



שלום ליאור, אני מחכה לך היום במפגש הזום החשוב!

בעוד 20 שנה אתם תתחרטו יותר על דברים שלא עשיתם מאשר על דברים שעשיתם. אז השליכו את הלולאות שקושרות אתכם, הפליגו מהנמל הבטוח. תפסו את הרוחות במפרשים שלכם. חקרו, חלמו, גלו - אמו של ה. ג'קסון בראון הבן

היום אנחנו נפגשים לזום חשוב מאוד בשעה 16:00, בנושא E-E-A-T. אני מאוד ממליץ לכם **לא לפספס ולהגיע:**

הרשמה לזום החשוב: אם תוכיחו לגוגל שאתם מומחים

הוא ישים אתכם ראשונים בתוצאות!

וכעת, לניוזלטר השבועי שלנו...

יום שלישי בערב, פתח תקווה. רונית, עורכת דין בת 42, מגלה שהברז במטבח דולף. היא פותחת את הטלפון, מתחילה להקליד בגוגל - ואז עוצרת. החברה הכי טובה שלה אמרה לה לפני שבוע, תוך כדי קפה: "למה את מחפשת בגוגל? תשאלי את ChatGPT, זה הרבה יותר מהיר ואת מקבלת ישר תשובה."

רונית מהססת חצי שנייה. היא לא רגילה לזה. אבל היא מנסה. פותחת את ChatGPT וכותבת/שואלת בקולה: "מי אינסטלטור טוב באזור פתח תקווה שאפשר לסמוך עליו, לא יקר מדי, שיגיע מהר?"

ChatGPT לא מהסס. הוא עונה תוך שתי שניות. שני שמות, עם הסבר קצר למה כל אחד מומלץ, עם מספרי טלפון, עם תחומי התמחות. רונית מתקשרת לראשון ברשימה. תוך שעה, הברז מתוקן. היא מרוצה. היא תזכור את השם הזה בפעם הבאה. היא תמליץ עליו לחברה.

את השם של שאר האינסטלטורים רונית לא ראתה. לא כי הם פחות טובים. אלא כי ChatGPT לא הכיר אותם!

השאלה היא לא אם הסיפור הזה קורה. הוא קורה עכשיו, אלפי פעמים ביום, בישראל. השאלה היחידה היא: כשמישהו ישאל את ChatGPT על העסק שלכם - מה הוא יענה?

איך AI בונה תשובה על העסק שלך

מהשאלה ועד התשובה

שאלה: מי [מקצוע]
טוב באזור [עיר]?
משתמש שואל את ChatGPT

ChatGPT מחפש מה קראו עליך

פוסטים בפייסבוק

ביקורות גוגל

האתר שלך (פחות חשוב)

אזכורים במאמרים ופורומים

ChatGPT מעבד את כל המידע

האם מזכירים את העסק? מה אומרים עליו? האם הוא מומלץ?

אם אין אזכורים ברשת
לא מצאתי מידע ספציפי על עסקים
באזור הזה...

אם יש אזכורים ברשת
[שם העסק] מומלץ מאוד, מקבל ביקורות
חיוביות, מקצועי ואמין

◆ רגע לפני שאנחנו ממשיכים

אנחנו יודעים מה אתם חושבים עכשיו

"עוד מהפכה? עוד משהו שחייבים לרוץ אחריו? כבר הוצאתי אלפי שקלים על האתר. שילמתי לקדם אותו בגוגל. למדתי מה זה SEO. עכשיו מישהו בא ואומר לי שכל זה לא רלוונטי כי המשחק השתנה? באמת?"

אנחנו שומעים את זה מבעלי עסקים כל שבוע. וזה לגיטימי לגמרי. אין זמן לעוד טרנד חדש. אין כוח לעוד "הטכנולוגיה שתשנה הכל". אין תקציב להוציא על עוד "מומחה".

אז בואו נעשה הסכם. בניוזלטר הזה, לא נמכור לכם כלום. לא נפחיד אתכם שהעולם נגמר. לא נגיד שחייבים לקנות פתרון מיידי או שמחר תהיו מחוץ למשחק.

מה שכן נעשה: נסביר לכם בכנות מה קורה, למה זה משנה, וחשוב מכל - **מה אפשר לעשות בזמן קצר, בלי תקציב גבוה, ובלי להפוך את החיים**. כל מה שנדבר עליו היום אפשר ליישם בכמה שעות עבודה בשבוע. בלי לשלם לאף אחד. עם דברים שיש לכם כבר היום.

