:



המסר יופיע בתיבת ה'לינקד אין' שלהם וגם בדוא"ל. במידה ותמצו לדעת יותר על הדרך להפיק מה'לינקד אין' שלכם, צרו קשר אל contact@isralexporter.com

בהצלחה,

צוות Israel Exporter

חברת SkyLimit

03-6703334

contact@isralexporter.com

