



הכנת העסק והאתר לקראת **חגי תשרי** תשפ"ו



**המדריך השלם לבעלי עסקים
שרוצים להיראות מקצועיים
ולמכור יותר בתקופת החגים**



צביקה ברמן

בונה אתרים בשפה שלך

הכנת העסק והאתר לחגי תשפ"ו

אסטרטגיה מעשית להתנהלות עסקית ושיווקית בתקופת החגים

מאת צביקה ברמן, מעצב ובונה אתרים

בחגי תשרי מצפה לעסקים אתגר לצד הזדמנות - תקופה של שינויים בהרגלי הצריכה, עדכוני שעות פעילות, והזדמנויות ייחודיות להגדלת חשיפה, שימור לקוחות ומכירות.

מדריך זה מספק תכנית עבודה ברורה ומבוססת ניסיון, שתאפשר לעסק שלך לעבור את החגים ולהתחדש לשגרה בביטחון, מקצועיות ואמינות.



מבוא.

החגים - אתגר עסקי והזדמנות אסטרטגית

חגי תשרי מהווים תקופה ייחודית בלוח השנה הישראלי - הן מבחינה חברתית והן מבחינה עסקית. עבור בעלי עסקים, מדובר בפרק זמן של שינויים חדים בהרגלי הצריכה, ירידה או עלייה בביקושים בהתאם לסקטור, ותחושת התחדשות שמובילה גם להזדמנויות חדשות. לצד האתגרים הכרוכים בהפסקות פעילות וסגירת חנויות או אתרים לזמנים קצובים, קיימת גם הזדמנות: מי שיידע להיערך נכון, יוכל לנצל את המומנטום להגדלת חשיפה, שימור לקוחות והגדלת מכירות. מדריך זה מעניק לכם תכנית עבודה מעמיקה, מדויקת ומבוססת ניסיון - שמבטיחה מעבר מסודר, בלי הפתעות, ומאפשרת לכם לצאת אל החגים ואל יציאה מחודשת לשגרה מוכנים בצורה אמינה ומקצועית.



צביקה ברמן

בונה אתרים בשפה שלך



הכנת העסק והאתר לחגי תשרי תשפ"ו

1.

הגדרת תאריכים ועדכון שעות פעילות

רקע וחשיבות:

במהלך חגי תשרי משתנות שעות הפעילות של מרבית העסקים, ולעיתים חלים שינויים תכופים גם לפני החג ואחריו. אי־בהירות עלולה לגרום לאכזבת לקוחות, פניות מיותרות או אובדן מכירה.

המלצות לביצוע:

1. בצעו מיפוי של כלל הערוצים בהם הלקוחות מתקשרים איתך: האתר, גוגל לעסק שלי, רשתות חברתיות, מענה טלפוני, דוא"ל.
 2. עדכנו מראש את שעות הפעילות הרשמיות והבליטו זאת בכל מקום רלוונטי - לדוג' באנר עליון באתר, חלון פופ־אפ, סטורי קבוע באינסטגרם, פוסט בפייסבוק, והודעה מוקלטת בטלפון העסקי.
 3. אם ישנן הזמנות אחרונות שניתן לבצע לפני החג (איסוף, משלוחים, שירות), הקפידו להציג את הדד-ליין בצורה ברורה, כולל תאריך ושעה למניעת אי הבנות.
 4. שקלו להשתמש במענה אוטומטי (בוואטסאפ, במייל או במערכת צ'אט באתר), שבו מפורטים שעות והיקף הפעילות בחגים.
- דוגמה: "שעות פעילות לקראת ראש השנה: יום ו', 19.9 - פתוח עד 13:00. חוזרים לפעילות ב-15.10. הזמנות למשלוחים עד 29.9 בשעה 18:00."



2.

עיצוב עונתי לאתר ויצירת תחושת "חג באוויר"

רקע וחשיבות:

אווירה עונתית באתר היא לא רק עניין אסתטי - היא חלק מהחווייה שהלקוחות חווים ומתקשרים אליה רגשית. עיצוב עונתי משדר שהעסק מעודכן, חי ונושם את התקופה, ומחזק את הקשר עם הקהל.

המלצות לביצוע:

1. שלבו רקעים, באנרים וסמלים המזוהים עם תשרי, למשל כמו שופר, רימון, תפוח בדבש ועוד.
 2. החליפו כותרות ומסרים בעמוד הבית ובנקודות מפתח, כגון: "מאחלים שנה של צמיחה והצלחה", "שתהיה לכולנו שנה מתוקה ומוצלחת".
 3. הוסיפו קופסת ברכה מהירה - פופ־אפ או באזור יצירת קשר - עם מסר אישי וברכה.
 4. הקפידו על שימור שפת המותג: צבעים, פונטים, אייקונים ואלמנטים עיצוביים ייחודיים לעסק, כדי לשמור על אחידות המיתוג ונראות מקצועית.
 5. שלבו קישורים מהירים להצעות חג, קמפיינים מיוחדים, מבצעים או הטבות.
- דוגמה: הוספת באנר חגיגי בראש האתר: "האתר מברך אתכם בשנה טובה - מבצעי חג מחכים לכם למטה!"