ואם בסוף תרגישו שזה לא רלוונטי לכם - לפחות תדעו שעברתם על זה, קיבלתם החלטה מושכלת, ואפשר להמשיך הלאה. זה מה שמגיע לכם.

המשחק שהכרנו 20 שנה הסתיים בשקט

במשך שני עשורים, החוקים היו ברורים. אנשים פותחים את גוגל. מקלידים מה שהם רוצים. גוגל מציגה 10 תוצאות. המשתמש לוחץ על אחת מהן ומגיע לאתר. אם האתר שלכם היה בעמוד הראשון, קיבלתם לקוחות. אם לא - עבדתם על SEO.

זה היה משחק קשה, אבל הוגן. כולם ידעו את הכללים. כולם שיחקו את אותו משחק.

ואז, בשקט, בלי הכרזות רשמיות, בלי מסיבת עיתונאים - הכללים השתנו. שני דברים קרו במקביל:

1. גוגל התחילה לענות במקום להפנות

נסו עכשיו לחפש בגוגל משהו פשוט כמו "איך להכין שקשוקה" או "מה שעות הפתיחה של משרד הרישוי". לא תקבלו רשימת אתרים. תקבלו תשובה ישר במסך, למעלה, בתיבה מעוצבת. גוגל כבר לא מפנה אתכם לאתרים - היא עונה לכם בעצמה.

2. אנשים התחילו לא להיכנס בכלל לגוגל

כמו רונית מהסיפור למעלה. הם פותחים את ChatGPT, Claude, Perplexity או Gemini. שואלים בשפה טבעית. מקבלים תשובה אחת עם המלצות ספציפיות. לא רשימה של 10 אפשרויות - תשובה אחת, ברורה.

שני הדברים האלה יחד יצרו מציאות חדשה: גם אם העסק שלכם בעמוד הראשון בגוגל - יותר ויותר אנשים פשוט לא יראו אותו. הם יקבלו את התשובה ממקום אחר, לפני שיגיעו אליכם.

זוהי לא תחזית לעתיד. זה קורה עכשיו, השבוע, היום. רונית היא לא יוצאת דופן. היא הכלל החדש.

הנתון שכדאי לעצור עליו

34.5%

כך ירד מספר הלחיצות על התוצאה **הראשונה** בגוגל, כשמופיעה מעליה תיבת תשובה של AI.

גם מי שהשקיע שנים של עבודה כדי להגיע למקום הראשון - מאבד היום שלישי מהלקוחות שלו. הם פשוט קוראים את התשובה של גוגל בראש המסך ולא נכנסים לאף אתר.

תחשבו על זה שנייה: אם העסק שלכם הגיע לעמוד הראשון בגוגל בעבודה קשה של חודשים, ואתם מרוויחים מזה 100 לקוחות בחודש - הירידה הזו אומרת שבפועל אתם כבר מפסידים 34 מהם. הם ראו תשובה למעלה ולא הגיעו אליכם. וזה רק הצד של גוגל. עדיין לא דיברנו על ChatGPT.

◆ שאלה חשובה

רגע, איך ChatGPT בכלל יודע עליכם?

לפני שנמשיך, חשוב להבין משהו בסיסי שהופך את כל התמונה לברורה. ChatGPT לא יודע עליכם כי מישהו באנתרופיק או ב-OpenAI ישב וקטלג את העסק שלכם. הוא יודע עליכם ממה שהוא קרא ברחבי האינטרנט.

תחשבו עליו כמו על עוזר חכם מאוד שבמשך שנתיים-שלוש האחרונות ישב וקרא כמעט כל דבר שפורסם באינטרנט - בעברית ובאנגלית. מאמרים. בלוגים. פורומים. קבוצות פייסבוק. ביקורות גוגל. טוויטים. פוסטים ב-LinkedIn. המלצות ב-Reddit. מילון Wikipedia. מאות מיליוני עמודים.

כשמישהו שואל אותו על העסק שלכם, הוא לא "מחפש" כמו גוגל. הוא שולף מהזיכרון שלו את כל מה שהוא קרא עליכם ובונה מזה תשובה. זה תהליך מהיר, אבל הוא מוגבל לדבר אחד: **מה שהוא קרא עליכם בפועל.**

מה הוא קרא עליכם בפועל?

