אסטרטגיה רב-ערוצית שמחברת את הנכסים הדיגיטליים לרגע המכירה

עסקים שמשלבים בין האתר, פייסבוק, גוגל וטיקטוק רואים בדרך כלל ירידה בעלות לרכישה ועלייה בשיעור ההמרה. לא כי יש קסם בפיקסלים, אלא כי לקוח נע בין נקודות מגע שונות לפני שהוא משאיר ליד או שולף כרטיס אשראי. אתר חכם יודע לקבל, לנרמל ולהחזיר מידע לכל הערוצים, וכך לשפר את הטרגוט והתקציב. זה נכון לעסק קטן שמוכר קורס דיגיטלי וזה נכון לרשת קמעונאית שמריצה עשרות קמפיינים במקביל.

כמי שמלווה בניית אתרים לעסקים משלב האפיון ועד האופטימיזציה, למדתי שהפער בין אתר יפה לאתר שמוכר טמון בחיבורים: דומיין מסודר, אחסון אתרים מומלץ שמספק מהירות יציבה, אירועי המרה מוגדרים היטב, ועליהם שכבת מדידה שמזינה חזרה את פייסבוק, גוגל וטיקטוק. זה הבסיס שמאפשר לבנות אתר מקצועי שמחזיק קמפיינים לאורך זמן ולא רק לעונת חגים.

מיפוי מסע הלקוח כמצפן לחיבורים הטכניים

לפני שמתקינים פיקסלים, צריך להבין אילו רגעים באתר באמת משנים את התמונה. במסעדה, טופס הזמנת שולחן ומפה עם הוראות הגעה. במרפאה, קליק על כפתור וואטסאפ וזימון תור. באתר מכירות, הוספה לעגלה, התחלת צ'קאאוט ורכישה. כשהאירועים ברורים, ההטמעות הופכות פשוטות יותר והמדיה לומדת מהר יותר.

שיחה עם בעלת קליניקה בירושלים לימדה אותי שיעור חשוב. היא דחפה תקציב גבוה לקמפיין לידים בפייסבוק, אבל באתר לא נרשמו כמעט שיחות. כשהסתכלנו ב-Analytics התברר שהמבקרים נתקעים בעומס טקסט, וחסר להם כפתור "קבעו תור" קבוע בכותרת דביקה. שינוי פריסת הכפתורים והגדרת אירוע "קליק לטלפון" כיעד, חתכו את עלות הליד ב-38 אחוז תוך שבועיים. לא הגדלנו תקציב, רק חיברנו נכון את האתר לפייסבוק והחזרנו פידבק על מה עובד.

התשתית: דומיין, אחסון ומהירות לפני פיקסלים

חיבור לערוצי מדיה לא מחפה על אתר איטי. זמן טעינה גבוה פוגע בציון האיכות של מודעות גוגל, מעלה נטישת נחיתה בפייסבוק, ומוריד צפיות בטיקטוק. לכן לפני בניית חנות אונליין או דף נחיתה ממומן, סדרו את התשתית: דומיין ברור וקצר, תעודת SSL, ושרת או אחסון אתרים מומלץ עם CDN ומטמון. לעסקים מקומיים, לפעמים שרת מקומי ייתן זמני תגובה טובים יותר לקהל ישראלי, במיוחד אם האתר כולל הרבה תמונות כמו אתר למסעדה או גלריית פרויקטים של מעצב אתרים ירושלים.

באתרי וורדפרס אני בודק תוספי Cache ו-Image Optimization, ולפעמים מעביר לחבילת אחסון חזקה יותר לפני העלאת תקציב המדיה. בויקס ושופיפיי חלק מהאופטימיזציות מובנות, אבל תמונות גדולות, וידאו אוטומטי ורכיבי צד שלישי עדיין יכולים לעכב. עמוד שמתקשה לרדת מתחת ל-2.5 שניות ב-LCP יתקשה להמיר, גם אם הקריאייטיב מצליח.

סכמת אירועים: מה למדוד ואיך להגדיר

תכנון אירועי המרה מתחיל ברשימה קצרה שמייצגת ערך עסקי. לא עשרה אירועים לכל קליק, אלא שלושה עד חמישה הישגים שנרצה ללמד עליהם את האלגוריתמים. בחנות אונליין: Add to Cart, Initiate Checkout, Purchase. בשירות מקצועי: Submit Lead, Click to Call, WhatsApp. בכלי הזמנות: Start Booking, Complete Booking. האירועים הללו צריכים להישלח ל-4 Google Analytics, לפיקסל של פייסבוק, לטיקטוק ול-Google Ads, עם פרמטרים עקביים כמו value, currency, content_type, content_ids.

