

RBM SOLUTIONS

לידים ומכירות • משפך וסגירה

תבנית מעקב לידים לקבלן

מעקב מסודר אחרי כל פנייה: מקור הליד, השלב במשפך, ביקור, הצעה ופולואפ — כדי שאף ליד לא ייפול בין הכיסאות. רוב העבודות לא נסגרות בפנייה הראשונה אלא בפולואפ — וזה בדיוק מה שהכלי הזה שומר.

תבנית להורדה • גיליון מעקב

RBM Solutions — מערכת הפעלה לרווחיות וביצוע לקבלני שיפוצים ובנייה.

rbmsolutions.co.il | וואטסאפ 054-770-3288 | info@rbmsolutions.co.il | מסמך RBM-LD-06

עודכן 06/2026

למה • ליד שלא עוקבים אחריו = כסף שנזרק

מכירות בשיפוצים הן משחק מספרים ופולואפ. הלקוח מקבל 3 הצעות, מתלבט, "חוזר אליך" – ולרוב לא חוזר. מי שמנצח הוא הקבלן שעוקב: מתקשר אחרי הביקור, מזכיר אחרי ההצעה, וסוגר מעגל לפני שהלקוח שכח. הכלי הזה נותן לך תמונה אחת של כל הלידים, באיזה שלב הם, ומתי הפולואפ הבא.

1. שלבי משפך המכירה

שלב	מצב	הפעולה הבאה שלך
1 • ליד חדש	פנייה נכנסה, טרם נוצר קשר	חזרה תוך פחות מ-15 דק' – מכפילה סיכוי סגירה
2 • יצירת קשר	דיברנו, סיננו התאמה	תיאום ביקור בנכס / שיחת אפיון
3 • ביקור	נמדד ונראה השטח	הכנת הצעת מחיר
4 • הצעה נשלחה	הלקוח קיבל מחיר	פולואפ 1 (יום 2), פולואפ 2 (יום 5)
5 • משא ומתן	שאלות, התאמות, תיאום ציפיות	סגירת מעגל – להצעה יש תוקף
6 • נסגר ✓ / אבוד ✗	זכייה או דחייה	תיעוד סיבת אובדן ללמידה

2. גיליון מעקב לידים

עדכן את השלב והפולואפ הבא לכל ליד. "תאריך פולואפ הבא" הוא העמודה החשובה ביותר – סרוק אותה כל בוקר.

שם + טלפון	מקור	סוג עבודה	שלב	שווי משוער	פולואפ הבא	סטטוס

שם + טלפון	מקור	סוג עבודה	שלב	שווי משוער	פולואפ הבא	סטטוס

מקורות נפוצים: גוגל · פייסבוק · המלצה · שלט/רכב · לקוח חוזר · אתר · וואטסאפ.

3. ריכוז משפך שבועי

לידים חדשים השבוע

ביקורים שבועו

הצעות שנשלחו

עבודות שנסגרו

שיעור סגירה (נסגר ÷ הצעות)	%	שווי עבודות שנסגרו	נ
מקור הליד הרווחי ביותר		סיבת אובדן נפוצה	

תובנה ששווה כסף: כשאתה מתעד מקור לכל ליד ושיעור סגירה לכל מקור — אתה מגלה מאיפה באמת מגיע הרווח, ומפסיק לשרוף תקציב על ערוצים שלא סוגרים.

4. כללי פולואפ שמגדילים סגירה

☐ חזרה מהירה

חזרה לליד תוך דקות, לא שעות — הראשון שמתקשר לרוב זוכה.

☐ לפחות 3-5 נגיעות

רוב הסגירות קורות אחרי הפנייה הרביעית, לא הראשונה.

☐ תמיד לקבוע "מתי נדבר שוב"

לעולם אל תסיים שיחה בלי הצעד הבא ביומן.

☐ ערוץ מועדף ללקוח

וואטסאפ לרוב עובד טוב יותר משיחה — אבל תיעדף לפי הלקוח.

☐ תיעוד סיבת אובדן

מחיר? זמינות? תקשורת? — זה משפר את ההצעה הבאה.

מ-RBM: כל ליד מנוהל לפי שלב במשפך, עם תזכורת פולואפ אוטומטית ותיעוד כל שיחה והודעה במקום אחד — כך אתה לא מסתמך על הזיכרון ולא מאבד עבודות שכבר היו ביד.