- ביקורות שלקוחות כתבו עליכם בגוגל
- פוסטים בקבוצות פייסבוק שבהן מישהו המליץ עליכם
- פורומים וקהילות שבהם הוזכרתם (למשל תפוז, פייסבוק, Reddit)
- בלוגים ומאמרים שכתבו "המומלצים ביותר ב[תחום] ב[עיר]" - והייתם או לא הייתם ברשימה

◦ אתרי דירוג וביקורות (כמו זאפ, easy, ואחרים)

◦ האתר שלכם עצמו - אבל רק אחרי כל השאר, ובמשקל נמוך יותר

שימו לב לנקודה האחרונה - זה נשמע מוזר, אבל זו האמת. האתר שלכם הוא בדיוק מקור אחד מני רבים ש-ChatGPT לוקח בחשבון. וזה לא המקור החשוב ביותר.

אם יש הרבה מקומות ברשת שמדברים עליכם בצורה חיובית - ChatGPT יזכיר אתכם בביטחון. אם יש מעט - הוא יחסם. אם אין בכלל - הוא יענה כאילו לא קיימים. זה פשוט ככה, וזה גם המפתח לכל הסיפור הזה.

הגילוי שמשנה את כל המשחק לעסקים קטנים

כאן מתחילות החדשות הטובות. זוכרים שאמרנו שלא נפחיד אתכם? עכשיו מגיע החלק האופטימי.

★ הגילוי

כשמערכות AI מחליטות את מי להמליץ, מה שאומרים עליכם ברחבי הרשת חזק פי שלוש מכל קישור לאתר שלכם.

בעברית פשוטה: מה שלקוחות כותבים עליכם בביקורות גוגל, מה שחברים ממליצים בוואטסאפ של השכונה, מה שמישהו כותב עליכם בקבוצת פייסבוק מקומית - חשוב פי שלוש ממה שאתם עושים באתר שלכם.

עצרו רגע. זו לא עוד טיפה של עצה. זה שינוי יסודי באיך שאנשים בוחרים אתכם.

במשך שנים, עסקים קטנים הפסידו את המלחמה על גוגל לאתרים הגדולים. רוטר, זאפ, ynet, וואלה. הם תמיד היו עם יותר כסף, יותר קישורים נכנסים, יותר "סמכות" בעיני גוגל. אי אפשר היה להתחרות בהם, לא משנה כמה השקעתם ב-SEO. זה היה משחק פתוח מראש.

בעולם של ה-AI, המשחק הזה נפתח מחדש. אתם לא צריכים מיליון קישורים. אתם לא צריכים שרוטר יסכים לקשר אליכם. אתם צריכים משהו הרבה יותר פשוט: **שידור עליכם**. ברחבי הרשת, בצורה טבעית.

זה בדיוק מה שעסק קטן יכול לעשות, בעצם הרבה יותר טוב מעסק גדול. כי לקוח שקיבל שירות אישי ומצוין מאינסטלטור שכונה - ימליץ עליו בקבוצת פייסבוק. לקוח שקיבל טיפול חם מקוסמטיקאית קטנה - יכתוב ביקורת מפורטת. לקוח שעו"ד קטן עזר לו בזמן קשה - יספר על זה לכל חבריו. זה בדיוק החוזק של עסקים קטנים, שאתם כבר עושים - רק לא לגמרי מנצלים אותו באינטרנט.

המשמעות לעסק הקטן שלכם:

עסק קטן עם 50 ביקורות טובות בגוגל, שמעורב בקבוצת פייסבוק מקומית, שלקוחות ממליצים עליו בוואטסאפ של השכונה - יש לו סיכוי אמיתי להיות מוזכר ב-ChatGPT. לפני שנתיים זה היה בלתי אפשרי. היום זו המציאות. זה לא דורש תקציב, לא דורש מומחים, לא דורש טכנולוגיה מסובכת.

זוהי לא משנה אם אתם אינסטלטורים, עורכי דין, יעוצי מס, מאמני כושר, קוסמטיקאיות, בעלי חנות גינון, או מוסכניקים. זה נכון לכל עסק שלקוחות ממליצים עליו מפה לפה - כלומר, כמעט כל עסק קטן בישראל.

