

אין דבר קבוע בעולם. חוץ משינוי - הרקליטוס

קודם כל אני אפרסם כאן את ההקלטה של הזום שקיימנו אתמול: [איך להכין דף נחיתה מושלם עם AI](#)

השבוע אני אדבר בניוזלטר שלנו על **הפומו שיש לבעלי עסקים מכלי ה-AI** שצצים חדשות לבקרים ומשגעים את כולנו...

אבל לפני כן, תזכורת. אנחנו נפגשים בשבוע הבא לזום הכי חשוב שהיה לנו עד כה השנה - 5 מומחים, שכל אחד מהם ידבר על נושא שונה ומעניין.

אל תסתמכו על ההקלטה - בזום הזה אתם חייבים להיות נוכחים!

אנידור חקק - היידה דיגיטל: מומחה SEO/GEO ומרצה, מוביל אסטרטגיות PULL ו-AI להגדלת חשיפה וצמיחה אורגנית.

אסי שמעוני - Alt_digital: מלווה מותגים ישראלים ובינלאומיים בחיפוש אורגני וממומן קרוב ל-20 שנה.

אפרת שפירא - אסטרטגית תוכן בינה מלאכותית | מכינה מותגים לעידן החיפוש החדש

גרישה פיינברג - מקדם אתרים בכיר

משה קפלן - GM Israel, ZEFO

אל תדאגו, קבענו בתאריך שיש משחקי מונדיאל משעממים... 😊

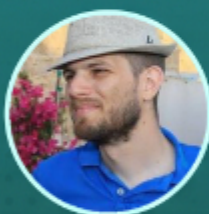
גוגל 2026 - מה השתנה ומה עושים עכשיו

5 דוברים. נושאים אמיתיים. שאלות מהקהל.

16.06 | 18:00

כשעה וחצי - כולל שאלות מהקהל

דוברים



משה קפלן



גרישה פיינברג



אפרת שפירא



אסי שמעוני



אנידור חק

ChatGPT SEO - הייפ או מציאות?

אסטרטגיית תוכן AI

מדידה בעולם ללא קליקים

AI Mode ו- Personal Intelligence

להרשמה חינמית

lexa.co.il

הרשמה למפגשים הקרובים שלנו:



☆ אירוע מיוחד

הרצאה עם 5 מומחים על עתיד קידום האתרים האורגני 🔥

🕒 18:00 - 19:30

הרשמה מוקדמת לזום

יוני

16

איך לקדם את האתר שלכם בגוגל בעצמכם - עם לקסה

🕒 20:00 - 21:30

הרשמה מוקדמת לזום

יוני

24

קניית קישורים ל-SEO בשנת 2026

🕒 19:00 - 20:00

הרשמה מוקדמת לזום

יולי

07

11 בלילה. הטלפון נדלק שוב.

כיביתם את האור, והטלפון נדלק עוד פעם אחת. עוד סרטון. עוד הודעה בקבוצה. "הכלי שישנה לכם את העסק". "איך עשיתי בעשר דקות מה שלקח לי שבוע". אתם מסתכלים בזה חצי דקה, מרגישים משהו נסגר בבטן, ומכבים.

אולי יש לכם תיקייה שלמה של מאמרים שמורים ל"אחר כך". אולי נרשמתם לקורס שעוד לא פתחתם, או הורדתם כלי שלא נגעתם בו מאז. ואולי, אי שם מתחת לכל זה, יש מחשבה קטנה ועקשנית שחוזרת: כולם הבינו את זה, רק אני נשארת מאחור.

אם זה מוכר לכם, קחו רגע. כי יש כאן דבר אחד שחשוב שתדעו לפני הכל: זו לא אשמתכם.

