

Checklist

## לדף נחיתה מצליח

כל מה שצריך לדעת - כדי להפוך את הדף נחיתה  
לממיר - מוכר, ונותן תוצאת.

J U L I A - D I G I T A L . C O . I L





## היי, נעים להכיר.

קוראים לי יוליה ואני מנהלת עסק לבניית אתרים כבר שנתיים.  
בזכות העסק שלי אני חיה את החלום - אני עובדת מכל מקום בעולם.  
אני לא תלויה במקום קבוע ומציעה את השירות שלי אונליין כבר שנתיים.

## ניסיון עבודה

התחלתי את דרכי במכללת כנרת שם למדתי תואר בתקשורת שאני לא משתמשת בו היום.  
בזמן היותי סטודנטית עבדתי בחברה העוסקת בניהול נכסים - דירות AIRBNB.

יום אחד פנה אליי המנהל שלי, וסיפר לי שהוא רוצה שאנהל לו את האתר.  
הכוונה להכנסת תכנים, בניית דפי נחיתה ועוד.  
אז הוא שלח אותי לקורס בניית אתרים.  
ושם זה קרה. הבנתי שזהו זה. זה המקצוע שאני רוצה לעסוק בו.  
ושם אני רוצה להיות. ליצור ולעצב אתרים לעסקים.  
ובעיקר לכאלו שיש להם עסק פיזי, ורוצים להגדיל את המכירות שלהם בעזרת נכס דיגיטלי.

ברגע שקורונה פרצה והגיעה לארץ לא היה מקום בשבילי בחברה שעבדתי בה.  
באותו רגע החלטתי שאני מדייקת את עצמי ומתחילה לעסוק בבניית אתרים בכל הכוח.

לקחתי קורסים, עבדתי בחינם כדי לצבור תיק עבודות,  
נכנסתי לחברות פרסום בתור בונה אתרים,  
ולאט לאט הרגשתי מספיק ביטחון לפתוח עוסק פטור.

פחות משנה < 8 חודשים הפכתי להיות עוסק מורשה.  
וזה לא כי יש לי מזל, כי עבדתי והאמנתי בעצמי, ואני מאמינה גם בכך.

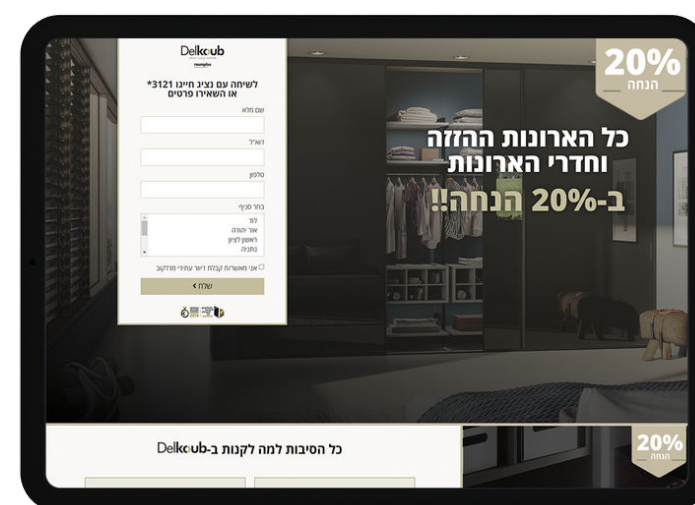
בחוברת הזו אני משתפת איתך חלק מהידע שלי בתור בונה אתרים.  
אני אלמד אותך כאן איך להפוך דף נחיתה שלך למושך,  
ממיר, ומדויק עבור העסק שלך או עבור הלקוחות שלך.

# מהו דף נחיתה?

דף נחיתה הוא עמוד אחד בלבד שמעוצב בצורה שיווקית ואליו מגיעים לקוחות כאשר לוחצים על הפרסומת שלך.

אחת המטרות המרכזיות של דף נחיתה היא לגרום למבקרים בדף להפוך ללקוחות משלמים באמצעות CTA - במילים פשוטות "הנעה לפעולה" ובכך לשפר את אחוזי ההמרה שזה אומר : אלו שנכנסו ונקטו פעולה כגון- להשאיר פרטים, להתקשר, לשלוח הודעה בוואטאספ, לאלו שנכנסו ולא עשו שום פעולה.

## מה ההבדל בין דף נחיתה לאתר ?



דף נחיתה הוא מנוע המרה שמביא לידיים חדשים ומשפר את המכירות בעסק. כל המהות שלו היא מכירה והוא מכוון מטרה וממוקד בשירות/מוצר מסוים שאותו רוצים לקדם.