האחידות קריטית. אם באתר וורדפרס אנחנו משתמשים ב-WooCommerce ובונה אתר אחר התקין תוסף שממפה אירועי רכישה לפורמט שונה, נוצרות סטיות בין מערכות הדיווח. עדיף לתאם מראש סט שמות ופרמטרים, במיוחד כשמשלבים בניית אתר וורדפרס עם קמפיינים של שופינג בגוגל ומודעות קטלוג בפייסבוק.

GA4 כמוח האמצעי: שליטה באירועים, המרות וקהל

GA4 הפך לכלי הכרחי, לא רק למדידה אלא גם להעברת אירועים ל-Google Ads. כדאי להגדיר Conversion Events באופן מדויק, כולל value במסחר אלקטרוני, ושימוש ב-Enhanced Measurement רק היכן שזה מועיל. באתרי תוכן או דף נחיתה, חשוב לוודא שגלילה ו-Engagement לא "מזהמים" את נתוני ההמרות העסקיות. מי שמריץ גם SEO וגם פרסום ממומן, יפיק ערך מהגדרת Explorations שמציפים נתיבים נפוצים: מאיזה מקור מגיעים משתמשים שמבצעים Initiate Checkout, באיזה עמוד הם נוטשים, ומה משפיע על Repeat Purchase.

טיפ פרקטי: בנו Audiences בגוגל על בסיס אירועי התקדמות בתהליך, למשל "הוסיפו לעגלה אך לא רכשו במשך 3 ימים". אפשר לשתף את הקהלים ל-Google Ads ולייצר שכבת רימרקטינג חכמה בערוצי החיפוש והיו-טיוב. כשהאתר מדויק באירועים, העלויות לקליק פחות מפחידות, כי אתם מכוונים לשכבה חמה יותר.

פייסבוק ואינסטגרם: CAPI בלי כאבי ראש

הפיקסל של פייסבוק עדיין חשוב, אבל ללא CAPI, במיוחד בעידן פרטיות ודפדפנים שחוסמים צד שלישי, מאבדים אירועים. ב-וורדפרס, תוספי WooCommerce פופולריים תומכים ב-CAPI מתוך הקופסה. בשופיפיי, החיבור הרשמי עם Meta נותן כיסוי טוב. בויקס, החיבור מובנה יחסית, אך חשוב לבדוק כפילויות אירועים. פעם בשבוע אני בודק בעמוד ה-Diagnostics של אירועי Meta אם יש בעיות Match Quality או Value Missing. התאמת זהות עם מייל וטלפון מוצפנים מעלה את התאמת האירועים, ומאפשרת לאלגוריתם של פייסבוק ללמוד מהר יותר, במיוחד בקמפיינים של מכירה ישירה.

בחנויות עם קטלוג רחב, הזנת Product Catalog לפייסבוק ומודעות דינמיות מייצרות החזר השקעה יציב. כאן מוקש נפוץ הוא מזהי מוצרים לא עקביים בין האתר לקטלוג. אם בניית חנות אונליין בוצעה עם SKU אחיד ושדה content_id קבוע, הרימרקטינג הדינמי פשוט. אם לא, גם קריאייטיב מצוין לא יתקן חוסר התאמה. לכן בשלב בניית אתר מכירות, דורשים מראש סטנדרט מזהים. זה שווה זהב לאחר מכן.

טיקטוק: תנועה קרה, למידה מהירה

טיקטוק מביאה נפחים יפים במחירים נגישים, אך התנהגות משתמשים שונה. צריך עמודים קלים, מסר חד, והמרה קרובה לפתיחת העמוד. הפיקסל של טיקטוק, יחד עם Events API, עוזר לאמן את המערכת על אותות ערך. בקמפיינים למותגי אופנה בכניסה לשוק, ראיתי ש-View Content ו-Add to Cart מחליפים את Purchase כיעד ראשוני בשבועיים הראשונים, כדי לאפשר ללמידה להתייצב. אחרי שצוברים 50 עד 100 אירועי רכישה בשבוע, מתקדמים להמרת Purchase. אם האתר לא בנוי היטב לנייד, טיקטוק תעניש. לכן מי שמתכנן בניית אתר בוויקס או וורדפרס חייב לבדוק גרסת מובייל לפני כל דבר, כולל טפסים, אוטופיל ותשלום מהיר.

