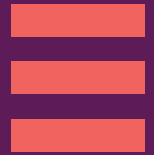


סדנת ניהול קהילות



סקירה כללית

מותג מזמן כבר לא נבנה על פי מה שאנחנו אומרים לצרכנים שלנו עליו - הוא נבנה על פי מה שהצרכנים מספרים זה לזה עליו. ניהול קהילה הוא הרבה יותר מניהול חשבון הטוויטר וניהול דף הפייסבוק של המותג - קהילות אפקטיביות ומעוררות השראה מניעות עסקים ואנשים לפעולה ודורשות מחקר, אסטרטגיה ומיומנויות מקצועיות.

אלביישן אקדמי מציעה סדנת ניהול קהילות אינטנסיבית בת 3 ימים במהלכה נלמד את הכישורים החיוניים ליצירת קהילה יציבה, לצד ניהולה ופיתוחה ביעילות - הן אונליין והן אופליין. יצירת קהילה והנעתה לפעולה יכולה ליצור תהודה למוצרים ומותגים והיא אחת הדרכים הטובות ביותר לגייס תמיכה, אהדה ומודעות. גלו את העוצמה שיש לקהילה ולמדו ממקור ראשון כיצד הן יכולות להניע כל אחד לפעולה.

במהלך הסדנה ייפגשו המשתתפים מומחים מהתעשייה שייחלקו את התובנות המקצועיות שלהם בעת הקמת וניהול קהילות מצליחות בעבור חברות סטארט-אפ כגון: SuperGirls, EatWith ו-Colu. הסדנה תספק למשתתפים את היכולות המעשיות שכל מנהל קהילה זקוק להן בכדי לנהל קהילה משגשגת.

למי מיועדת הסדנה?

נלהב ונרגש מבנייה וניהול קהילה סביב מותג או רעיון? זו הסדנה בשבילך! בין אם יש לך עסק, פרויקט שאתה כבר עובד עליו או אם אתה מעוניין לרכוש מיומנות חדשה - סדנה זו תקנה לך את כל הכלים להצמיח ולנהל קהילות משפיעות.

מה נלמד?

מבוא לניהול קהילות:

קבל תובנות ממקור ראשון וממומחים בתעשייה, על כיצד יש לבנות קהילה. מכגש הפתיחה יכלול הצגת מקרי בוחן, מחקרים, דיון ונטוורקינג.

ביקורת ומיפוי קהילות:

למד כיצד לבדוק את הביצועים והפעילויות של הקהילה שלך וכיצד להגדיל את מעורבות החברים בה על ידי ניתוח מילות מפתח, טרנדים, חברי קהילה בולטים ומשפיענים. בשלב זה נבנה את הבסיס לשאר פעילויות הסדנה באמצעות הכלים שנלמד למיפוי מקיף של קהילה.

בניית אסטרטגיה:

קהילות הצומחות במהירות הן נדירות למדי. מנהלי קהילות שבנו קהילות חזקות ויציבות עשו זאת באמצעות אסטרטגית פעולה ותכנון מוקדם. למד כיצד להגדיר מטרות, לכתוב הצהרת כוונות ולבנות תכנית עבודה שתוביל לצמיחת הקהילה.

אסטרטגיית תוכן:

ברגע שקיימת אסטרטגיה קהילתית מוצקה, השלב הבא הוא לתכנן את התוכן שיונגש לקהילה ואת



אסטרטגיית הניהול שלו. הדרך הטובה ביותר ליצור תוכן ולנהל את הקהילה שלך בצורה ממוקדת מטרה היא להקים לוח תוכן מתוזמן ולהגדיר בהתאם לכך את המשימות היומיומיות ודרך העבודה הנדרשת.

גיוס חברי קהילה ראשונים והנעתם לפעולה:

בכדי לשלחב את הקהילה יש צורך לפקח על השיחות המתנהלות בה וליזום קשרים בין חברי הקהילה השונים. במפגש זה נלמד את הכלים והאסטרטגיות המתאימות להפעיל ולהניע חברי קהילה לפעולה.

זיהוי הזדמנויות:

אחד האתגרים הגדולים ביותר העומדים בפני מנהלי הקהילה הוא היכולת לזהות הזדמנויות נסתרות ולמנף אותם לטובת הקהילה. במפגש זה נלמד כיצד לזהות הזדמנויות אלה וכיצד להשתמש בהן בבניית קהילה חזקה.

מדידת הצלחה:

מבוא לניתוח נתונים למטרות שיווקית: מנהלי קהילות, כמו גם מנהלי שיווק, נמדדים על כל צעד וצעד שהם עושים. במפגש זה ניחשף ונלמד כיצד להשתמש בכלי המדידה השונים בהם משתמשת התעשייה כיום, וביניהם: Google Analytics, בדיקת A/B, כלים למדידת מעורבות במדיה החברתית ועוד. נלמד כיצד לפתח KPI's (מדדי ביצוע מרכזיים), כיצד למדוד ולבדוק אותם בעקביות וכיצד להניעם לגדילה.

גישור על הפער:

המרווח בין Online ל-Offline: למד כיצד לבלוט ולהשתמש בעולם המפגשים וה-MeetUps, כיצד להניע את חברי הקהילה שלך לפעולה באמצעות אירועים, טקטיקות שיווקיות שונות ובמקביל שמירה על הפוקוס של הקהילה המקוונת.