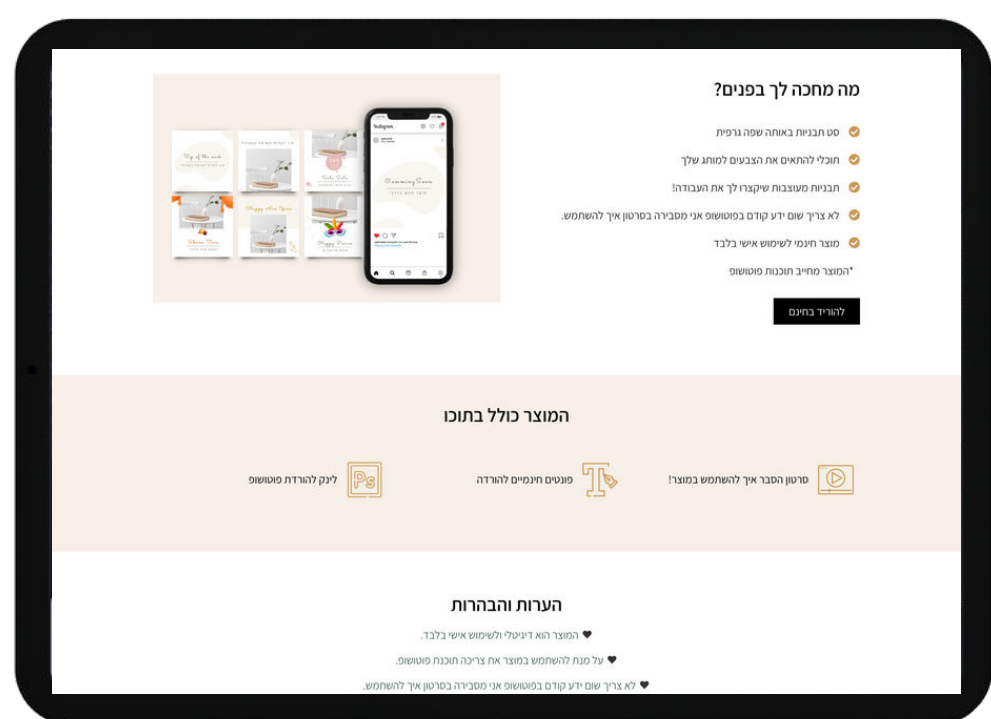
לעומת זאת, אתר תדמית או מיני סייט נועדו על מנת לספר על העסק ולשמש כמעין כרטיס ביקור דיגיטלי שבו אפשר להתרשם מהפעילות של העסק, מומחיות, חוות דעת, תיקי עבודות ולהכיר אתכם ואת העסק שלכם בצורה הכי רחבה שיש.

לסיכום : "דף נחיתה" הוא עמוד שאליו נוחתים מפלטפורמה מסוימת בה אתם מקדמים. "אתר תדמית" הוא תדמית של העסק שלכם כמו כרטיס ביקור דיגיטלי.

# מה הופך דף נחיתה למצליח ?

הגיע הזמן ללמוד נושא חדש שהוא אחד החשובים.  
**מה באמת הופך דף נחיתה לאחד שממיר, ואחד שמצליח?**

\*חייבת לציין שדפי נחיתה הוא השירות שנמכר אצלי הכי הרבה בעסק\*  
בתור מישהי שבונה כמות יחסית גדולה של דפי נחיתה בחודש אני נותנת לכם את העצות שלי :  
ודרך עבודה שלי שעובדת לי מצויין.



רגע לפני שניגשים לבנות את דף הנחיתה חשוב לנו להכיר את העסק שלנו או של הלקוחות שלנו.  
וזו הסיבה שקודם כל אנחנו נעשה אפיון מסודר שיעזור לנו להכיר את העסק שאיתו אנחנו עובדים.  
**אגב-** גם אם דף נחיתה הוא עבורך, עדיין חשוב לעשות אפיון כי זה פשוט משפר את הבנייה של הדף כשיש תוכנית.

## אלו הם הנושאים שניגע בהם

אלמנטים חשובים



מטרה



אפיון



# אפיון



## שאלות שאתם צריכים לשאול את עצמכם או את הלקוחות שלכם לפני שאתם בונים דף נחיתה.

### אודות העסק

1

עם מי אתם עובדים? על מה העסק? להבין את הסיפור של העסק  
יעזור לכם גם בעיצוב של דף נחיתה וגם במסר שאתם רוצים להעביר

**דוגמא:** דף נחיתה לעורכי דין

תחום שהוא מקצועי, עיצוב נקי, אלגנטי, צבעים כחולים / זהב /  
אפרפר / שחור

### שירותים של העסק

2

במה העסק עוסק? מה הוא רוצה לקדם בדף נחיתה? חלק  
מהשירות שלו? או את כל השירותים שלו? או רק מוצר מסוים?