התחושה הזו לא אומרת שאתם איטיים, או שפספסתם משהו שכל השאר הבינו. היא אומרת שאתם בני אדם, בתוך תקופה שמופצצת בכותרות, ובתוך שוק שבנוי בדיוק כדי לגרום לכם להרגיש שאתם מאחרים. המון בעלי ובעלות עסקים מרגישים בדיוק ככה השבוע. הם פשוט לא מספרים.

בניוזלטר הזה לא נגיד לכם איזה כלי לקנות, ולא נוסיף עוד פריט לרשימת הדברים שאתם "חייבים ללמוד". הפעם נעשה משהו אחר. פשוט נקרא בשם לכל מה שאתם מרגישים. כי ברגע שמבינים מה באמת קורה כאן, התחושה כבר מפסיקה לנהל אתכם.

חמש הדמויות של הפומו

הרודף קופץ מכלי לכלי, לא שולט באף אחד	
הקונה בפאניקה משלם על מנויים שלא נפתחים	
הקופא תקוע במצב בדיקה כבר חודשים	
הלומד הנצחי צופה בהכל, מיישם כלום	
המשוואה גולל ברשתות ומרגיש מאחור	

התסמינים

אז איך זה נראה ביום-יום? חמש דמויות, תזהו את שלכם

אחרי שנים של ליווי עסקים קטנים, למדנו דבר אחד: התחושה הזו לא נראית אותו דבר אצל כולם. היא לובשת צורות. ולמרבה ההפתעה, הצורות חוזרות על עצמן שוב ושוב, אצל אינסטלטורים ואצל עורכות דין, אצל מי שבן 30 ואצל מי שבת 60. חמש דמויות. רוב האנשים הם שילוב של שתיים-שלוש, אבל כמעט תמיד יש אחת דומיננטית. תוך כדי קריאה, שימו לב איפה אתם מהנהנים.

1. הרודף

כל כלי חדש שעולה לכותרות מרגיש לו כמו "זהו, זה מה שהיה חסר". הוא נרשם, מתלהב יומיים, ואז יוצא הכלי הבא והסיפור מתחיל מהתחלה.

איך מזהים: נרשם לכל כלי שמדברים עליו, משאיר אחריו שובל של חשבונות חצי מוקמים, ונוטש ברגע שמתחילה עקומת למידה, כי "כנראה זה לא הכלי הנכון".

כמו מעצבת גרפית מרמת גן שפתחה חשבון בשבעה כלי תמונה שונים בשנה האחרונה. בכל אחד מהם יש פרויקט אחד, נטוש.

2. הקונה בפאניקה

הדרך שלו להרגיע את הלחץ היא להוציא כסף. הרכישה עצמה מרגישה כמו התקדמות, כמו שעשיתי משהו. ואז החיים ממשיכים, והקורס נשאר סגור.

איך מזהים: כמה מנויים פעילים שכמעט לא נפתחים, קורס שנקנה בהתלהבות ונעצר בשיעור 2, ו"מדריך מלא" שיושב בהורדות מאז פברואר. כרטיס האשראי מספר את הסיפור האמיתי.

כמו אינסטלטור מחיפה ששילם על שלושה כלים להצעות מחיר אוטומטיות. אף אחד לא הוקם עד הסוף. כל חודש יורד התשלום, וכל חודש הוא מבטיח לעצמו שבשבוע הבא הוא יישב על זה.

3. הקופא

כל כך הרבה אפשרויות, כל כך הרבה דעות סותרות, שהבחירה עצמה משתקת. אז הוא מחכה. שהאבק ישקע, שיהיה ברור מי המנצח, שיהיה פחות עומס.

איך מזהים: נמצא ב"מצב בדיקה" כבר חודשים, דוחה ל"אחרי החגים" בפעם השלישית, ומרגיש שהוא חייב להבין הכל לפני שיתחיל משהו. הפחד לבחור לא נכון מייצר אי-בחירה.

כמו עורכת דין מפתח תקווה שכבר שנה בודקת איזה כלי מתאים למשרד. בינתיים פתחה טבלת השוואה, נטשה אותה, ופתחה חדשה.