איך זה נראה בפועל - סיפור של שני אינסטלטורים

נניח שיש שני אינסטלטורים בחיפה. שניהם עובדים כבר 15 שנה. שניהם מקצועיים באותה מידה. שניהם עם אתר פשוט שהקימו בזמנו. ההבדל היחיד ביניהם הוא מה שהם עשו בשנה האחרונה. שני מסלולים שונים לחלוטין - אותו מקצוע, אותה עיר, ותוצאה הפוכה ב-ChatGPT.

האינסטלטור הראשון

דני לוי • פתרונות אינסטלציה

דני הוא אינסטלטור מעולה. הוא אמין, מקצועי, הוגן במחירים, ויש לו לקוחות קבועים שמרוצים ממנו כבר שנים. אבל דני לא עושה דבר אחד שרוב האינסטלטורים לא עושים: הוא לא "משאיר עקבות" באינטרנט. הנה תמונת המצב שלו:

◦ יש לו אתר עם דף אודות ודף שירותים. האתר יפה, השקיע בו 3,000 שקל לפני שנתיים.

- יש לו ארבע ביקורות בגוגל בסך הכל. אחת מהחותן שלו.
- הוא לא חבר בקבוצות פייסבוק מקומיות. "אין לי זמן לשטויות האלה" הוא אומר.
- הוא אף פעם לא ביקש מלקוח מרוצה להשאיר ביקורת. "לא נעים לי לבקש".
- חוץ מהאתר שלו, אין ברשת שום דבר שמדבר עליו.

← התוצאה ב-CHATGPT

"לא מצאתי מידע ספציפי על אינסטלטורים מומלצים בחיפה. אני ממליץ לחפש בגוגל או לשאול חברים באזור שלך."

האינסטלטור השני

אבי מור · שירותי אינסטלציה

אבי הוא אינסטלטור באותה רמה של דני. אולי אפילו פחות טוב טכנית - דני עובד שנתיים יותר זמן. אבל אבי הבין לפני שנה משהו פשוט: הוא התחיל לעשות דברים קטנים שלוקחים כמה דקות בשבוע, ועכשיו זה משנה הכל. הנה תמונת המצב שלו:

- יש לו אתר פשוט יותר מהאתר של דני. פחות יפה. אבל זה בכלל לא משנה.
- **73 ביקורות בגוגל**, ממוצע 4.8 כוכבים. כל ביקורת עם פרטים אמיתיים.
- חבר פעיל בקבוצת "תושבי נווה שאנן" בפייסבוק. פעם בשבוע, כשמישהו שואל על אינסטלציה, אבי עונה - בלי לשווק, רק לעזור באמת.
- כל לקוח מרוצה מקבל ממנו הודעת וואטסאפ קצרה יום אחרי העבודה, עם בקשה לביקורת ולינק ישיר.
- מוזכר בשלושה פוסטים של לקוחות מרוצים בקבוצות פייסבוק מקומיות בחיפה.

← התוצאה ב-CHATGPT

"אבי מור - אינסטלטור מומלץ בחיפה עם ביקורות חיוביות רבות. ידוע במקצועיות, באמינות ובמחירים הוגנים. פעיל בקהילה המקומית ומקבל המלצות חוזרות מתושבי האזור. מתמחה בתיקוני חירום ובהתקנות."

שמונה חודשים. בלי לשלם לאף משרד פרסום. בלי מומחה חיצוני. רק הודעות וואטסאפ ללקוחות מרוצים וכמה דקות בשבוע בקבוצת פייסבוק. זה הכל.

שימו לב לנקודה הכי חשובה כאן: זו לא השאלה מי מהם עובד טוב יותר. שניהם אינסטלטורים מעולים. זו השאלה מי בחר להשאיר עקבות ברשת - ומי לא. ההבדל בין שני המסלולים האלה, במשך שנה שלמה, יכול להיות עשרות לקוחות בחודש.

🚫 למה לא כדאי לחכות (בלי לחץ, בכנות)

הדבר הכי טוב זה להתחיל השבוע. הדבר השני הכי טוב זה להתחיל בכלל.

לא נלחיץ אתכם שהעולם נגמר. לא נספר לכם שאתם חייבים להתחיל היום או להפסיד. כי זו לא האמת. העולם עוד לא נגמר, ויש לכם עוד זמן.

אבל הנה מה שכן נכון: בעוד שנה, העסקים שהתחילו עכשיו יהיו מבוססים ב-ChatGPT. הם יהיו עם 50-100 ביקורות בגוגל, עם נוכחות בקבוצות, עם לקוחות שממליצים עליהם ברחבי הרשת. מערכות ה-AI יזכירו אותם כברירת מחדל.