3.

קמפיין מבצעי חג - בניית הצעת ערך ממירה

רקע וחשיבות:

תקופת החגים יוצרת אווירה של חידוש וציפייה, מה שמאפשר לכל עסק להציע מבצעים אטרקטיביים ולהניע את הלקוחות לפעולה. קמפיין מוצלח יבלוט רק אם יהיה ממוקד, חד וברור.

המלצות לביצוע:

1. בנו הצעת חג ממוקדת בזמן מוגבל, לדוג' "30% הנחה על כל השירותים עד ערב ראש השנה". הדגישו את התוקף וגבו זאת בטיימר/ספירה לאחור לשדר דחיפות.
 2. הוסיפו קריאה לפעולה (CTA) ברורה וחזקה: "הירשמו עכשיו", "הזמינו ברגע זה", "דברו איתנו בוואטסאפ".
 3. שלבו את הקמפיין בעמוד הבית, באנרים קבועים, מיילים לרשימות תפוצה, פוסטים במדיות החברתיות ובקבוצות ממוקדות קהל.
 4. הציגו ערך מוסף: תוספת מתנה, שירות בONUS או חבילת שירותים במחיר מיוחד.
- דוגמה: "שדרוג אתר בעסקאות החג - 30% הנחה + אפיון מתנה עד ערב ראש השנה!"

4.

ניהול תוכן שיווקי ממוקד לתקופת תשרי

רקע וחשיבות:

ניהול תוכן בתקופת החגים מאפשר להעמיק את הקשר עם הקהל ולמתג את העסק כמקור ידע, השראה וערך. מדובר בעת לתקשר לא רק הצעה מסחרית, אלא גם מסרים אישיים, סיפורים, טיפים וברכות ייחודיות.

המלצות לביצוע:

1. פיתחו מאמרים ייעודיים לתקופה: "5 לוקים חגיגיים שמתאימים למשפחות צעירות", "בדק בית לפני סגירת עסקה - במיוחד כשחוזרים מהחגים", "מגמות דיגיטליות בעסקים לשנה הבאה", "5 יעדים מושלמים לחופשת סוכות עם הילדים".
 2. שתפו פוסטים אישיים: חוויות, אתגרים ותובנות מהשנה החולפת, איחולים מקוריים ואישיים לשנה החדשה.
 3. צרו סדרת ברכות חג מקוריות, עם ערך מוסף - מסר מוטיבציוני, השראה קצרה או טיפ פרקטי.
 4. תכננו לוח תוכן ל-2-3 שבועות מראש לפחות: קבעו תאריכים לפרסום מאמרים, פוסטים וברכות, והכינו את כל החומרים מראש כדי למנוע לחץ של הרגע האחרון.
 5. שלבו תכנים עשירים - תמונות, סרטונים, אינפוגרפיקות - להמחשת מסרים ויצירת עניין.
- דוגמה: מאמר בבלוג: "כך תתכננו נכון את אתר העסק לשנה החדשה - מדריך שלב אחר שלב".



5.

תשתיות, תחזוקה ובדיקות קריטיות

רקע וחשיבות:

החגים הם תקופה שבה אתר שאינו פועל כראוי עלול לפגוע קשות במוניטין העסקי. לקוח שנתקל בשיבוש או תקלה - עובר מיד למתחרים. תשתית דיגיטלית אמינה היא הבסיס לניהול תקין.

המלצות לביצוע:

1. בדקו את מהירות טעינת האתר באמצעות כלים ייעודיים (כגון Google PageSpeed Insights או GTmetrix). בצעו אופטימיזציה לתמונות, קבצים וסקריפטים.
 2. בדקו את רספונסיביות האתר בכל המכשירים, בדגש על מובייל (טלפון), טאבלט ודפדפנים פופולריים.
 3. וודאו שטפסי יצירת הקשר פועלים, שכל המיילים מגיעים ליעדם (שלחו לעצמכם טסט לבדיקה), ושהודעות לא נופלות לספאם.
 4. בדקו תוקף SSL (אבטחת האתר), תקינות קישורים פנימיים וחיצוניים, שלמות התמונות וטעינה תקינה של כל העמודים.
 5. בצעו גיבוי מלא של האתר, המסד וקבצים חיוניים - ניתן לתזמן גיבוי אוטומטי לתקופת החגים.
 6. אם אתם סוגרים את האתר לגמרי - הפעילו תוסף "Coming soon" עם מסר ברור ומקצועי.
- דוגמה: "האתר יוצא לחופשה לרגל החגים - נשוב לפעילות ב-X. מאחלים לכם שנה טובה ומוצלחת!"



6.

שירות לקוחות ומענה חכם בתקופת החגים

רקע וחשיבות:

בתקופות חגים קיימת עלייה בפניות מצד לקוחות ומבקרים, לצד זמני חופשה בעסק. כדי לא לאבד פניות, יש לדאוג למענה חכם, אוטומטי ומכבד - בכל ערוץ תקשורת.