**דוגמא:** דף נחיתה לעורכי דין - דיני משפחה

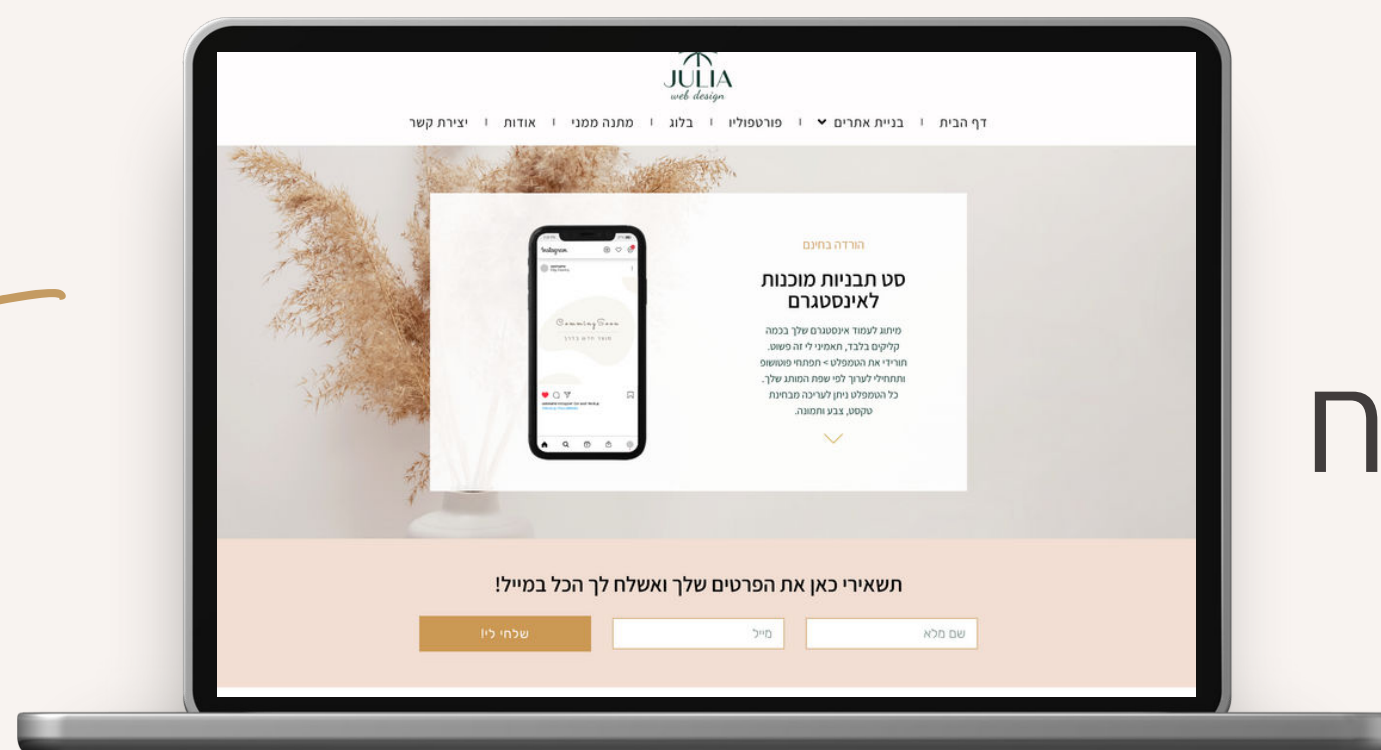
אולי הלקוח עוסק בעוד תחום, אבל הוא רוצה לקדם את השירות  
שלו של דיני משפחה אז התמונות ואייקונים צריכים להיות  
רלוונטיות לדיני משפחה.

### מה הייחודיות של העסק - למה "אני" ולא המתחרים?

3

מה מבדל אותי או את הלקוחה שלי מאחרים?  
שירות מסוים שרק אני מציעה? תמיכה? ליווי גם בסיום התהליך?  
על מה אני יכולה לשים דגש בדף נחיתה.

# Checklist



## לדף נחיתה מצליח

### מה ההצלחות של העסק?

4

לפחות 4 הצלחות שיופיעו בעמוד וימשכו את העין לדוגמא:

1. ניסיון ב-X תיקים
2. אחוזי הצלחה
3. X לקוחות מאושרים
4. ליווי ותמיכה גם בסיום התהליך

### מי קהל היעד

5

מי הלקוח המדויק עבורנו? תנסו ממש לפרט: גיל, תחומי עניין שלו, נשים / גברים וכו'.

## מטרה



אחרי שהכרנו את העסק שאיתו אנחנו עובדים השאלה שנשאלת

**"מה המטרה של דף נחיתה?"**

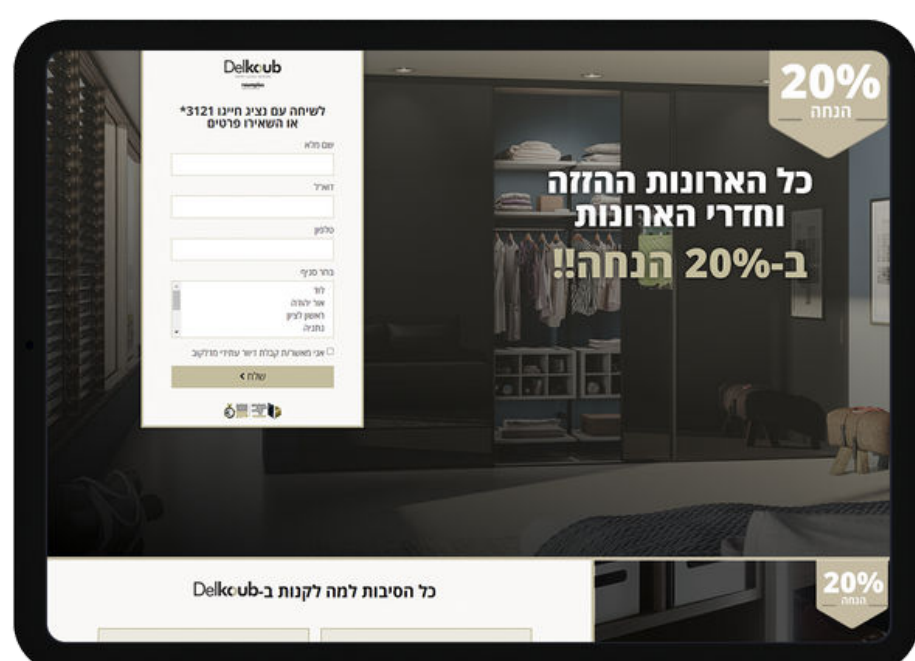
חלק חשוב מבניית דף נחיתה הוא גם להבין מה אני מצפה שיקרה ברגע שמגיעים לדף נחיתה שלי.

# "מה המטרה של דף נחיתה?"

האם אני רוצה למכור סדנה / שירות?  
אם כן אז אני צריכה להוסיף מוצר עם אופציה לרכישה.