העסקים שיתחילו רק בעוד שנה - ינסו להדביק. זה יהיה אפשרי, אבל הרבה יותר קשה. כי ה-AI כבר יכיר את המתחרים שלהם בתור "המומלצים באזור".

הדבר הכי חשוב כאן זה לא מהירות - זו **עקביות**. עשר דקות בשבוע, באופן קבוע, לאורך 6-8 חודשים, עושות יותר מיום שלם של עבודה אינטנסיבית פעם אחת.

כל לקוח מרוצה שמבקשים ממנו ביקורת היום - שווה יותר מעשרה לקוחות שתבקשו מהם בעוד חצי שנה. לא כי הביקורת עצמה יותר שווה, אלא כי היא מתחילה לצבור ערך מהיום הראשון.

3 דברים שאפשר לעשות השבוע

לא עשרה. שלושה. כי אתם עסוקים, ואנחנו לא רוצים להעמיס עליכם. כל אחד מהם לוקח פחות משעה בסך הכל, כל אחד מהם יכולים לעשות לבד בלי לשלם לאף אחד, וכל אחד מהם משפיע ישירות על האם ChatGPT יזכיר אתכם כשמישהו ישאל. מסודרים מהקל לקשה, ועם הוראות מפורטות:

1

יום ראשון · 20 דקות · הכי חשוב

בקשו ביקורות מ-10 לקוחות אחרונים

זו הפעולה החזקה ביותר שתוכלו לעשות השבוע. ביקורות בגוגל הן המזון העיקרי של ChatGPT כשהוא מחפש מידע על עסקים מקומיים. כל ביקורת נוספת מגדילה את הסיכוי שלכם להופיע.

איך עושים את זה בפועל: פתחו את הטלפון. גללו לוואטסאפ. מצאו את 10 הלקוחות האחרונים שהייתם בטוחים שהיו מרוצים. לכל אחד מהם שלחו את ההודעה הזו, בהתאמה אישית קלה:

"היי [שם], תודה שבחרתם בנו ל[עבודה/שירות הספציפי]. היה לי נעים לעבוד אתכם. אם הייתם מרוצים מהשירות, ממש נשמח אם תוכלו להשאיר ביקורת קצרה בגוגל - זה עוזר לנו המון להגיע ללקוחות חדשים באזור. הנה הקישור הישיר: [קישור]. תודה רבה!" 🙏

איך מקבלים את הקישור הישיר: היכנסו ל-Google Business Profile (חשבון העסק שלכם בגוגל), לחצו על "בקשת ביקורות" ותקבלו לינק קצר שמוביל ישירות לטופס הביקורת. אם עוד אין לכם פרופיל עסקי בגוגל - זה הדבר הראשון לעשות לפני כל שאר הפעולות.

למה זה עובד כל כך טוב: לקוחות מרוצים כמעט תמיד ישמחו להמליץ - הם פשוט לא חושבים על זה לבד. ברגע שאתם מבקשים בעדינות ומספקים להם קישור ישיר שחוסך להם זמן, רובם יעשו את זה תוך כמה דקות. מניסיון של בעלי עסקים רבים, שיעור ההיענות הוא בערך 40-60% - כלומר מ-10 לקוחות תקבלו 4-6 ביקורות חדשות. זה הכל בתוך שבוע.

טיפ חשוב: שלחו את ההודעות בפריסה של כמה ימים, לא את כולן בבת אחת. גוגל לפעמים מסמן ביקורות שמגיעות במכה אחת כחשודות ומסתיר אותן. 2-3 בקשות ביום, לאורך שבוע, זה המקסימום.

2

יום שלישי · 30 דקות להקמה

הצטרפו ל-2 קבוצות פייסבוק מקומיות

קבוצות פייסבוק מקומיות הן מכרה זהב לגמרי לעסקים קטנים בעולם של AI. למה? כי כשמישהו שואל בקבוצה "מי מכיר אינסטלטור טוב באזור?", התשובות שאחרים נותנים - הן בדיוק מה ש-ChatGPT קורא כדי ללמוד מי טוב באזור. כל המלצה שמישהו כותב עליכם בקבוצה כזו היא נקודת זהב.

