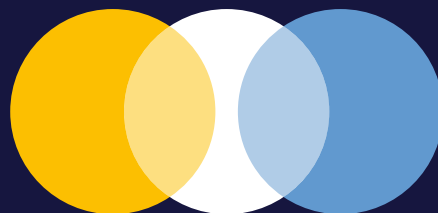




CMO
as a
Service

אסטרטגיה שיווקית
קריאייטיבית





משחררים
את המנכ"ל

להתמקד בניהול השוטף

אין לכם צורך
בעוד שעות ייעוץ
אתם זקוקים למוציא לפועל!



אסטרטגיה שיווקית
מבדלת



תכנון ויישום
מדוייק



ליווי שוטף
וצמוד



MarketingMinds.co.il



CMO *as a* Service

ניהול השיווק במיקור חוץ

ע"י

מנהל שיווק בכיר
המשלב ניהול ויכולות
Handzone למיקסום ביצועים!

ניהול פרויקטים



ייעוץ אסטרטגי



תכנון קמפיינים



ניהול מ. השיווק



פיתוח עסקי



הפקת קריאייטיב



MarketingMinds.co.il



תמחור תחרותי

CMO as a Service

1 ניהול פרויקט זמני

ניהול פרויקטים דיגיטליים להבטחת ביצוע יעיל ואפקטיבי על בסיס שעות עבודה



מחיר שעותי
₪275
+ מע"מ

- בניית תוכנית פעולה ומחקר מתחרים
- תכנון ויצירת סרטון תדמית
- ניהול פרויקט הקמת אתר אינטרנט
- ניהול וגיוס ספקי משנה
- תכנון ויצירת קריאייטיב
- יצירת מסמכים ומצגות חברה

2 ניהול שיווק בסיסי

הקמה, ליווי וניהול מערך שיווק של פרויקטים מגוונים בתחום. משך: 5 שעות שבועיות



20 שעות חודשיות
₪5,000
+ מע"מ

- בניית תוכנית פעולה ומחקר מתחרים
- תכנון ויצירת סרטון תדמית
- ניהול פרויקט הקמת אתר אינטרנט
- ניהול וגיוס ספקי משנה
- תכנון ויצירת קריאייטיב
- יצירת מסמכים ומצגות חברה

3 ניהול שיווק מורחב

הקמה, ליווי וניהול מערך שיווק של פרויקטים מגוונים בתחום. משך: 10 שעות שבועיות



40 שעות חודשיות
₪10,000
+ מע"מ

- בניית תוכנית פעולה ומחקר מתחרים
- תכנון ויצירת סרטון תדמית
- ניהול פרויקט הקמת אתר אינטרנט
- ניהול וגיוס ספקי משנה
- תכנון ויצירת קריאייטיב
- יצירת מסמכים ומצגות חברה

מידן שרביט

סמנכ"ל שיווק במיקור חוץ

המסע שלי

יזם בנפש, חובב טכנולוגיה, אסטרטג, מתווה דרך ויועץ שיווקי לעסקים וחברות. את המיזם הראשון שלי הקמתי בגיל 16 וחצי. מדובר היה במיזם אינטרנטי (ללא מטרת רווח).

CEO

2008 - 2013

הקמת סטארט-אפ עם חבר ילדות. ייעודה של החברה היה ליצור שינוי תפיסתי בשוק ה-ECommerce, שנשלט ע"י eBay ו-Amazon.

שילוב פונקציות תקשורתיות מתקדמות ותוכן חדשותי-ביקורתי לצד הקמת קהילות, שנועדו להשפיע על תהליך הרכישה.

שימשתי כ-CEO והובלתי ביעילות צוותים מקצועיים בתחומי המוצר והתוכן בחברה. בפגישות מול הקרנות ומשקיעי ה-Angels, ביצעתי את הפרזנטציות והצגת הנתונים.



Kombinator
LTD

BD

2009 - 2013

הקמת שותפות עם חברה אמריקאית למיזם בתחום הייבוא האישי לישראל הפעילות התבססה על B2C, אך בהדרגה התרחבה גם ל-B2B.

מילאתי תפקיד מפתח מרכזי בתחומים שונים לרבות שיווק, פיתוח עסקי ותכנון אסטרטגי.

בזיהוי הזדמנויות, איתור ספקים, זיהוי "פרות חולבות", קשרי לקוחות ושיפור תהליכי מכירה.

RM Elect.

MM

2014

ליווי עסקים בקידום שיווק דיגיטלי, הקמת אתרי תדמית לעסקים, קידום SEO, פרסום ממומן מול לקוחות פרטיים ומול משרדי פרסום ודיגיטל.

Freelancer

CMO

2015 - 2016

מילוי תפקיד ב-2 חברות.
הקמתי תשתיות ונכסים דיגיטליים
להגדלת היקף הפעילות העסקית.
בנוסף, בניתי אסטרטגיה שיווקית,
תסריטי שיחה למערך המכירות,
קריאייטיב, פרסום ממומן,
קידום SEO וניהול מערך סושיאל.