האם אני רוצה שישאירו פרטים?  
אז אני אצטרך במקרה הזה להוסיף טופס צור קשר



בהתאם לאפיון + מטרה של דף נחיתה  
נוכל לבנות את המבנה הנכון והממוקד.



## איך זה מתבטא?

אם מדובר בפריילנסר / עצמאי / "מותג אישי"  
בסוג דף נחיתה כזה מומלץ להראות את הפנים שלך כבר בחלק הראשון.  
ורק אחרי זה - חוות דעת, תיק עבודות / לפני אחרי

אם מדובר במוצר אותו תרצו לקדם  
אפשר להראות את המוצר מבפנים, פיצ'רים + לקוחות מאושרים שמשתמשים במוצר.  
חוות דעת, יתרונות של המוצר.

# מה האלמנטים שצריכים להופיע בדף נחיתה?



קודם כל חשוב להבין שכל עסק חייב אלמנטים אחרים מה שיופיע אצל עורכת דין לא יהיה רלוונטי לדף נחיתה שיופיע אצל מאפרת / צלמת / או מישהי שמעבירה סנדאות.

כדי לדעת מה האלמנטים שחשובים לדף נחיתה, צריך לשאול את השאלה הבא:

## "מה חשוב ללקוח שלי לראות?"

סיפורי הצלחה

תיק עבודות

לפני / אחרי

ועוד ....

הוכחה של ניסיון

חוות דעת

## אלמנטים ממירים לדף נחיתה

מסר ברור



מסר ברור לכל אורך העמוד -

מה הנושא של דף נחיתה?

מי שמגיע לדף נחיתה, כבר בשניה הראשונה צריך להבין על מה מדובר.  
אם המסר הוא לא ברור כמובן שאנשים יעזבו את הדף נחיתה שלכם.

מוכרים סנדה או קורס? כבר בחלק הראשון תכתבו על מה הקורס, או הסדנה.  
עוסקים בעריכת דין? כבר בחלק הראשון צריך להופיע השם שלכם והתחום עיסוק.

## הנעה לפעולה



### רוצים שיבצעו רכישה?

העמוד צריך להוביל לזה ולדבר על זה - למה כדאי לי להוציא את האשראי שלי?

יתרונות של השירות + כפתור "נסה ללא עלות עכשיו" / "לקבל הצעת מחיר"

### רוצים שירשמו / ישאירו פרטים?

תסבירו למה כדאי להם ותחפרו על ההרשמה ומה מקבלים אם נרשמים.

מה נלמד? + איך אדע שזה מתאים לי? + כפתור  
"להירשם לסנדא" / "רוצה לקבל עוד פרטים" / "תרשמו אותי"

הנעה לפעולה לאורך כל העמוד היא חשובה  
על מנת להפוך גולשים ללקוחות משלמים.  
אם אתם רוצים שלקוח פוטנציאלי ינקוט בפעולה  
אתם חייבים לבקש את זה.



## מבנה + דוגמאות של דף נחיתה

### דוגמא



1

תמונה ראשית + כותרת מי אני +  
משפט המחץ + הנעה לפעולה

או

תמונה ראשית + כותרת + הסבר על  
השירות שלי + הנעה לפעולה

2

## אודות קצר

אפשר להכניס כבר בתמונה הראשית

אודות העסק

או

להכניס עוד סקשיין בדף.

תגרמו ללקוחות להתאהב בכם.

דוגמא



3

מומחיות + שירותים שאני מציעה

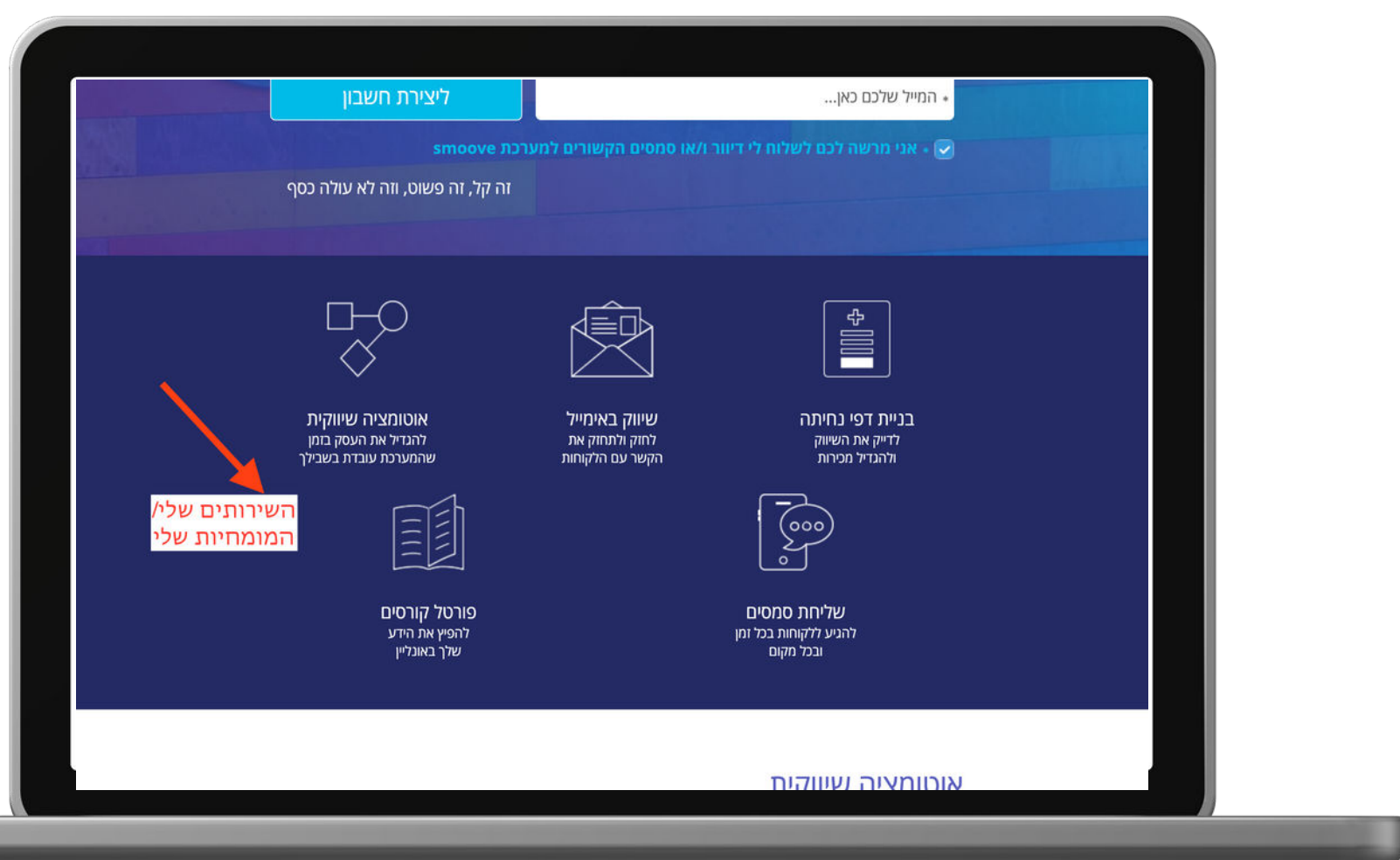
להדגיש "מה תקבלו ממני"