גוגל: שילוב חיפוש, Performance Max ושופינג

במערכת של גוגל היתרון הוא כוונת המשתמש. חיבור GA4 ל-Google Ads והעברת המרות משם, עם ערך והקצאת אטריבושן Data-driven, נותנים אלגוריתם יציב. בחנויות, פיד שופינג תקין עם נתוני GTIN, מותג ומידע מלא בטייטל ובתיאור, זה דלק ל-Performance Max. כאן אסור לשכוח דפי נחיתה מסודרים לכל קטגוריה. בניית אתר שופיפיי מאפשרת להתחיל מהר עם פיד אוטומטי, אבל אני ממליץ לערוך טקסטים ידנית בקטגוריות שמוכרות הכי הרבה, כדי לשפר רלוונטיות בשאילתות חיפוש.

לעסקים מקומיים, מילת מפתח אחת עושה לפעמים את כל ההבדל. משרד עורך דין בתל אביב, או רופא בשכונת בית הכרם בירושלים, צריך דף ספציפי לשירות ולמיקום, עם סקימה לעסק מקומי, ביקורות, ומספר טלפון קליקביליי. בניית אתר עורך דין או בניית אתר לרופא/מרפאה חייבת לכלול עמודי שירות ממוקדים לכל עיר, לדוגמה בניית אתר לתל-אביב ובניית אתר לירושלים, ולא להסתפק בעמוד אחד "שירותים". זה מזין את ה-SEO ומוריד את עלות הקליק בקמפיינים.

מיקרו-ממירים שמאיצים אלגוריתמים

בקמפיינים חדשים אין מספיק רכישות כדי לאמן מודעות על Purchase. פותרים זאת באמצעות מיקרו-ממירים בעלי קורלציה גבוהה לקנייה: צופה 50 אחוז סרטון מוצר, גלילה עד מחיר, קליק על משלוחים והחזרות, הצגת דף תשלום. חשוב לא לאסוף כל פירור. שניים עד שלושה מיקרו-אירועים מספקים. לאחר שהקמפיין יציב, עוברים להמרת ליבה. זה נכון לפייסבוק וטיקטוק וגם ל-Performance Max.

תוכן וקריאייטיב בהתאם לערוץ, אותו סיפור מותג

האתר הוא הבית, אבל התוכן בכל ערוץ צריך להרגיש ילידי. בפייסבוק, קריאייטיב שמדבר ללייף-סטייל ולהוכחות חברתיות. בטיקטוק, וידאו קצר, אנושי, עם קצב. בגוגל, מסרים תועלתיים ומילות מפתח שמופיעות בעמוד היעד. כדי שלא ייווצר פיצול אישיות, מייצרים שדרה אחידה של הבטחות ומסירים חיכוך: אותם צבעים, אותו טון, אותו מבטיח קריאייטיב שחוזר בעמודי האתר ובמודעות. בניית אתר מקצועי כוללת ספר מותג קטן שמסייע לשמור על אחידות, במיוחד כאשר כמה ספקים מטפלים בקמפיינים.

דפי נחיתה לעומת אתר מלא: מתי כל אחד מנצח

לעיתים יש נטייה לרכז הכל בדף נחיתה אחד. זה עובד היטב לקמפיינים קצרי מועד או מבצע ממוקד. אבל כשבונים **ולולינקס פיתוח אתרים** נכס ארוך טווח, במיוחד לעסקי שירות, אתר מלא עם היררכיה ברורה משרת הן SEO והן מודעות. במקרים רבים אני מפצל, אתר ראשי שמניע ליצירת אמון, ודף נחיתה יחיד למבצע ספציפי עם מסר חד. בבניית אתר לעסק מסוג חברת הסעות/מוניות, למשל, דף נחיתה להזמנה מיידית עם מסלול הזמנה קצר, לצד אתר עם עמודי איזורים, מחירים שקופים ושאלות נפוצות מפורטות.

אינטגרציות תשלום ומעקב ערך

כדי ללמד מערכות פרסום מהי המרה איכותית, חייבים להעביר ערך עסקה. בחנויות זה פשוט יחסית. במכירה טלפונית או בהצעת מחיר, מאתגרים את ההטמעה. פתרונות: הטמעת CRM שמחזיר Conversion API עם value לאחר סגירת עסקה, או לפחות אירוע Qualified Lead מדרגתי. בעסקים ששאלו כמה עולה לבנות אתר וקיבלו הצעות, הגדרה של Qualified Lead חוסכת עשרות אחוזים בבזבוז תקציב כי האלגוריתם מפסיק לרדוף אחרי טופסי זבל.