4. הלומד הנצחי

הוא דווקא מרגיש שהוא "על זה". צופה בסרטונים, רשום לשלושה ניוזלטרים על AI, שומר פוסטים. הבעיה: כל הלמידה הזו נשארת בטלפון. לעסק עצמו שום דבר לא מגיע.

איך מזהים: צורך המון תוכן ומיישם כמעט כלום, מסיים את היום עייף ועסוק בלי משהו מוחשי ביד, והלמידה הפכה בשקט לדרך מכובדת לדחות את העבודה המשעממת באמת.

כמו מאמן כושר עצמאי שצופה כל ערב בעוד סרטון על AI לבניית תוכניות אימון, ולמחרת בבוקר כותב כל תוכנית - ידנית, מאפס.

5. המשווה

אצלו הכאב מגיע מבחוץ. כל גלילה בקבוצת עסקים היא עוד מכה קטנה: כולם שם מספרים על תוצאות, על אוטומציות, על "חסכתי 20 שעות בחודש". רק אצלו זה עדיין "עוד לא".

איך מזהים: יוצא מכל גלילה ברשתות עם תחושת חוסר, גולל חדשות AI בלילה ונרדם פחות טוב, ומודד את המציאות המבולגנת שלו מול הפוסטים המלוטשים של אחרים.

כמו בעלת חברת ניקיון מתל אביב שיוצאת מכל ביקור בקבוצת הפייסבוק של בעלי העסקים עם בטן מכווצת, ועם עוד טאב פתוח שהיא לא תקרא.

שימו לב למשהו: חמש הדמויות שונות מאוד, אבל חולקות תכונה אחת. כולן **עסוקות מאוד, לחוצות מאוד, ובעסק עצמו שום דבר לא משתנה**. הפער הזה, בין כמה אנרגיה זה צורך לבין כמה זה מזיז בפועל, הוא הסימן הכי ברור שמה שמנהל כאן את ההחלטות הוא לא שיקול עסקי. זה רגש. ועל רגש, בניגוד לטכנולוגיה, אפשר לעבוד.

בדיקת מציאות

רגע של אמת: מה הנתונים באמת אומרים

לפני שממשיכים, בואו נבדוק את ההנחה שמזינה את כל התחושה הזו: "כולם כבר משתמשים, רק אני לא."

אולי נתקלתם בנתון שרץ בכותרות: לפי סקר הלמ"ס הטרי, שפורסם ביוני 2026, 39% מהעסקים בישראל כבר משתמשים בבינה מלאכותית, אחרי זינוק מ-28% תוך פחות משנה. נשמע מלחיץ. ישראל אפילו בין המובילות בעולם.

עכשיו החלק שאף כותרת לא טרחה לספר: **הסקר הזה בדק רק עסקים עם 10 עובדים ומעלה**. ובישראל, כ-98% מהעסקים קטנים מזה. יותר ממחציתם פועלים בלי אף עובד שכיר. כלומר המספר שגורם לכם להרגיש מאחור נמדד על קבוצה שאתם, ככל הנראה, בכלל לא חלק ממנה.

ומה קורה כשכן מודדים עסקים קטנים באמת? בארה"ב בדקו את זה משני כיוונים. בנק JPMorgan בחן נתוני תשלומים אמיתיים, לא שאלונים, ומצא שרק כ-15% מהעצמאים ללא עובדים שילמו אי פעם על כלי AI עד סוף 2025. ובסקר הרשמי של לשכת הסטטיסטיקה האמריקאית, כ-6% בלבד מהעסקים של עד 4 עובדים דיווחו באותה תקופה על שימוש ב-AI בליבת העבודה השוטפת. ככה נראית התמונה כשסופרים גם אתכם.