לדוגמא בסמוב, אני יכולה להבין ישר

שהם נותנים פתרונות ב - בניית דפי נחיתה

אוטומציה, סמסים וכו'.

דוגמא



4

למה דווקא אני?

להדגיש את הניסיון שלי, מומחיות,

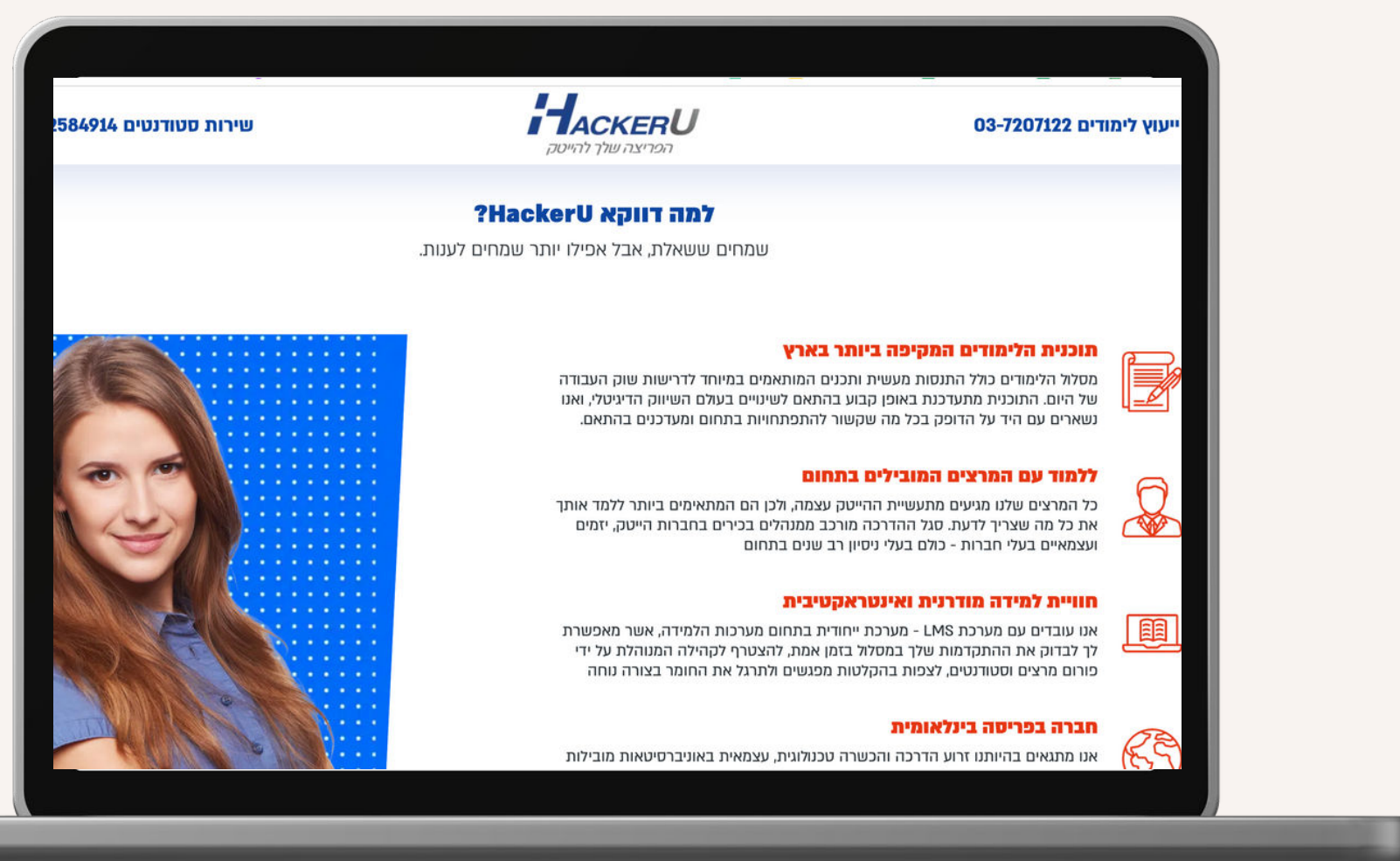
מה הבידול שלי, למה דווקא אני

ולא המתחרים?