וורדפרס, וויקס או שופיפיי: התאמת פלטפורמה למודל העסקי

לבחירת הפלטפורמה השפעה על חיבורי המדיה. בניית אתר וורדפרס גמישה במיוחד, מתאימה לאתרים מורכבים, לארגון מבנה SEO מתקדם ולשילוב אירועים מותאמים. בניית אתר בוויקס נוחה למי שרוצה זמן עלייה מהיר וניהול עצמי, עם חיבורים מובנים לפייסבוק וטיקטוק, אך עם פחות חופש בקסטומיזציה עמוקה. בניית אתר שופיפיי מצטיינת במסחר אלקטרוני, חיבורי פיד לסושיאל ולעדכוני מלאי. מי שמקים בניית אתר מכירות בקנה מידה בינוני עד גדול מרוויח מווריאנטים, אפליקציות ל-Upsell, ומעקב מדויק ברמת SKU. אם אתם חברת סטארט-אפ עם רו״ח שמבקש דיוקים, שופיפיי חוסכת כאבי ראש בהנהלת חשבונות של מלאי והחזרות.

היבטי פרטיות והסכמה: שקיפות בלי לפגוע בהמרות

ניהול Cookie Consent חייב להיות מאוזן. טופס הסכמה חונק יכול לקטוע מדידה. אני מעדיף פופ-אפ בהיר עם שני לחצנים שקופים: קבל הכל והגדרות. ברירת מחדל מושכלת עם אנליטיקה במצב אנונימי, ושדרוג בעת קבלת הסכמה לפרסום. חשוב לשמור על Job-to-be-done: המשתמש בא לפתור בעיה, לא לקרוא מסמך משפטי. שקיפות, קישור למדיניות פרטיות, אבל בלי לפזר את תשומת הלב.

קרוס-פלומרנס: איך ערוץ אחד מזין אחר

מידע מרשימות תפוצה ולקוחות חוזרים הוא זהב גם לפלטפורמות פרסום. העלאת רשימות hashed ל-Customer Match בגוגל ול-Custom Audiences בפייסבוק מאפשרת קהלי דומים איכותיים. באתרים שבהם בניית חנות אונליין מייצרת אלפי לקוחות בשנה, אני ממליץ לייצא רשימות רוכשים לפי קטגוריה ולייצר קהלי הרחבה לכל קטגוריה בנפרד. זה משפר דיוק ומשפיל עלויות. ההיזון החוזר עוזר גם ל-SEO: מילות חיפוש פנימיות באתר והצלחות במודעות מצביעות על ניסוחי תוכן שכדאי להעמיק.

ניהול קטגוריות ותוכן לפי ענפים שונים

לכל ענף פרקטיקות שעובדות אחרת. בניית אתר למסעדה/קפה שמה דגש על תפריט זמין, גלריה קלה לטעינה, והזמנה מהירה. בניית אתר עורך דין מושכת יותר כשמציגים פסקי דין, שאלות נפוצות וקריאה לפעולה לדקות ייעוץ. אתר לחברת הסעות/מוניות חייב מחשבון מחיר או לפחות טבלת טווחי מרחק, אחרת הטלפון לא מצלצל. לרופא או מרפאה, הזמנת תור ללא הירשמות ועמוד צוות מקצועי מעלים אמון. כשבונים אתר לעיר ספציפית כמו תל אביב או ירושלים, מתגברים על תחרות עם עמודי שכונות, תמונות מקומיות וביקורות בעברית, ומלטשים Schema ל-LocalBusiness כדי לזכות בתוצאות מפה.

קצב בדיקות: איפה לערוך A/B ומתי לעצור

בדיקות A/B עובדות כשהתנועה מספיקה. אם יש פחות מ-500 מבקרים בשבוע בעמוד, עדיף להתמקד בשיפורים גדולים ולא בקטנות כמו צבע כפתור. באתרי מכירות עם אלפי מבקרים ביום, אפשר לבדוק כותרות, מבנה תמחור, מיקום קופון. שיטה שעובדת לי: מחזורי בדיקה של שבועיים עד שלושה, עם מדד הצלחה יחיד לכל בדיקה, והשהיה של שינויים נוספים במקביל כדי לא לערפל את הייחוס. כשמדובר בקמפיינים רב-ערוציים, מסתכלים לא רק על שיעור המרה אלא גם על ROAS ועל אחוז ה-New Customers.