איך מוצאים את הקבוצות הנכונות: היכנסו לפייסבוק, לחצו על שדה החיפוש, חפשו צירופים כמו:

◦ "תושבי [שם העיר]"

◦ "המלצות [שם העיר]" או "המלצות [שם השכונה]"

◦ "מה קורה ב[האזור שלכם]"

◦ "[שם השכונה] מומלצים"

בחרו את שתי הקבוצות הגדולות ביותר והפעילות ביותר (מעל 5,000 חברים, עם פוסטים חדשים כל יום). הצטרפו. עד כאן זה לוקח 10 דקות.

השלב השני - והכי חשוב - זה מה לעשות בקבוצות: בשבוע הראשון, רק לקרוא. שמו לב מי שואל על שירותים בתחום שלכם. זה קורה בכל קבוצה כזו לפחות פעם או פעמיים בשבוע. "מישהו יודע אינסטלטור טוב?", "אתם ממליצים על מישהו שיתקן לי מזגן?", וכולי.

כשמישהו שואל שאלה בתחום שלכם, תענו - אבל בצורה נכונה. בלי קישור לאתר. בלי "צלצלו אליי". בלי סימן קריאה או ללחץ. תענו בדיוק כמו שהייתם עונים לחבר שלכם. עצה מקצועית אמיתית. ורק בסוף, אם זה רלוונטי, תגידו "אגב, אני עוסק בתחום הזה - אם צריך עזרה אפשר לפנות אליי בפרטי."

⊖ הטעות שתהרוס את כל המאמץ

לפרסם פוסט שיווקי בקבוצה. "שלום, אני אינסטלטור באזור, פונים בפרטי להצעת מחיר". זה הכי גרוע שיכולים לעשות. המנהל ימחק את הפוסט, חברי הקבוצה יעצבנו, ותקבלו מוניטין של מישהו שרק בא לשווק. ביום שתצליחו לקבל שם טוב בקבוצה - עבדתם חודשים. אל תהרסו את זה בפוסט שיווקי אחד.

הגישה הנכונה: תחשבו על עצמכם כחבר בקהילה שבמקרה הוא גם מקצוען. לא מפרסם שבמקרה הוא גם חבר.

שאלו את ChatGPT עליכם עכשיו

זה הצעד הכי חשוב כדי להבין איפה אתם עומדים עכשיו. כל מה שדיברנו עליו עד עכשיו זה תיאוריה - עד שתראו בעיניים שלכם מה ChatGPT יודע עליכם היום. זה לוקח חמש דקות וזה ישנה לכם את התפיסה.

איך עושים את זה: פתחו את chatgpt.com בדפדפן, או הורידו את האפליקציה בחינם לטלפון (יש גרסה חינמית מלאה, לא צריך לשלם). אתם לא צריכים אפילו להירשם. שאלו את אחת השאלות הבאות, בהתאם לתחום שלכם:

אפשרויות לניסוח השאלה:

◦ "מי [המקצוע שלכם] מומלץ באזור [העיר שלכם]? אני מחפש מישהו אמין ומקצועי."

◦ "מה שמות העסקים הטובים ביותר לתחום [התחום שלכם] ב[העיר שלכם]?"

◦ "אתה ממליץ על [המקצוע שלכם] שיגיע ל[האזור שלכם]?"

שאלו את שלוש הגרסאות, כי התשובה של ChatGPT משתנה קצת בהתאם לניסוח. שימו לב למה הוא עונה בכל פעם:

✓ אם הוא מזכיר אתכם בשם

מזל טוב! אתם כבר "על המפה". המשימה שלכם עכשיו היא לחזק את הנוכחות הזו - יותר ביקורות, יותר אזכורים. אתם במסלול הנכון.

⚠ אם הוא מזכיר מתחרים אבל לא אתכם

זה המצב הנפוץ ביותר. המתחרים שלכם עשו משהו שאתם עדיין לא עשיתם. פעולות 1 ו-2 בניוזלטר הזה הן הדרך לסגור את הפער. תוך 6-8 חודשים אתם יכולים להיות גם ברשימה הזו.

✗ אם הוא אומר "אין לי מידע ספציפי"

זה אומר שעדיין אין מספיק חומר עליכם ברשת שהוא מצא. זה לא אומר שאתם עסק גרוע - זה אומר שעדיין לא השארתם עקבות. החדשות הטובות: עכשיו אתם יודעים בדיוק מה צריך לעשות, ויש לכם שתי פעולות ברורות בניוזלטר הזה.

זו הפעולה שלוקחת הכי מעט זמן. עשו אותה עכשיו, לפני שתסיימו לקרוא את הניוזלטר.

