**מעברים מקדמת מתן כלים שיווקיים לבעלי עסקים ויזמים**

**כתבה: חגית זייד**

מרכז מעברים ערך לאחרונה סקר לבירור צרכים של בעלי עסקים ויזמים באזור.

תוצאות הסקר הציגו צורך בולט להתמקצעות בתחומים הקשורים **לשיווק ברשתות החברתיות והדיגיטליות.**

בהתאם לכך, מעברים קיימו שתי סדנאות שעסקו בקידום השיווק לעסקים אשר הועברו ע"י גב' תאיר מיטרני.

1. **שיווק באמצעות האינסטגרם**
2. **שיווק ביו טיוב.**

בשתי הסדנאות השתתפו כ- 50 בעלי עסקים מהאזור!!

* **סדנת האינסטגרם** - השיווק באינסטגרם מאפשר פרסום עסקים מסוגים שונים. רשת האינסטגרם מונה מיליוני משתמשים ברחבי העולם וחוצה גבולות ומדינות, דבר שהוכח כמועיל מאוד לשיווק העסקים.

**הסדנה התמקדה** בהבאת עוקבים, בהיכרות עם היתרונות של הפרופיל העסקי לעומת הפרטי, ב"איך בונים פרופיל מנצח", מהו ה"סטוריז", איך ליצור אותו ומה יתרונותיו? איך ליצור תוכן ולתייג נכון ואיך לשתפו, שימוש נכון ב"האשטגים",  ביצוע סטטיסטיקות ואחרי מה חשוב לעקוב.

קידום ממומן - הנחיות של "עשה" ו"אל תעשה", איך ליצור "היילייטס" , רילז - החידוש האחרון באינסטגרם ועוד ....

* **סדנת היו טיוב** -  אם האמירה שתמונה שווה אלף מילים, אין שום ספק שסרטון שווה הרבה יותר

מ-100,000 מילים, ויכולה להעיד על כך העובדה כי גם הרשת החברתית פייס בוק התחילה לעשות שימוש בסרטונים ובשידורים חיים על מנת למשוך את תשומת הלב של הגולשים בה.

כיום הערוץ העסקי ביו טיוב משמש כנכס דיגיטלי לכל דבר. פרסום מודעות מסוגים שונים ביו טיוב מאפשר רובד שיווקי נוסף.

**הסדנה התמקדה** במה מייחד את יו טיוב לעומת שאר הרשתות החברתיות, איך לבחור נושא לסרטון ואיך לעצב את הערוץ. איך להגדיל את כמות הצפיות בסרטונים ואת מספר הנרשמים, איך גורמים לצופים לצפות בכל הסרטון עד סופו ומה אסור לשכוח בזמן צילום הסרטון, לאלו דגשים יש לשים לב בעת עריכת הסרטון, מה החשיבות של הכתוביות ואיך עושים אותן ועוד....

שתי ההכשרות הללו מהוות **יריית פתיחה** למגוון הכשרות ותוכניות שמתוכננות להתקיים במהלך השנה לבעלי עסקים ויזמים במועצות האזוריות מטה אשר ומעלה יוסף.

**אנו ממליצים לעקוב מקרוב אחר הפרסומים באתר מעברים, בדף הפייס בוק וגם להירשם לרשימת התפוצה שלנו באמצעות המייל**[**job3@mwg.org.il**](mailto:job3@mwg.org.il)

**לפרטים נוספים נא ליצור קשר עם חגית זייד – 0539336699 / 049109046**