מדדי בריאות לקמפיינים רב-ערוציים

כדי לשמור על מערכת בריאה, אני עוקב על בסיס שבועי אחרי כמה מחוונים: מהירות עמודי נחיתה קריטיים, סטיית דיווח בין GA4 לפייסבוק/טיקטוק, שיעור נטישה לפי מקור, רווחיות לפי קמפיין, ושיעור המרות אחרי 24 שעות לעומת בתוך הסשן. פערים מעידים על חסימת קוקיות או על הגדרת אירועים שגויה. רואים נפילה פתאומית ברכישות מטיקטוק אבל עלייה ב-Direct? ייתכן שהייחוס זז וצריך להדק CAPI. אם ה-SEO שואב תנועה אך לא מביא המרות, צריך לשפר התאמת כוונה: עמודי תוכן אינפורמטיביים מובילים לנתיבי המרה ברורים ולא ליציאה.

תמחור ופערי ציפיות: כמה להשקיע בנכס ובחיבוריו

שאלה שחוזרת: כמה עולה לבנות אתר, ומה עלות בניית אתר שמוכן לפרסום רב-ערוצי. טווחים ריאליים נעים מאלפים בודדים לעמוד נחיתה איכותי ועד עשרות אלפים לאתר מורכב עם חנות, אוטומציות ותוכן מרובה. התקנה מקצועית של מדידה, פיקסלים, CAPI ו-Events API תוסיף בדרך כלל 10 עד 25 אחוז מעלות הפרויקט. זה כסף שחוסך כפול ומכופל במדיה. חברה לבניית אתרים רצינית תציג מראש פירוט: דומיין, אחסון, פיתוח, עיצוב, חיבורים, QA ואופטימיזציה. אם ההצעה זולה מדי, בדקו מה חסר. פעמים רבות הויתור הוא על המדידה, והמחיר משולם בקמפיינים.

מקרי מבחן קצרים: מה קורה כשמחברים נכון

אתר מכירות לאביזרי ספורט בשופיפיי. חיבור CAPI לפייסבוק, פיד דינמי, וטיקטוק עם יעד Add to Cart בתחילת הדרך. לאחר חודש: ROAS בפייסבוק עלה מ-1.7 ל-2.9, וטיקטוק הוריד CPA ב-26 אחוז. המפתח היה סנכרון מזהי מוצרים והחזרת ערך נטו לאחר קופונים.

מרפאת שיניים בירושלים על וורדפרס. דפי שירות לפי שכונה, סקימה ל-LocalBusiness, ומדידה של Click to Call. גוגל חיפוש הביא פניות איכותיות, והקמפיינים החכמים עבדו על קהלים שביקרו בעמוד "השתלות שיניים". העלות לליד ירדה מתקרה של 140 ש"ח ל-78 ש"ח.

מסעדה תל אביבית בויקס. הוספת תפריט מהיר, הזמנה אונליין ו-UTM עקבי בפייסבוק ובטיקטוק. לאחר הטמעת אירוע Complete Booking, מודעות רימרקטינג הביאו 18 אחוז הזמנות חוזרות בחודש שני. בלי קטלוג מסודר ובלי סיפור מורכב, רק מסלול קצר וברור.

תהליך עבודה מומלץ: מהגדרת יעדים עד סקייל

כדי לא ללכת לאיבוד בין חיבורים וכלים, אני ממליץ על רצף קבוע שמחזיק גם בפרויקטים קטנים:

- הגדרת יעדי עסק ותסריטי משתמש באתר, כולל אירועי ליבה ומיקרו-ממירים.
- בחירת פלטפורמה ואחסון בהתאם למודל, כולל בדיקות מהירות מובייל.
- הטמעת מדידה: GA4, פיקסלים, CAPI/Events API, ואחידות פרמטרים.
- הקמת קהלים, פידים וקטלוגים, והתאמת דפי נחיתה לפי ערוץ.
- מחזורי אופטימיזציה דו-שבועיים: רווחיות, איכות לידים, בדיקות A/B.

טעויות שכדאי להימנע מהן

יש טעויות שחוזרות שוב ושוב. כפילות אירועים שמנפחת המרות ומבלבלת את האלגוריתם. דפי נחיתה ללא היררכיית כותרות תקינה שמקשות על קידום אתרים SEO. שימוש במזהי מוצר לא עקביים בין החנות לקטלוג פייסבוק. החלטה לעבוד רק עם טופס לידים של פייסבוק בלי דף נחיתה, מה שמביא לידים חלשים. או בניית אתר לעסק בלי התחשבות בשאילתות מקומיות רלוונטיות, כך שהאתר נראה יפה אבל לא מגיע לאינדקס הנכון.

