

# שיווק דיגיטלי רב ערוצי בגמר 2016 - טרנדים מן העולם

שנת 2016 הייתה שנת השינוי בהקצאת תקציבי השיווק,  
70% מהתקציבים הופנו לדיגיטל, לראשונה יותר מאשר  
למדיה המסורתית

Salesforce state-of-marketing-report-2016

לאנשי שיווק חשובה מאי פעם מעורבות (Engagement) הלקוחות שלהם, הדגש עובר ליצירת חוויית לקוח פרסונלית, רב ערוצית, המושתתת על דיאלוג בין בית העסק ללקוח

שביעות רצון הלקוח היא מדד ההצלחה מספר 1 בקרב מנהלי שיווק, זו השנה השנייה ברציפות, השיווק עוסק יותר ויותר בבנייה ושימור של מערכת היחסים עם הלקוח

Salesforce state-of-marketing-report-2016

# תקשורת רב-מסכית וחוצת התקנים היא הנורמה כיום

Comscore, Smart Insights Mobile Marketing Briefing

תכניות נאמנות של מועדון הלקוחות ממשיכות להיות חשובות,  
המצליחות הן אלה שיודעות להתרחב ולגעת בלקוח במגוון  
נקודות המגע שלו עם המותג

Silverpop IBM - 10 Key Marketing Trends for 2016

על אף שה-SMS הוא כלי בן למעלה מ-20 שנה, השימוש בו לתקשור מידע עסקי רק הולך וגדל, מגמה שצפויה להמשיך לדעת אנליסטים

Mobile Messaging Survey 2016



הסיבה שעסקים כל כך אוהבים להשתמש ב-SMS היא  
האוניברסליות של הכלי, הזמינות שלו והניטרליות שלו

Mobile Messaging Survey 2016



בין 2015 ל- 2016 חל גידול של 111% בשימוש ב- SMS  
לצרכי שיווק בקרב עסקים

Salesforce state-of-marketing-report-2016

77% מהצרכנים מעידים על כך שהם מעוניינים לקבל הצעות שיווקיות ב-SMS במסגרת חברותם במועדון לקוחות

B2C Business Community, 2016

# הורטיקל בו ה-SMS הכי פופולרי הוא בתחום שרותי הפיננסים, במקום השני נמצאים שרותי הבריאות

Mobile Messaging Report 2016



79% מהמשווקים מסכימים עם האמירה ששיווק סלולרי הוא חלק אינטגרלי מליבת העסק, מתוכם 50% אומרים כי הוא משפיע ישירות על תחום ההכנסות העיקרי של העסק

Salesforce state-of-marketing-report-2016

דיוור אלקטרוני חכם, מבוסס פרסונליזציה ופילוח מביא יותר  
הכנסה ומאפשר למשווקים לייצר מסע לקוח הוליסטי ושלם

Salesforce state-of-marketing-report-2016

אימייל מבוסס מידע דינאמי וחיי הופך להיות יותר ויותר שגור,  
ניתן לצפות שבשנת 2017 נמשיך לראות מגמה זו בעליה

Smart Insights Email Marketing Trends 2016

49% ממנהלי שיווק שנשאלו השנה אמרו כי דיוור אלקטרוני מייצר לעסק שלהם הכנסה ישירה, באותו הסקר שנערך בשנת אשתקד 20% העידו על כך

Salesforce state-of-marketing-report-2016

עסקים מצליחים שיווקית הם אלו שהבינו כי הם חייבים לרוץ ולקצר את "מסלול ההמראה" של האימיילים שהם משגרים ללקוחות, תוכן מהוקצע ומושקע הוא נהדר אך פספוס חלון ההזדמנות להעביר אותו בזמן הנכון מתבטא בהפסד הכנסה

Silverpop IBM - 10 Key Marketing Trends for 2016



94% ממנהלי השיווק אומרים כי שיפור תהליכי יצירת הקריאייטיב הוא מפתח להשגת חוויית לקוח טובה, בפרט נוכח הדחיפות הגוברת בצורך ליצר חומרים שיווקיים ובתדירות ריענונם

Econsultancy, Quarterly Digital Intelligence Briefing: 2016 Digital Trends

2 מתוך 3 אנשי שיווק מעידים כי הגדילו משמעותית את  
תקציבי הפרסום שלהם במדיה החברתית במהלך 2016,  
זירת הרשתות החברתיות מדורגת במקום השלישי במדד  
גידול ההשקעה השנה

Salesforce state-of-marketing-report-2016

# פייסבוק ממשיכה להיות הפלטפורמה הפופולארית ביותר בקרב משווקים הפועלים ברשתות החברתיות

OpenMinds, Social Media 2017 Marketing Trends

83% מהמפרסמים ברשתות נעזרים בכתובות אימייל ומספרי טלפון על מנת לטרגט את קהל היעד שלהם ולצור חוויית לקוח ייחודית בקרב הסגמנטים השונים שנחשפים לפרסום

Salesforce state-of-marketing-report-2016

מודעות מצליחות הן כאלו שעובדות על שלושה מישורים –  
תשומת לב, המרה לזיכרון לטווח רחוק ומעורבות רגשית

Leadpages 2016 SMALL BUSINESS MARKETING TRENDS REPORT

90% מהאנשים מעדיפים וידאו על פני טקסט סטאטי,  
בדפי נחיתה שמכילים סרטון נצפה שיפור של עד 86%  
בהמרות

Smart Insights - 5 landing page trends to boost conversions in 2016 and beyond

# דפי נחיתה עם עיצוב נקי ומינימליסטי שאינו מעמיס על הקריאה לפעולה עובדים הכי טוב

Smart Insights - 5 landing page trends to boost conversions in 2016 and beyond

# דפי נחיתה המכילים מידע פרסונאלי הם הדבר החם הבא

Smart Insights - 5 landing page trends to boost conversions in 2016 and beyond



## על מה כדאי יהיה לשים דגש בשנת 2017?

אימוץ מדיניות סדורה של מסע לקוח חוצה ערוצים ופלטפורמות - תרומה ישירה לגידול בהכנסה ובשביעות רצון הלקוחות

עיצוב חוויית לקוח אחידה מתוך ראייה אינטגרטיבית - הלקוח מעוניין לפגוש באותם הפנים של הארגון בין אם נתקל בהם בחנות, באתר האינטרנט, בדף הנחיתה, בשירות הלקוחות ובכל מקום אחר

ביסוס נוכחות מובייל משמעותית - עסק צריך להיות רב ערוצי באותה המידה שהלקוחות שלו הם כאלה

סגמנטציה ושימוש במידע רלוונטי על הלקוחות - לדבר אליהם בשפה המתאימה, בזמן ובקונטקסט הנכון כדי לצור תקשורת אפקטיבית