התחושה מול המציאות

ככה זה מרגיש בלילה: "כולם כבר שם"

100%

הנתון מהכותרות: עסקים בישראל עם +10 עובדים

39%

עצמאים ללא עובדים ששילמו אי פעם על כלי AI (ארה"ב, עד סוף 2025)

15%

עסקים של 1-4 עובדים שמשתמשים בליבת העבודה (ארה"ב, סוף 2025)

6%

המספרים על העסקים הקטנים מגיעים מארה"ב, כי שם טרחו למדוד גם אותם. הסקר הרשמי בישראל פשוט לא מודד עסקים בגודל שלכם. גם זה, אגב, אומר משהו.

ומה עם כל אלה שכן נרשמו לכלים? גם שם התמונה פחות זוהרת ממה שנדמה. כלי AI מובילים היום את טבלת נטישת הלקוחות של כל עולם התוכנה. רוב מי שנרשם, מתנסה קצת ועוזב בשקט. ובחברות הגדולות, שיש להן תקציבים וצוותים שלמים לזה? דוח מחקר של MIT מצא ש-95% מפרויקטי ה-AI בארגונים לא הניבו תוצאה נמדדת בשורה התחתונה.

אז מאיפה התחושה שכולם שם? מהאופן שבו הרשת בנויה. מי שהצליח עם כלי, מפרסם פוסט. מי שניסה ונכשל, שותק. ומי שבכלל לא התחיל, והוא הרוב המוחלט, בטח לא כותב על זה. אתם רואים רק את קצה הקרחון הרועש, ומשווים אליו את כל מה שמתחת לפני המים אצלכם.

חשוב גם להגיד ביושר: יש ענפים שבהם הלחץ כן אמיתי. בהייטק ובפיננסים בישראל האימוץ כבר עבר את ה-60%, ומי שנמצא שם באמת צריך לזוז מהר

יותר. אבל אם אתם בשירותים, במסחר, במקצועות המסורתיים? השטח פתוח. אין שום עדר שצריך לרדוף אחריו.

אז לא. אתם לא מאחור. אתם בערך בדיוק איפה שכולם נמצאים. ההבדל היחיד הוא שהם לא מספרים.

המנגנון

למה התחושה הזו תופסת דווקא אתכם

אם הנתונים כל כך מרגיעים, נשאר שאלה מציקה: למה התחושה בכל זאת כל כך חזקה? התשובה לא נמצאת אצלכם. היא נמצאת בשילוב של שני דברים: איך המוח שלנו בנוי, ומי בדיוק מכון אליו.

הפסד כואב יותר מרווח. הרבה יותר.

מחקרים בכלכלה התנהגותית (של חתן פרס נובל דניאל כהנמן ושותפו עמוס טברסקי) הראו שהמוח שלנו מרגיש הפסד בעוצמה כפולה בערך מרווח באותו גודל. לכן המשפט "אתם מפספסים" עובד עליכם הרבה יותר חזק מהמשפט "אתם יכולים להרוויח". זה לא קשור לאינטליגנציה או לניסיון. זה חיווט.

והשיווק יודע את זה. בכוונה.

טיימר שסופר לאחור. "מחיר השקה לעשרת הנרשמים הראשונים". "ההרשמה נסגרת ביום חמישי". כל אלה לא צירופי מקרים, הם שיטה מסודרת שנבנתה כדי ללחוץ בדיוק על הכפתור הזה במוח. אגב, בתעשייה יש לתחושה הזו שם, FOMO, הפחד מפספס. נתנו לה שם כי היא כלי עבודה שיווקי לכל דבר. ברגע שאתם יודעים את זה, קל יותר לזהות מתי מפעילים אותו עליכם.

ולמה דווקא בעלי עסקים קטנים?