מבט קדימה: מודל נתונים נקי הוא יתרון תחרותי

מדיניות פרטיות מחמירה תמשיך להשפיע. חיבורי צד שרת, מודלי אטריבושן היברידיים ושכבת נתוני CRM יהיו הבסיס. עסקים שיקפידו על שמות אירועים עקביים, החזרת ערך נטו ותיוג UTM נקי, יצליחו לכייל את המדיה ולצמוח בצורה רווחית. בניית אתרים לעסקים עוברת אבולוציה, מאסתטיקה בלבד לתוצר שמתחיל ונגמר בנתונים. מי שמשקיע בשלב הבנייה - דומיין, אחסון, מדידה, חוויית משתמש - מקבל פרסום יעיל יותר ופחות תלות בקפריזות של אלגוריתמים.

שאלות נפוצות

האם דף נחיתה אחד מספיק לקמפיין רב-ערוצי?

לקמפיין קצר או מבצע ספציפי, כן. לנכס מתמשך, עדיף אתר עם היררכיה, לצד דפי נחיתה ממוקדים לערוצים שונים. כך ניתן לכוון מסרים, למדוד נכון ולבנות SEO.

מה חשוב יותר, פיקסל או Events API?

שניהם יחד. פיקסל מספק אירועי דפדפן, Events API מכסה אובדן **בניית אתרים לעסקים** נתונים וחוסמי צד שלישי. השילוב מעלה את איכות ההתאמה ומייצב למידה.

איך לבחור בין וורדפרס, וויקס ושופיפיי?

וורדפרס - גמישות וקסטום מורכב. וויקס - מהירות עלייה וניהול פשוט. שופיפיי - מסחר אלקטרוני וניהול קטלוג/תשלומים מעולה. בחרו לפי מודל עסקי, לא לפי טרנד.

כמה זמן לוקח לראות תוצאות?

בקמפיינים עם רימרקטינג וקטלוגים, לעיתים רואים שיפור תוך 7 עד 14 ימים. בקידום אורגני, 6 עד 12 שבועות לשינוי מהותי. הכל תלוי בתנועה, באיכות הקריאייטיב ובתיאום האירועים.

מהי עלות חיבורי המדידה והפיקסלים בפרויקט בנייה?

בפרויקטים קטנים, זה יכול לנוע מ-1,500 עד 6,000 ש"ח לפי מורכבות. באתרי חנות עם CAPI, פידים וקטלוגים מרובים, התקציב יכול לטפס ל-8,000 עד 20,000 ש"ח. הכסף הזה מתבטא במדיה מדויקת ובחיסכון חודשי.

מילת סיום מעשית

אם אתם באמצע בניית אתר לעסק או משדרגים נכס קיים, התחילו בהגדרת אירועים עסקיים והכנת התשתית. הורידו חיכוך בעמודי מפתח, ודאגו לחיבורי מדידה נקיים לכל ערוץ. שימו דגש על קצב בדיקה סביר, ותנו לאלגוריתמים ללמוד מאירועי ערך אמיתיים. מי שמחבר נכון בין האתר לפייסבוק, גוגל וטיקטוק לא רק רואה יותר המרות, אלא גם מבין סוף סוף מה באמת מזיז את המחט.

VeloLinx & VeloWeb - פתרונות דיגיטל מתקדמים

איש קשר: רפאל (Refael) הרוש

אזור שירות: אונליין - פריסה ארצית ובינלאומית

טלפון: 050-9122133

אתרי אינטרנט:

VeloLinx - קידום אתרים ואסטרטגיית קישורים | VeloWeb - פיתוח ובניית אתרים

אודות: בית אחד לפתרונות דיגיטל מתקדמים הפועל אונליין בארץ ובעולם. אנו מרכזים מומחיות טכנולוגית ושיווקית מקיפה: VeloWeb מתמחה בפיתוח ובניית אתרים מתקדמים מבוססי קוד בהתאמה אישית מלאה (Custom), בעוד ש-VeloLinx מספקת מעטפת קידום אתרים (SEO) מקצועית ואסטרטגיות בניית קישורים עוצמתיות. יחד, אנו מעניקים לעסקים נוכחות אינטרנטית בולטת, מהירה וממוקדת תוצאות – החל משורת הקוד הראשונה ועד למקומות הראשונים בגוגל.