המלצות לביצוע:

1. הגדירו מענה אוטומטי מקצועי בוואטסאפ, במייל, בטופס "צור קשר" ובצ'אט באתר, בו תציינו מתי תשובו ותשלחו ברכה קצרה.
 2. דאגו שכל פנייה שנכנסת מתועדת - השתמשו בתוכנת CRM, גיליון אקסל או אפילו מחברת יעודית, כדי שלא תפספסו אף לקוח.
 3. שדרגו את ההודעה הקולית במערכת הטלפונית אם ישנה: "תודה שפניתם. בתקופת החגים נהיה זמינים שוב ב־X. נשוב אליכם מיד לאחר החג."
 4. הימנעו מהודעות "סגורים" בלבד - תמיד צרפו ברכה, מסר חיובי, והבטחה לחזרה מהירה.
- דוגמה: "חוזרים אליכם מיד לאחר החג. מאחלים שנה טובה ומבורכת - תודה שבחרתם בנו!"

7.

שימור לקוחות, המלצות ותחזוקת קשר

רקע וחשיבות:

החגים מהווים תקופה אידיאלית להעמקת הקשר עם לקוחות קיימים, בניית נאמנות והגדלת שיתופי פעולה עתידיים. ברכה אישית, בקשת המלצה או הצעת שדרוג - כל אלה מסייעים להישאר בתודעה ולבנות מערכת יחסים עסקית איכותית.

המלצות לביצוע:

1. שלחו ברכת חג אישית לכל לקוח מוביל - כולל סיפור קצר או המלצה מעשית.
 2. פנו באופן יזום ללקוחות קיימים ובקשו המלצה קצרה, דירוג או פידבק - אפשר גם להציע פרס קטן על השתתפות.
 3. הציעו שדרוגים, תוספים או שירותים חדשים במחירים מיוחדים לחגים, תוך הדגשה של הערך הייחודי לכל לקוח ותודה על שיתוף הפעולה.
 4. שלחו הודעת "תודה" מסכמת על שנה של שותפות, עם איחול להמשך קשר והבטחה לשירות מקצועי גם בשנה הבאה.
- דוגמה: "תודה לכם על שנה של שיתוף פעולה - מאחלים לכם חג שמח ושנה מתוקה, ומזמינים אתכם ליהנות ממבצעי החג שלנו."



8.

תכנון "חזרה לשגרה" - להתניע חזק אחרי החג

רקע וחשיבות:

המעבר מהחגים לשגרה הוא הזדמנות להניע מחדש תהליכים, להציג מבצעים ייחודיים ולמשוך לקוחות חוזרים וחדשים לפעילות.

המלצות לביצוע:

1. הכינו מראש תכני "Back to Business" - מאמרי פתיחה, פוסטים רעננים, סרטוני השראה או ברכות.
 2. תזמנו מראש מיילים, פוסטים וניוזלטרים עם הצעה ממוקדת ללקוחות קיימים - למשל, הטבה לחוזרים לפעילות אחרי החגים.
 3. בנו קמפיין "הספקים שנותרו ל-2025" (אם אתם פועלים במכסה מוגבלת), עם קריאה לפעולה לפני סיום השנה.
 4. בנו גאנט פעילות מסודר לרבעון האחרון - אירועים, מבצעים מרכזיים, משימות תחזוקה - כדי לצאת מהחגים עם תכנית ברורה.
- דוגמה: "פותחים את השנה במבצעי Back to Business! הצטרפו אלינו ותיהנו מהטבות בלעדיות."



הכנת העסק והאתר לחגי תשרי תשפ"ו

היערכות מקדימה לחגי תשרי היא לא רק אסטרטגיה טקטית אלא מרכיב קריטי במיצוב, במוניטין ובשורת הרווח של העסק. השקעה של שעות בודדות לפני, חוסכת ימים של תסכול, טעויות ואובדן הכנסה לאחר מכן. עסק שמקפיד על כל שלב - מהתשתיות הטכניות ועד לברכה האישית - משדר אמינות, שירותיות ומקצועיות, ויוצא מהחגים עם יתרון תחרותי מובהק, צוות מחוזק ולקוחות מרוצים.

הגיע הזמן להכין את העסק לחגים - כמו שצריך

אם הגעתם עד כאן, אתם כבר צעד אחד לפני כולם.

אם אתם רוצים סיוע מקצועי בהכנת האתר והתוכן שלכם לחגי תשרי - אני כאן בשבילכם.

פנו אליי ישירות או באתר - אשמח לבנות תכנית מותאמת אישית.

054-967-2497

zvikaberman.com

b0549672497@gmail.com

אפשר לפנות אליי בוואטסאפ, בטופס יצירת קשר באתר, או פשוט לשלוח מייל. נבנה יחד משהו שיגרום לעסק שלכם להיראות מעולה

צביקה ברמן

בונה אתרים בשפה שלך