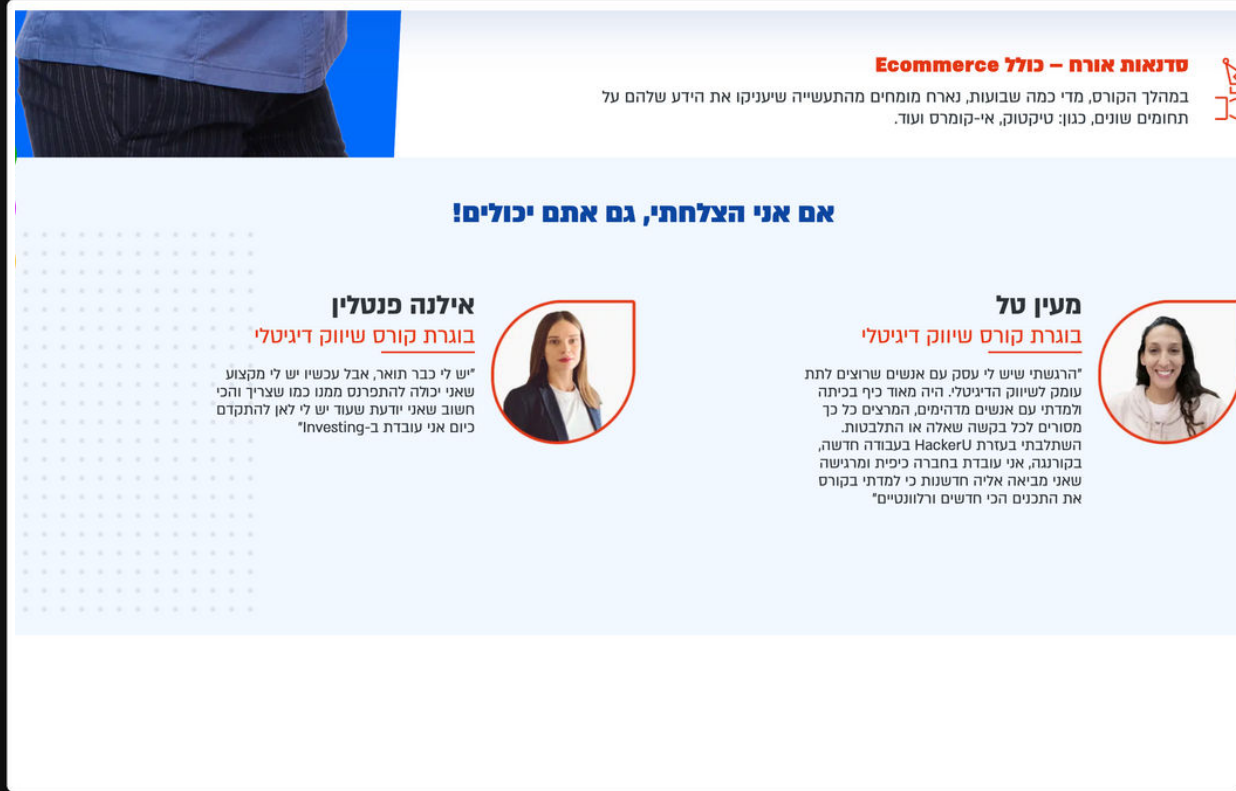
תזכרו באפיון שעשינו שעוזר לנו לענות

בדיוק על השאלות האלו.

