



מדריך תפעולי לבעל עסק

100 הלקוחות הבאים

לאן הם נעלמים בדרך אליך — ואיך לגרום לעסק לענות תמיד, בלי לגייס אף אחד.

רוב הלקוחות לא הולכים בגלל המחיר. הם פשוט לא מקבלים מענה.

דמיין שמאה אנשים החליטו השבוע לפנות לעסק שלך. לא לידים קרים — אנשים שכבר רוצים את מה שיש לך. כמה מהם באמת יהפכו ללקוחות?

רוב בעלי העסקים מניחים שהתשובה תלויה במחיר או בתחרות. בפועל היא נקבעת בשש נקודות תפעוליות שקורות בדקות הראשונות של הפנייה — ורובן קורות בדיוק כשאתה עסוק במשהו אחר.

זו לא בעיה של מוטיבציה. זו בעיה של מי עונה כשאתה לא יכול.

המדריך הזה הוא המפה של ששת הרגעים האלה — ומה מערכת עושה בכל אחד מהם אחרת.

01 הטלפון מצלצל — ואתה תפוס

מה קורה

מי שלא ענו לו לא משאיר הודעה. הוא פשוט מחייג לבא בתור.

הסימן

יש לך שיחות "לא נענו" בפלאפון שמעולם לא חזרת אליהן.

מה מערכת עושה

מענה קולי בעברית שעונה תוך צלצול, מברר צורך ומתאם — גם באמצע לקוח אחר.

02 הדקות הראשונות ב-WhatsApp

מה קורה

הסיכוי לסגור צונח ככל שעובר הזמן. אחרי כמה דקות הליד כבר קר.

הסימן

זמן התגובה הממוצע שלך נמדד בשעות, לא בשניות.

מה מערכת עושה

מענה מידי שממשיך את השיחה, שואל את השאלות הנכונות ומחזיק את הליד חם.

03 הפניות שמגיעות כשהעסק סגור

מה קורה

בערב ובסופ"ש הלקוח פנוי — והעסק לא. הפנייה נופלת בשקט.

הסימן

אתה לא באמת יודע כמה פניות מגיעות מחוץ לשעות העבודה.

מה מערכת עושה

זמינות מלאה, 24/7 — בלי תורנויות ובלי שכר נוסף.

04 הליד שהתעניין — ומחכה שיחזרו אליו

מה קורה

המעקב תלוי בזיכרון של אדם עסוק, ולכן פשוט לא קורה.

הסימן

לידים מהחודש שעבר שלא קיבלו ולו הודעה חוזרת אחת.

מה מערכת עושה

מעקב אוטומטי וקבוע עד סגירה — או עד "לא, תודה" ברור.

05 תיאום הפגישה שנופל בין הכיסאות

מה קורה

בין "מעוניין" ל"קבע תור" יש מרווח שבו הליד מתקרר ונעלם.

הסימן

מתעניינים שהביעו עניין אבל מעולם לא קבעו פגישה.

מה מערכת עושה

תיאום מול היומן בתוך השיחה עצמה — סוגרים תור מיד.

06 הפניות שאף אחד לא ספר

מה קורה

מה שלא נמדד לא משתפר. רוב העסקים לא יודעים כמה פניות קיבלו.

הסימן

אתה לא יכול לומר בביטחון כמה פניות הגיעו בשבוע שעבר, ומאיפה.

מה מערכת עושה

כל שיחה מתומללת, מסוכמת ונספרת — תמונת מצב אמיתית במקום תחושה.

כמה עולה לך פנייה שנפלה?

ערך לקוח ממוצע $\times$ מספר הפניות שנופלות בחודש = ההפסד החודשי הסמוי.
זה לא מופיע בשום דוח — הוא מסתתר בפער שבין כמה פניות הגיעו לכמה עסקאות נסגרו.

₪144,000

בשנה. וזה בהנחה שנופלות רק 8 פניות בחודש,
ולקוח ממוצע שווה 1,500₪.

זה לא תקציב פרסום. זה כסף שכבר דפק בדלת — ואף אחד לא ענה.

כל אחת מששת הנקודות היא דלת פתוחה. לא צריך לגייס, לא צריך תורנויות, לא צריך
שהבעלים יענה בעצמו — צריך מערכת אחת שעונה, מבררת, עוקבת ומתאמת. בדיוק
את זה קשוב בונה.

הצעד הבא

אל תיקח את המילה שלנו. תשמע את זה בעצמך.

חייג למספר ההדגמה של קשוב ותנהל שיחה עם הסוכן — בדיוק כמו שלקוח שלך יחווו אותה. תשמע איך נשמע עסק שעונה תמיד.

שיחת הדגמה — התקשר עכשיו
+972 3-382-5221



או בוואטסאפ
051-576-7504



קשוב 

קשוב בונה נציגי AI שעונים, מסננים, קובעים ומוכרים — 24/7, בלי לפספס שיחה אחת. הסוכנים מתחברים למערכות שלך ופועלים ממש כמו עובד, רק בלי הפסקות. העסק שלך לא ישן. הסוכן שלך גם לא.