כי המבנה של עסק קטן הופך אתכם לקהל הפגיע ביותר, מארבע סיבות. **אתם לבד:** בחברה גדולה יש מחלקה שלמה שמסננת את הרעש לפני שהוא מגיע למקבל ההחלטות. אצלכם אתם גם המנכ"ל, גם הרכש וגם מי שצריך להחליט ב-11 בלילה. **הכסף יוצא מהכיס שלכם:** כלי שלא צלח בתאגיד הוא שורה בדוח. אצלכם הוא החופשה המשפחתית. ולכן כל החלטה מרגישה גורלית פי כמה. **העסק הוא אתם:** כשמישהו רומז שהעסק שלכם מאחור, זה לא מרגיש כמו הערה

מקצועית. זה מרגיש כאילו אתם מאחור. **ואתם קהל היעד:** מי לדעתכם מקבל את כל המודעות על קורסים וכלים "שישנו לכם את העסק"? לא הבנקים הגדולים. אתם. ולכן נדמה לכם שכל העולם מדבר רק על זה. בפיד שלכם, הוא באמת מדבר רק על זה.

ומה קורה במוח ברגע הזה

כשמשוהו נחוזה כאיום על הפרנסה, מערכת האיום במוח משתלטת, והגישה לחלק שאחראי על שיקול דעת ותכנון יורדת. במילים פשוטות: בדיוק ברגע שבו אתם הכי צריכים לחשוב בצלילות, יש לכם הכי פחות גישה לצלילות. ולכן החלטות שמתקבלות בלילה, אחרי סרטון מלחיץ, הן כמעט אף פעם לא ההחלטות הטובות שלכם.

תרחיש מוכר

בעל מוסך מראשון לציון רואה בפיד מודעה: "מוסכים שלא יאמצו AI ייסגרו עד 2027". הוא לא יודע אם זה נכון, אבל הבטן מתכווצת. בסוף המודעה: קורס ב-2,900 שקל, ההרשמה נסגרת מחר. עכשיו תשימו לב מה קרה כאן: מי שכתב את המשפט המפחיד הוא בדיוק מי שמוכר את הפתרון. הפחד הוא לא תיאור של המציאות. הוא מוצר השיווק.

שימו לב מה כל זה אומר: התחושה הזו היא לא מידע על העסק שלכם. היא תגובה צפויה של מוח נורמלי לסביבה שמתוכננת ללחוץ עליו. וזו בשורה טובה, כי על העסק קשה לשנות דברים ביום אחד. על תגובה, דווקא אפשר לעבוד. ובזה נעסוק עכשיו.

אבחון עצמי

שאלון קצר: כמה מהמשפטים האלה זה אתם?

עכשיו, כשהמנגנון ברור, בואו נחזור לחמש הדמויות, והפעם באופן אישי. לפניכם 15 משפטים בגוף ראשון. עברו עליהם בכנות, בלי להתייפות, וספרו כמה מהם מתארים אתכם. אף אחד לא רואה, זה רק בינכם לבין עצמכם.

הרודף

- ☐ נרשמתי ליותר כלי AI ממה שאני זוכר, ואני לא משתמש כמעט באף אחד באופן קבוע.
- ☐ כשכלי חדש עולה לכתורות, אני עוזב מה שאני עושה כדי לנסות אותו.
- ☐ ברגע שכלי דורש קצת למידה, אני מניח שהוא לא בשבילי ועובר הלאה.

הקונה בפאניקה

- ☐ קניתי קורס או מנוי שכמעט לא פתחתי.
- ☐ יש לי סרטונים ומדריכים שמורים "לזמן פנוי" שכבר שנה לא מגיע.
- ☐ אם אני כן עם עצמי, עצם הקנייה הרגישה כמו התקדמות. אחריה לא השתנה כלום.

הקופא

- ☐ אני "בודק את הנושא" כבר חודשים, ועוד לא התחלתי שום דבר בפועל.
- ☐ דחיתי את זה ל"אחרי החגים" או "כשיהיה רגוע", יותר מפעם אחת.
- ☐ אני חושש לבחור כלי לא נכון, אז בינתיים לא בחרתי כלום.

