

המדיה החברתית ככלי לאיתור ספקים, מפיצים
והזדמנויות עסקיות
טל גרד



מה בתפריט?

1. LinkedIn

2. Facebook

3. Google

4. מערכת ERM

5. רשתות נישה

פיתוח עסקי ברשתות החברתיות

- מאפשר לנו לכוון את המאמצים לקהל הרלוונטי.
- אמצעי המדיה הבולטים ביותר ביכולת מיפוי קהל היעד הם **LinkedIn** ו **Facebook**.

פיתוח עסקי ברשתות החברתיות

B2B - LinkedIn מתאים יותר לשיווק

- נוכל לקבל חיתוך מדויק על פי מיקום גיאוגרפי, מין וגיל, תפקיד ודרג, תחום פעילות של החברה בה מועסק האדם, גודלה ועוד. <http://www.linkedin.com/search?trk=advsrch>
- היתרון הבולט – הגעה לפלח השוק המדויק בו אנחנו מעוניינים.

תחילה:

• נפתח חשבון LinkedIn.



[Home](#)

[What is LinkedIn?](#)

[Join Today](#)

[Sign In](#)

To join LinkedIn, sign up below...it's free!

First Name:

Last Name:

Email:

New Password:
6 or more characters

[Join LinkedIn](#) *

Already on LinkedIn? [Sign in](#)

Save time by using your Facebook account to sign up for LinkedIn

 [Sign up with Facebook](#) *

בשלב הבא:

- ניצור פרופיל משתמש באופן שיווקי.
- מטרת הפרופיל – יצירת רושם ראשוני חיובי ומתן תחושה של איש עסקים אמיתי שעומד שמאחוריו כך שנוכל לייצור קשרים איכותיים ומועילים.

• http://www.linkedin.com/profile/edit?trk=tab_pro

קבוצה

- קהילת משתמשים בעלי מכנה משותף מקצועי או עסקי.
- הקבוצות מאפשרות לקהילות חבריה לפתח דיונים, לשתף רעיונות, לפרסם הודעות ועוד..

קבוצה

- כל קבוצה משמשת כפורום וכל משתמש בקבוצה יכול ליצור קשרים עם משתמשים אחרים מאותה קבוצה, לפרסם הודעות או להגיב על הודעות שפרסמו, לשאול ולהשיב על שאלות.
- הודעות ושאלות המתפרסמות בקבוצה נשלחות בדוא"ל לכל משתמשי הקבוצה, בהתאם להגדרות המשתמש.

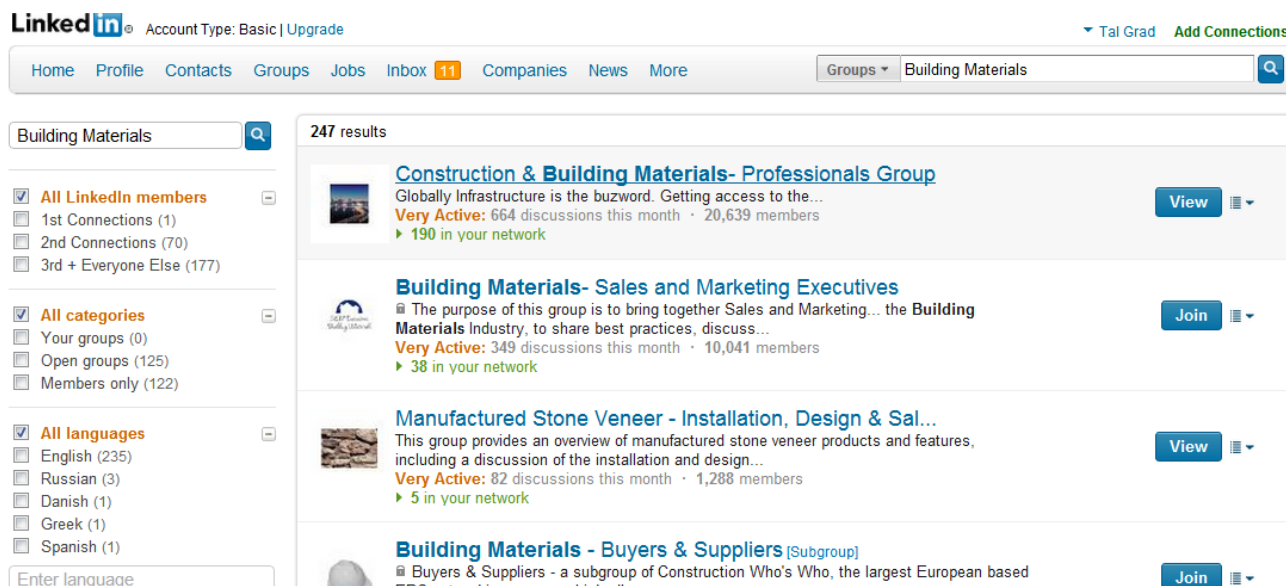
פיתוח עסקי בעזרת פעילות בקבוצות המקצועיות:

- נאתר קבוצות רלוונטיות לתחום העיסוק שלנו בעזרת חיפוש קבוצות ונצטרף אליהן.
- נעקוב אחרי הפעילות בקבוצה בכדי ללמוד על המגמות בשוק, המחירים בשוק, הלקוחות, הספקים.
- הרשתות החברתיות מספקות לנו "אינפורמציה" שכדאי לנצל לשימוש אסטרטגי ועסקי.