DRP & MSF

BD

2017 - 2021

תפקיד המשלב שיווק ופיתוח עסקי,
חלק אינטגרלי בהקמת מ.שיווק ייעודית.
ניהול פרויקטים שיווקיים, הקמת אתר חדש,
מיתוג מחדש, קריאייטיב, פרסום ממומן,
אופטימיזציית SEO, ניהול אתר,
שיתופי פעולה ותכנית שותפים.

בתחום הפיתוח העסקי,
פעלתי להגדלת נפח הלקוחות,
הרחבת סל השירותים, שיפור מוצרים,
סקרי מתחרים והקמת מוצרים משלימים.

מקסום הפעילות השיווקית
וגיוס לקוחות בפרופיל גבוה,
כולל Checkpoint.

SPD
HOSTING

CMO

2023

חברת MyPlay,
סטארט-אפ טכנולוגי
בינלאומי בתחום הספורט.

התפקיד כלל גיוס צוותים
תהליכי Re-Branding,
תכנון ויצירת קריאייטיב,
בניית תשתיות, מודל תמחור,
גיבוש אסטרטגיה שיווקית
ואסטרטגיית תוכן למדינת יעד,
ניהול תקציב, אפיון טכני,
הקמת אתר מתקדם רב-לשוני,
ותכנון והוצאה לפועל של פרויקטים.

MyPlay

CMOaaS

2024



Marketing
Minds



M.Minds Method

האתגר המרכזי של רוב החברות,
הוא ליצור מערך שיווקי יצירתי
שמגדיל את המכירות בעקביות.

אתכנן אסטרטגיית שיווק ייחודית,
נייצר קריאייטיב מותאם ליצירת
תדמית מותג מקצועית,
ואנהל את תהליכי השיווק
להשגת בידול וצמיחה עסקית.

1



הגדרת מטרות שיווקיות

קביעת יעדים שיווקיים
ברורים ומדידים התואמים
למטרות העסקיות הכלליות.

כל יעד יספק הכוונה מדויקת
לפעילויות השיווק ולמאמצי המכירות.

2

חקר שוק מעמיק

להבנת קהלי היעד, המגמות,
המתחרים וההתפתחויות בתחום.

איסוף נתונים יספק תובנות על
העדפות, צרכים והתנהגות לקוחות.



3

אסטרטגיה שיווקית מתקדמת

בהתבסס על המטרות, נפתח אסטרטגיה מתקדמת המכילה זיהוי של פילות השוק, המציאות התחרותית, מיצוב המותג והגדרת מסרים מרכזיים.



4

בניית תקציב שיווק

הקצאה חכמה ויעילה של התקציב לפעילויות השיווקיות. נבחן כיצד להשקיע את המשאבים בכל יוזמת שיווק להבטחת ההצלחה.

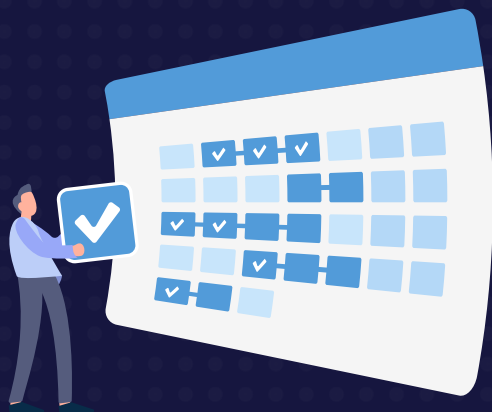


5

תכנית שיווקית מפורטת

יצירת לוח זמנים מדויק והגדרת אחריות.

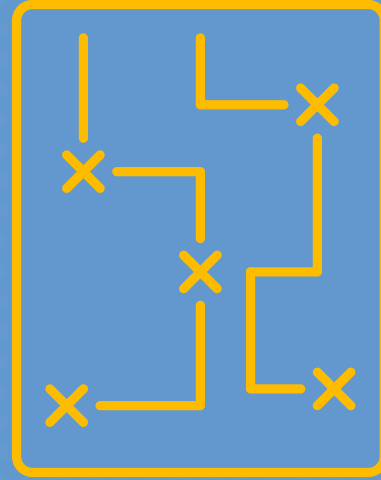
חלוקה לשלבים מעשיים. העדפת ערוצי שיווק. קמפיינים ממומנים. תכנון הקריאייטיב. פעילויות קידום שונות.



6

הרצת טקטיקות שיווק

הפעלת תכנית השיווק
דרך יישום הטקטיקות
שמוגדרות מראש,
כולל קמפיינים פרסומיים,
יצירת תוכן, ניהול סושיאל ואירועים.



7

מעקב אחר ביצועים

מעקב תדיר אחר
ביצועי הפעילות השיווקית
באמצעות מדדי ביצוע (KPIs),
על מנת לקבוע את יעילות
המאמצים ולערוך
שיפורים כנדרש.



8

ניתוח ביצועים ואופטימיזציה

זיהוי תחומים לשיפור על בסיס נתונים,
ואופטימיזציית אסטרטגיית השיווק.
יישום השיפורים יעשה בהתאם
לתובנות המתקבלות.





Maydan Sharvit

CMO as a **Service**



+972-54-595-9425



www.MarketingMinds.co.il



Maydan@MarketingMinds.co.il