הלומד הנצחי

- ☐ אני צורך המון תוכן על AI, ומיישם כמעט כלום.
- ☐ בסוף היום אני מרגיש עסוק ועייף, אבל קשה לי להצביע על משהו שבאמת התקדם.
- ☐ הלמידה על AI הפכה אצלי, בשקט, לדרך לדחות את העבודה האמיתית.

המשווה

- ☐ אני גולל ברשתות ויוצא עם הרגשה שכולם הבינו את זה חוץ ממני.
- ☐ קריאת חדשות על AI בערב גורמת לי להירדם פחות טוב.
- ☐ עמוק בפנים אני חושש שכבר מאוחר מדי בשבילי.

אז כמה ספרתם?

0-2 משפטים: אתם במקום טוב. ההחלטות שלכם בנושא מגיעות כנראה משיקול דעת, לא מלחץ.

3-6 משפטים: הפחד מלפספס פעיל אצלכם, והוא כבר משפיע על החלטות. שווה לעצור רגע לפני הרכישה או ההרשמה הבאה.

7 ומעלה: התחושה הזו כנראה מנהלת אצלכם את הנושא כולו. וזה בדיוק הרגע שבו הסקשן הבא הכי חשוב לכם.

ועוד דבר ששווה לבדוק: **באיזו קבוצה הצטברו הכי הרבה סימונים?** כי כל דמות מספרת מה באמת חסר. רוב הסימונים אצל הרודף או הקונה בפאניקה? הבעיה שלכם היא לא חוסר, היא עודף. רוב אצל הקופא או הלומד הנצחי? אתם לא צריכים עוד מידע, אתם צריכים התחלה אחת קטנה. רוב אצל המשווה? הצעד הראשון שלכם הוא בכלל לא כלי, הוא לסנן את מה שנכנס לכם לראש.

סימנתם הרבה? קחו נשימה. לא נשברתם ולא נכשלתם, פשוט תפסתם את עצמכם בזמן. ורוב מי שקורא את השורות האלה סימן בדיוק כמוכם. גם אם אף אחד לא יודה בזה בקבוצת הפייסבוק.

שלושה כלים נגד הפומו



זה לא חירום. זה דדליין

מה התחושה הזו באמת מנסה להגיד לכם

הבאנו לזה שם, ראינו נתונים, הבנו את המנגנון. נשארה שאלה אחת: מה עושים עם זה? והתשובה מתחילה במקום קצת לא צפוי. התחושה הזו היא לא הוראה לקנות. היא איתות שחסרה לכם בהירות. ובהירות, בניגוד לכלים, לא קונים. בונים. הנה שלושה כלים פשוטים לזה.

1. תגידו את זה במילים

זה יישמע פשוט מדי, אבל זה נבדק במחקרי מוח: עצם זה שמנסחים רגש במילים מוריד את עוצמת התגובה שלו במוח. וזה עובד גם אצל מי שבטוח שזה לא יעבוד עליו. אז מהיום, לפני כל הרשמה או רכישה שקשורה ל-AI, משפט אחד, אפשר אפילו בקול: "רגע. זו החלטה, או בריחה מתחושה?" אם התשובה הכנה היא "בריחה", זה לא אומר שאסור לקנות. זה רק אומר שעוד לא עכשיו.

2. כלל ה-48 שעות

שום רכישה של כלי או קורס בלי המתנה של יומיים. בלי יוצאים מהכלל. למה זה עובד? כי צורך אמיתי שורד המתנה של 48 שעות בקלות. דחף שנולד מפחד, כמעט אף פעם לא. ועוד סוד קטן מהשטח: רוב ה"דלתות שנסגרות ביום חמישי" נפתחות מחדש ביום ראשון. הדדליין הוא חלק מהמודעה, לא חלק מהמציאות.

