

## קמפיינים במנועי חיפוש עבור חברת דיקם

### כללי:

חברת "דיקם" יצרנית ומעצבת כרטיסי זיהוי (כרטיסים חכמים, נייר, PVC).  
לרגל השקת האתר החדש וקו מוצרים חדש מוצע בזאת תהליך קידום האתר במנועי חיפוש מובילים. פרסום בשיטת Pay per Click הנועד לחשוף את פועלה של חברת דיקם ללקוחות פוטנציאליים, באמצעות הגדלת כמות הלקוחות הנכנסים לאתר האינטרנט של החברה ומתעניינים בקו המוצרים אותה דיקם מציעה.

### מטרות:

חיזוק המותג "דיקם" בתחום ייצור כרטיסי חכמים.  
הגדלת החשיפה והתודעה למוצרי דיקם בקרב הקהל העסקי בשוק האירופאי.  
חשיפת האתר והחברה ללקוחות פוטנציאליים/רוכשים.  
חשיפת האתר והחברה ליצרנים מובילים בשרשרת אספקת המוצרים (יצרני דיספנסר וכו').  
חשיפה לשותפים עתידיים במכרזים מול חברות גדולות.

### שיטת עבודה:

שינוי תכנים באתר האינטרנט בהתאם למילות החיפוש הרלוונטיות.  
פנייה לקהל לקוחות ממוקד באמצעות מחקר מילים ממוקד.  
יצירת מודעות קריאטיביות המושכות את "עיני" המחפשים.  
הקמת מספר קמפיינים במנועי חיפוש (גוגל), בהפרדה לסוג המוצרים.  
הרחבת הקמפיינים למנועי חיפוש נוספים.  
יצירת קמפיין באנרים באתרים מובילים ומנועי חיפוש (תקצוב נפרד).

### תחרות בענף:

להלן סקיצה כללית להיקף התחרות בענף כפי שמסתכם בחיפוש מילים בגוגל בריטניה  
 ניתוח התחרות מראה כי חברות רבות, אף שאינן יצרניות מפרסמות את מוצריהן תחת אותן מילות  
 חיפוש. אולם זו גם הזדמנות, משום שלא רבים היצרנים כמו דיקם המפרסמים בגוגל  
 מרבית המפרסמים הם חברות המוכרות מדפסות, ספקיות כרטיסים ובתי דפוס קטנים  
 הקיף המפרסמים עומד על למעלה מ 20 מתחרים בכל מילת חיפוש  
 מחיר הקלקה גבוה, לפחות בשלב בחדירה

מילות חיפוש	כמות מפרסמים
Printed plastic card	מעל 20
Chip Card	10
Smart Card	מעל 20
Contact less Smart Card	מעל 20
Personal id Card	מעל 20
Prepaid Card Printing	מעל 20
Magnetic Stripe Cards	מעל 20
Magnetic Stripe Cards production	מעל 20
Public transportation ticket production	מעל 20
Tickets Printing	10
Card Printing	10
Smart Card Manufacturer	10

---

## **בקרה ומדידה - בחינת הצלחה**

. בחינת כמות הנכנסים לאתר ברמה יומית  
". בחינת כמות הפונים ל "דיקים" באמצעות טופס "צרו קשר"  
. בחינת זמן שהות לקוח באתר  
בדיקת אפקטיביות – כמה לקוחות פנו מול סגירת עסקאות בפועל  
בדיקת סטטוס הצלחת הקמפיינים, לאחר שתי חודשי פעילות  
. בדיקת "עלות הבאת לקוח" – שווי עסקה מול עלויות פרסום

### **עלויות :**

הפעלה לארבעה חודשים ב 950 דולר לחודש  
התקציב כולל עמלת בניית קמפיינים וניהול יומי  
במהלך הדרך תוצע לדיקים הגדלת תקציב לפרסום בקמפיין באנרים +אתרי חיפוש נוספים  
תקציב שלא נוצל יועבר לחודש הבא להגדלת חשיפה

. המחיר אינו כולל מע"מ

. תנאי תשלום – תשלום ראשון – מידי  
ולאחר מכן בתחילת כל חודש

בכבוד רב  
חגי בג ואילן שריקי