דוגמא



## דוגמא

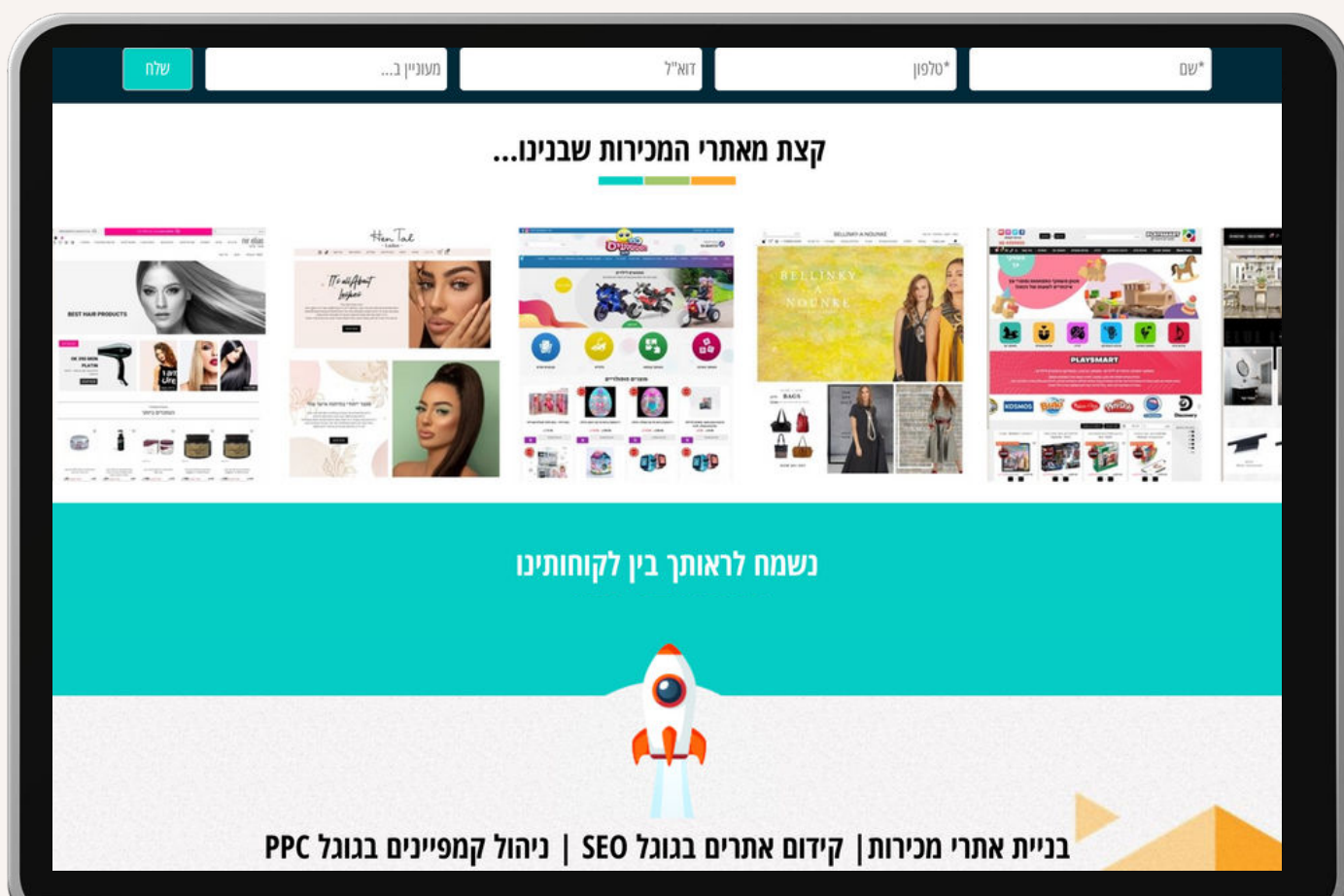


5

### חוות דעת

הוכחה חברתית שאני באמת טובה.  
חוות דעת יגרמו ללקוחות פוטנציאליים  
לסמוך עליכם ולהאמין שהשירות שלכם טוב.

## דוגמא



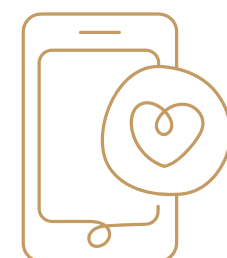
6

### תיק עבודות

תוכיחו שאתם לא מדברים באוויר.  
בין אם זה צילומי מסך של הצלחות  
בין אם זה לפני / אחרי  
בין אם זה תיק עבודות / גלריות

### הוכחה

## אלמנטים טכניים שחייבים להיות בדף נחיתה!



כפתור וואטסאפ

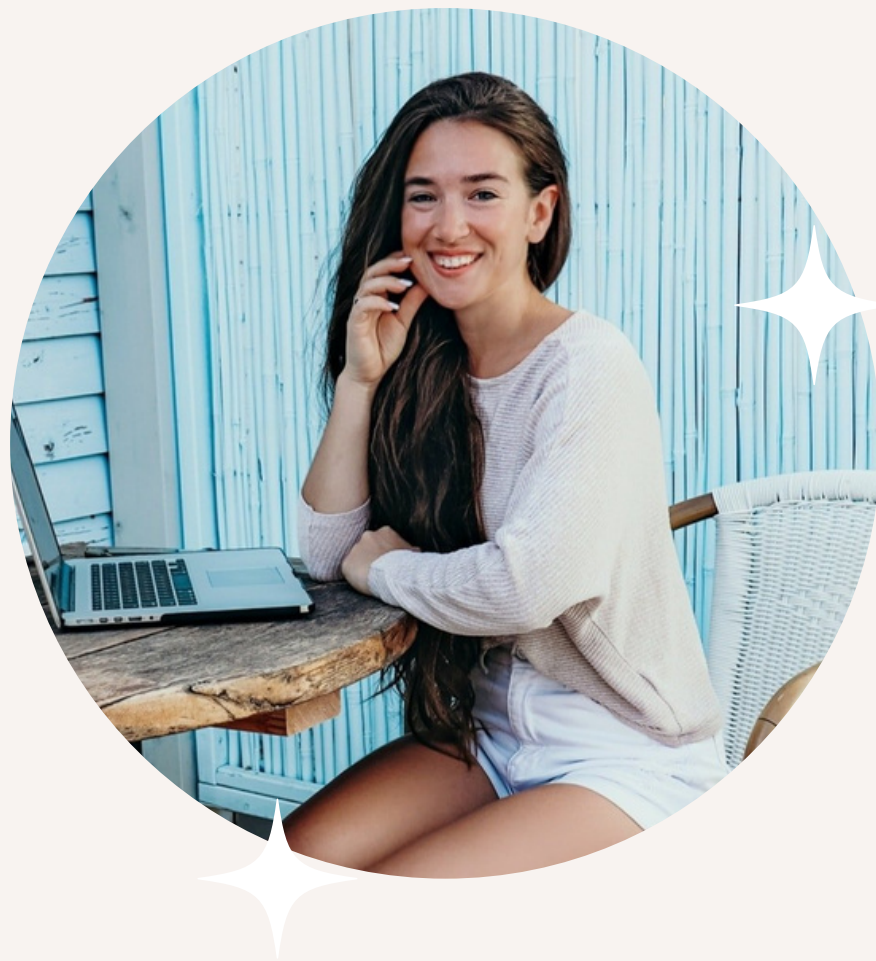
מספר טלפון

טופס צור קשר

דף תודה  
בסיום השארת פרטים

איסוף לידים:  
סמוב, מייל צ'ימפ וכו'

אנליטיקס כמו:  
פייסבוק פיקסל, גוגל.