3. כלל אחד-אחד-שבועיים

וכשכן מחליטים להתנסות, עושים את זה הפוך מהתחושה. התחושה אומרת "עוד". השיטה אומרת: **מטלה אחת, כלי אחד, שבועיים**. בוחרים מטלה אחת שחוזרת על עצמה ומעצבנת אתכם, הצעות מחיר, תזכורות ללקוחות, מענה ראשוני לפניות. בוחרים כלי אחד, רצוי חינמי בשלב הזה, ומשתמשים בו רק למטלה הזו, שבועיים. בסוף, שאלה אחת: כמה שעות או שקלים זה חסך בפועל? יש תשובה ברורה, ממשיכים ומעמיקים. אין, מוחקים בלי שום אשמה ומנסים מטלה אחרת. ככה נראית החלטה עסקית, להבדיל מתגובה רגשית.

למה דווקא ההיפך מהתחושה? כי ראיתם קודם את הנתונים: מי שנכשל עם AI כמעט אף פעם לא נכשל בגלל שהיו לו מעט מדי כלים. העסקים שכן מצליחים עם זה מספרים כמעט תמיד את אותו סיפור משעמם: התחילו מבעיה אחת, כלי אחד, ורק אחרי שזה עבד, הרחיבו.

תבנית לשמירה: שלוש שורות לפני כל רכישה

1. הבעיה הספציפית שזה פותר אצלי בעסק: _____

2. כמה הבעיה הזו עולה לי היום, בשעות או בשקלים בחודש: _____

3. איך אדע בעוד שבועיים אם זה עבד: _____

לא הצלחתם למלא את שורה 1 במשפט אחד ברור? סגרו את הטאב. לא בגלל שהכלי גרוע, בגלל שעוד אין לו תפקיד אצלכם.

נסיים במחשבה אחת לשבוע הקרוב. בינה מלאכותית היא לא רכבת שיוצאת עכשיו מהתחנה ומי שלא קפץ עליה נשאר מאחור. היא תשתית שנבנית. וכמו כל תשתית, מי שמתחבר אליה בצורה מסודרת, בקצב שלו, מרוויח ממנה יותר ממי שקפץ עליה בפאניקה.

זה לא חירום. זה דדליין. ודדליינים, בניגוד לחירום, מנהלים ביישוב הדעת.

ואם נשארה רק מחשבה אחת מהניזולטר הזה, שתהיה זו: בפעם הבאה שהטלפון נדלק ב-11 בלילה עם "הכלי שישנה לכם את העסק", אתם כבר יודעים לקרוא לתחושה בשם. וזה, כמו שראינו, כבר חצי מהעבודה.

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:



למה בעלי עסקים מפחדים לכתוב בלוג

אחסון זול עולה בתנועה אמיתית

מה ההבדל בין אחסון משותף לאחסון ייעודי לוורדפרס

אחסון משותף
סיכון גבוה לשכך
רועש ו-TTFB איטי

סביבת VPS
בידוד חזק יותר
מחבילה משותפת

אחסון ייעודי לוורדפרס

זיכרון מטמון חזק
הגדרות PHP טובות
ביצועים אמיתיים

השאלה הנכונה היא לא כמה עולה האחסון אלא כמה אני מפסיד כל חודש.

אחסון זול נשמע טוב עד שגוגל רואה
זמני טעינה

הרצאות חדשות ביוטיוב של לקסה:



אינ יותר מקום ראשון בגוגל
Personal Intelligence: כך גוגל
ישנה את החיפוש ב-2027

29/04/2026 ⌚



הרכיב שמכפיל
לך המרות
בדף הנחיתה
דף נחיתה עם רכיב מחשבון שמכפיל
לבעלי עסקים את ההמרות

10/06/2026 ⌚

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.

LEXA

לקסה עוזרת לכם להיות מקום ראשון בגוגל

info@lexa.co.il · 058-5700-571

www.lexa.co.il

בלוג · ארכיון ניוזלטר · YouTube

© 2026 לקסה. כל הזכויות שמורות.