

RBM SOLUTIONS

לידים ומכירות • פולואפ בוואטסאפ

תסריטי WhatsApp לפולואפ

נוסחים קצרים ומוכנים להעתקה לכל רגע במכירה: אחרי הביקור, אחרי שליחת ההצעה, פולואפ ראשון ושני, תזכורת לפני פקיעת תוקף, גבייה ובקשת המלצה. מנוסחים כדי להזיז את הלקוח לפעולה — בלי להישמע נודניק.

תבנית להורדה • נוסחים מוכנים

RBM Solutions — מערכת הפעלה לרווחיות וביצוע לקבלת שיפוצים ובנייה.

054-770-3288 | rbmsolutions.co.il | וואטסאפ | מסמך RBM-WA-07 | info@rbmsolutions.co.il

עודכן 06/2026

איך • להשתמש בנוסחים

החלף את הסוגריים {שם}, {עבודה}, {כתובת} בפרטים האמיתיים. שלח כהודעה אישית — לא כהעתק־הדבק קר. כלל הזהב: כל הודעה **מסתיימת בשאלה או בצעד הבא**, כדי שללקוח יהיה קל לענות. שמור על טון מקצועי, חם ולא לחוץ — אתה בעל מקצוע מבוקש, לא מתחנן לעבודה.

תזמון מנצח: ביקור תודה באותו ערב. הצעה פולואפ ביום 2, שוב ביום 5, ותזכורת תוקף ביום 8-10. אחרי 3-5 נגיעות מנומסות — עוצרים ועוברים ל"להישאר על הראדאר" אחת לכמה שבועות.

1. אחרי הביקור בנכס

שלח באותו יום, סוגר את הביקור ומציב ציפיות להצעה.

היי {שם}, תודה שהתארחתי אצלך היום היה לי ברור מה אתם רוצים לעשות ב{עבודה}. אני מכין לכם הצעת מחיר מסודרת ושולח עד {יום/תאריך}. אם בינתיים עולה שאלה — אני כאן.

2. עם שליחת ההצעה

היי {שם}, מצורפת הצעת המחיר ל{עבודה} פירטתי בה את כל סעיפי העבודה, לוח התשלומים והזמנים כדי שיהיה לכם הכל שקוף. שווה שנעבור עליה יחד בטלפון 5 דקות — מתי נוח לך, היום או מחר?

3. פולואפ ראשון (יום 2)

היי {שם}, רוצה לוודא שההצעה הגיעה והכל ברור יש משהו שתמצאו שאסביר או אדייק? אשמח לענות על כל שאלה כדי שתוכלו להחליט ברוגע.

4. פולואפ שני (יום 5) — מוסיף ערך

לא "נו", החלטתם? — אלא מציע עזרה או מידע שמקדם החלטה.

היי {שם}, חשבתי עליכם אם זה עוזר — אני יכול לשריין לכם תאריך התחלה משוער ל{חודש}, כי היומן מתמלא. רוצים שאחזיק לכם מקום בלי התחייבות בינתיים?

5. תזכורת לפני פקיעת תוקף ההצעה

היי {שם}, רק להזכיר שההצעה ל{עבודה} בתוקף עד {תאריך}. אחרי זה ייתכנו עדכוני מחירים של חומרים. אם מתאים לכם להתקדם — נשמח לשריין אתכם במחיר הנוכחי

6. סגירת מעגל / "נעלם"

הודעה אחרונה מנומסת — לרוב דווקא היא מחזירה תשובה.

היי {שם}, לא רוצה להעמיס אני סוגר תכנון ליומן הקרוב — תרצו שנתקדם עם {עבודה}, או שאשאיר אתכם לתזמון מאוחר יותר? מספיק מילה אחת ואדע איך להיערך.

7. אישור התחלת עבודה

מעולה {שם}, שמח לעבוד אתכם! מאשר תחילת עבודה ב{תאריך}. שולח לחתימה את ההסכם ולוח התשלומים, ואשמח למקדמה כדי שאזמין את החומרים ונצא לדרך בזמן.

8. תזכורת גבייה (עדינה)

היי {שם}, סיימנו את שלב {שלב} לפי לוח התשלומים שסיכמנו, התשלום לשלב הזה הוא {סכום}. אפשר להעביר בהעברה/ביט למספר {פרטים}? תודה רבה ואנחנו ממשיכים מלא קצב

9. אחרי מסירה — בקשת המלצה / ביקורת

הרגע הכי טוב לבקש המלצה הוא מיד אחרי מסירה מוצלחת.

{שם}, היה תענוג! אם אתם מרוצים מהתוצאה, תעשו לי טובה ענקית: חוות דעת קצרה בגוגל {קישור} או המלצה לחברה/ששוקל/ת שיפוץ. זה עוזר לי יותר מכל פרסום

10. כללי זהב לוואטסאפ עסקי

☐ אישי, לא תפוצה

פנייה בשם פרטי תמיד מנצחת הודעה גנרית.

☐ הודעה אחת = רעיון אחד + צעד אחד

אל תעמיס שלוש שאלות בהודעה.

☐ זמני שליחה הגיוניים

לא בלילה ולא בשבת — כבד את הלקוח.

☐ תשובה מהירה כשהם עונים

מהירות תגובה היא חצי מהמכירה.

☐ יודעים מתי לעצור

אחרי 3-5 נגיעות — לא נודניקים, נשארים נעימים.

מ-RBM: RBM הנוסחים האלה הופכים לתבניות בלחיצה, נשלחים מהמערכת עם פרטי הלקוח ממולאים אוטומטית, ויש תזכורת פולואפ שלא נותנת לאף ליד "להישכח".