זהו! תהנו מהטיפים שלי שיעזרו לכם  
לבנות דפי נחיתה ממירים וממוקדים לכם או ללקוחות שלכם (:

## רגע לפני שנפרדים יש לי הטבה מיוחדת עבורכם



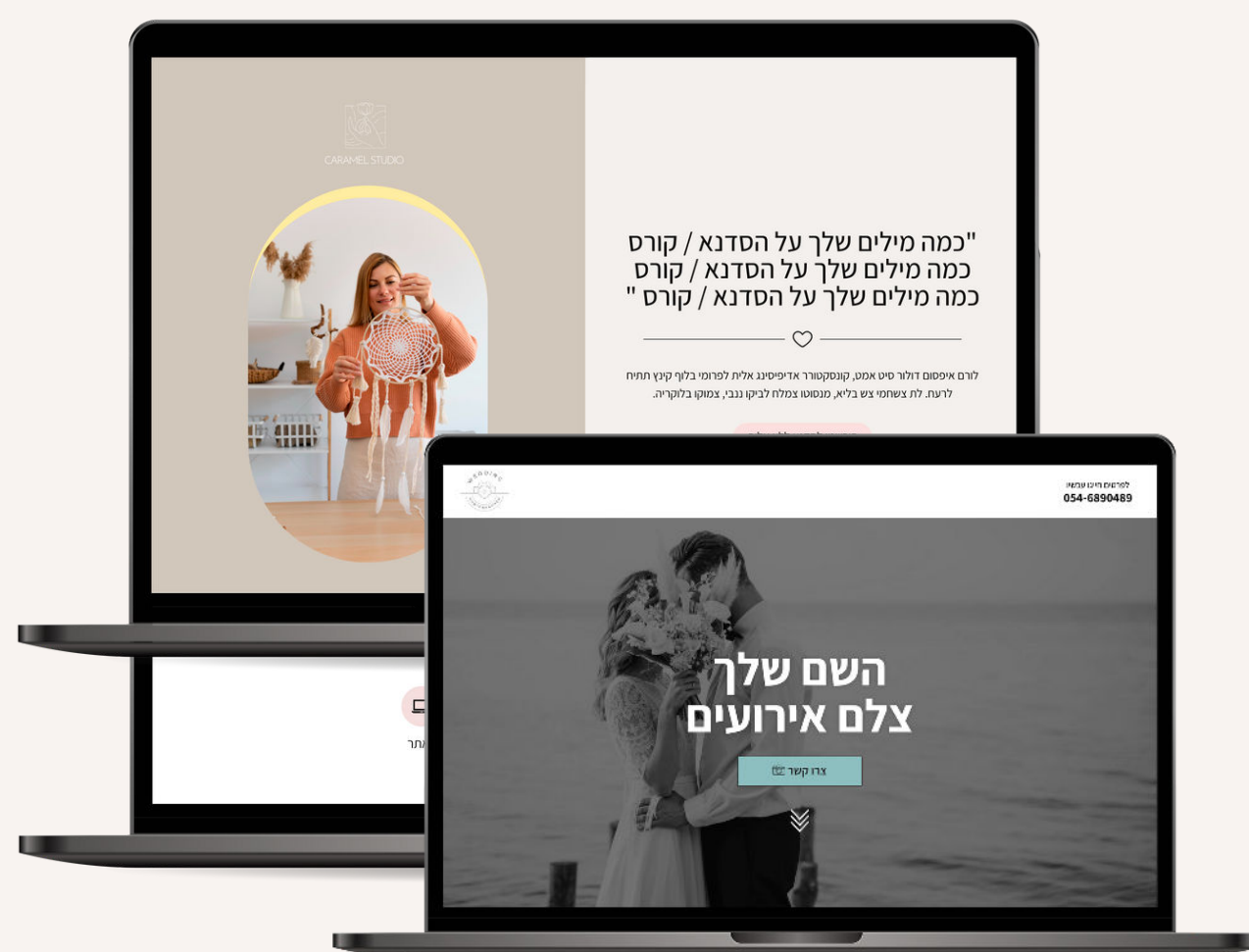
הטיפים שציינתי כאן יעזרו לכם לבנות דף נחיתה  
בכוחות עצמכם מ-0.  
אבל אתם לא חייבים לעבוד כל כך קשה (:  
ותוכלו ליישם את הטיפים  
על דף נחיתה מעוצב ומוכן!  
כל מה שצריך לעשות זה פשוט להוריד את הטמפלט ולהשתיל בתוך האתר.

קוד קופון: **IWANT30**

# תבניות מעוצבות

**30% הנחה! קוד קופון: IWANT30**

טמפלט דף נחיתה מעוצב ומוכן לשימוש!



**מעבר לחנות**