שאלה אחת לפני שנסיים

שאלתם את ChatGPT על העסק שלכם? מה הוא ענה לכם? אנחנו באמת סקרנים. תשיבו להודעה הזו ותספרו לנו - מה התחום שלכם, מה עיר הפעילות, ומה ChatGPT ענה. אנחנו קוראים כל תשובה, בלי יוצאי דופן. זה לא מנגנון אוטומטי - זה מגיע אלינו אישית.

ואם יש לכם שאלות נוספות על הנושא הזה - פשוט תכתבו. אנחנו נענה. זה מה שאנחנו עושים כאן.

בשבוע הבא

נדבר על משהו אחר לגמרי - איך לכתוב את התוכן באתר שלכם בצורה ש-AI "אוהב" לצטט. יש שיטה מוגדרת, והיא פשוטה יותר ממה שחושבים. שלושה כללי כתיבה קטנים שיעשו הבדל גדול.

אתר טוב כבר לא מספיק. הפידבק של הלקוחות שלכם - כן.

הרשמה למפגשים הקרובים שלנו:

המומחיות שלך שווה עמוד ראשון בגוגל! (EEAT)

🕒 16:00 - 17:30

הרשמה מוקדמת לזום

אפריל

16

החיפוש בגוגל הולך להשתנות - האם האתר שלך מוכן לזה (Personal Intelligence)

🕒 17:00 - 18:30

הרשמה מוקדמת לזום

אפריל

29

איך לקדם את האתר שלכם בגוגל בעצמכם - עם לקסה

🕒 18:30 - 20:00

מאי

11

תקבלו תזכורת אוטומטית לפני כל אירוע

יש לך שאלות? הצטרף לקבוצת הווטסאפ שלנו!

הצטרפות לקבוצת הווטסאפ

שאל/י אותנו שאלות על לקסה או קידום אתרים בכלל

כתבות אחרונות מהבלוג של לקסה:

דיווח מקצועי
ניסיון של 15 שנה

- פורסמו 3 עמודי שירות, שופרו 2 כותרות, נוספו 4 קישורים
- חשוב ומה הצעד הבא
- מקשר פעילות SEO ללידים ומכירות בפועל
- מעצים את בעל העסק ומחזיר שליטה

דיווח חלש

- היו 12 אחוזי עלייה בחשיפות בלי הסבר
- מסתתר מאחורי ז'רגון ומתחמק מתשובות ישירות
- מתמקד בחשיפות או דירוגים אקראיים
- משאיר את בעל העסק תלוי ומבולבל

חודש הוא מספיק זמן לראות התקדמות

תקשורת חודשית עם חברת קידום - למה זה חובה

המדריך העצמאי לבדיקת ספק ה-SEO שלך

- איך לדעתם האם אתם באמת מקבלים תוצאות?
- כמה תכנים חדשים פרסמתם בחודש האחרון?
- איך קישרתם את התוכן החדש למכירת המוצר?
- מה השתנה בתוצרת האורגנית ובכמות?
- האם כל התוכן החדש וישאיר בבעלותך?

חודש ראשון: אבחון ותכנון
חודשים 2-4: התחלת שיפורים בתוכן ובנראות
חודשים 4-8: מדדים ברורים ומגמה חיובית

חישוב לדוגמה: ROI: חשוקים 3000 ש"ח חודשי, עשר פרופילי עסקי סביבות כל אחת 4000 ש"ח, סך הכנסה 8000 ש"ח על השקעה של 3000 ש"ח

מחיר מופרז על קידום אתרים - המדריך לבעלי עסקים

הרצאות חדשות ביוטיוב של לקסה:

איך להבין (מהר) כל סרטון יוטיוב בכל שפה עם AI

10/02/2026

למה בעלי עסקים כנראה מקדמים לבדם טוב יותר ממקדם ב-2026

10/03/2026

חשוב: הודעה זו נשלחה אליך מכיוון שנרשמת לרשימת התפוצה של לקסה, או השתתפת באחד ממפגשי הזום שלנו. אם אינך מעוניין/ת לקבל הודעות דוא"ל אלה מאתנו בעתיד, ניתן ללחוץ על הקישור להסרה בתחתית ההודעה.



לקסה עוזרת לך להיות מקום ראשון בגוגל

info@lexa.co.il

058-5700-571

www.lexa.co.il



© 2026 לקסה. כל הזכויות שמורות.