Building Materials כדוגמה:

• נבחר באופציית חיפוש קבוצה ונכניס Building Materials. כך נאתר

כמה קבוצות רלוונטיות -



The screenshot shows a LinkedIn search for "Building Materials" with 247 results. The search bar at the top contains "Building Materials" and the user's name "Tal Grad" is visible. The results list several groups:

- Construction & Building Materials- Professionals Group**: Globally Infrastructure is the buzzword. Getting access to the... **Very Active**: 664 discussions this month · 20,639 members. 190 in your network. [View]
- Building Materials- Sales and Marketing Executives**: The purpose of this group is to bring together Sales and Marketing... the Building Materials Industry, to share best practices, discuss... **Very Active**: 349 discussions this month · 10,041 members. 38 in your network. [Join]
- Manufactured Stone Veneer - Installation, Design & Sal...**: This group provides an overview of manufactured stone veneer products and features, including a discussion of the installation and design... **Very Active**: 82 discussions this month · 1,288 members. 5 in your network. [View]
- Building Materials - Buyers & Suppliers [Subgroup]**: Buyers & Suppliers - a subgroup of Construction Who's Who, the largest European based... [Join]

On the left side, there are filters for "All LinkedIn members", "All categories", and "All languages".

Building Materials כדוגמה:

- נחפש מידע – ללמוד על מגמות, מאיפה כולם קונים? איזו סחורה קיימת? *אפשר לראות בקלות שההודים מוכרים גרניט.
- נעקוב אחרי פרסומים של אחרים וננסה למצוא בהם הזדמנות עסקית.
- נוכל לפנות אל חברים בקבוצה ולייצור קשרים עסקיים.

- **טיפ: איתור קבוצות רלוונטיות בקלות – נחפש מישהו שנראה לנו פעיל ובעל אינטרסים דומים, ונראה באילו קבוצות הוא חבר – במידה והן מעניינות נצטרף אליהם.**
- **שימו לב שהאדם שצפיתם בפרופיל שלו יראה זאת.**
- **Groups You May Like**
- **אם מדינת היעד/מקור ידועה לנו – נוכל לחפש קבוצות עפ"י מדינת היעד.**

תרגיל בזמן אמת:

- **מה רוצים לייבא/לייצא ומאיזו ארץ?**

:Facebook

נוכל לבצע חיפוש "building materials china" ולאתר:

- עמודים עסקיים
- עמודים קהילתיים
- קבוצות
- אנשי עסקים רלוונטיים
- רשת ה-Facebook מתאימה יותר למקרים של שיווק B2C

איתור ספקים ב Google:

- נערוך חיפוש אורגני **building materials china** ונבחר באחת האופציות הלא ממומנות בכדי להשיג תוצאה אורגנית וטובה.
- נשלח מכתבי פנייה במטרה להתחיל קשר עסקי.
- ננסה למקד את החיפוש ככל שניתן – "חומרי בניין מסין", "קרמיקה מטורקיה".

מערך הנספחים המסחריים:

- נציגים כלכליים של מנהל סחר חוץ במשרד התמ"ת.
- יושבים במספר מדינות.
- מטרתם לקדם את קשרי המסחר של ישראל עם המדינה בה הם נמצאים.
- הפניה מתבצעת באמצעות מערכת פניות ממוחשבת אך מומלץ לפנות גם במייל אישי בשפה האנגלית.
- נספחי התמ"ת יוכלו לעזור באיתור שותפים, ספקים ומפיצים – היתרון הוא תחושת הביטחון.

*דגש על הייצוא

פנייה במערכת ERM

• <http://www.moital.gov.il/erm>

• מה זה ERM? Exporters Request Management system

• מערכת פניות מתקדמת המופעלת היום במנהל סחר חוץ בתמ"ת

על מנת לשפר ולייעל את השירות הניתן ליצואנים הפונים

לנספחויות המסחריות של ישראל ברחבי העולם.

פנייה במערכת ERM

- שימו לב: מותר לפנות לעד 5 נספחויות בחודש.
- מענה לפנייה יתקבל תוך 7-14 ימי עבודה.

נאתר רשתות נישא:

ישנא סקטורים שבהא מופעלת רשת חברתית ספציפית לסקטור.

בדר"כ תהיה מופעלת ע"י מדיה מרכזית באותו סקטור.

כדוגמה ניקח את שוק התוצרת הטרייה:

<http://www.tacler.com/new/index.asp>

<http://www.freshplaza.com/>

ברשתות אלו התקשורת בין החברים בדר"כ יותר מקצועית

וממוקדת.

לסיכום:

סקרנו את המדיות החברתיות השונות והכלים השונים הנחוצים לעוסקים
בתחום הסחר הבינלאומי.

1. LinkedIn

2. Facebook

3. Google

4. מערכת ERM

5. רשתות נישה

לסיכום:

מקווה שעכשיו העולם נראה קטן יותר



טל גרד