



## מסעות לקוח - Next Generation

בעולם בו הלקוחות שלנו חשופים לאלפי מסרים ביום, יצירת מערכת יחסים אפקטיבית בין הלקוחות למותג היא אתגר יומיומי. אם ארגונים בעבר עבדו ב-one to many, היום עברנו לגישת one to one. כבר לא מדובר במונולוג חד כיווני אלא בדיאלוג שיתופי עם הלקוחות וזהו תהליך שנמשך ונבנה לאורך זמן. מתחילים בשאלות העסקיות הנכונות, ממשיכים בהבנת פערי הדאטה בארגון ומסיימים במימוש היעדים והמטרות העסקיות.

אם אתם כבר עובדים ב-Marketing Automation, ברור לכם שפרסונליזציה הכרחית כדי לייצר תקשורת אפקטיבית עם הלקוחות. אז אם אתם מעוניינים להתקדם ולקבל השראה מה עוד אפשר לעשות - המפגש הזה בדיוק בשבילכם! במפגש נכיר בכלים חדשים ומתקדמים שמסייעים בשיפור התקשורת עם הלקוחות, ודרכים להיות יותר פרסונליים ואפילו היפר פרסונליים, ולבלוט בין אלפי המסרים שמתחרים על תשומת הלב של הלקוחות. נעמיק בערוץ הוואטצאפ שתופס תאוצה ונבין מתי ואיך נכון להשתמש בו.

### במה יעסוק המפגש?

- פרסונליזציה הדור הבא - היפר פרסונליזציה ושימוש נכון בדאטה
- חדשנות בעולם מסעות הלקוח - כלים מתקדמים לשיפור תוצאות ב-Marketing Automation
- שילוב וואטצאפ שיווקי במסע הלקוח - למה מתי ואיך?
- יצירת מסע לקוח חווייתי ואינטראקטיבי

הקורס יתקיים ביום חמישי, 2 ביולי 2026, בשעות 9:30-13:00 בבצפר, נמל תל אביב  
ייזום וניהול: מיכל וינדזברג, מנהלת התוכן והמכללה של איגוד השיווק הישראלי  
ניהול מקצועי: מרב מורג, יועצת בכירה ומומחית לחוויית לקוח, Saban Digital Marketing

מסעות לקוח - Next Generation 9:30-10:45

מרב מורג, יועצת בכירה, מומחית לחוויית לקוח, Saban Digital Marketing

להשלים את החסר - איך עושים היפר פרסונליזציה 10:45-11:30

לירון פלס, סמנכ"לית תחום Saban Digital Marketing, CX&Data

הפסקה 11:30-11:45

Stop Spamming - איך NBA, מקדונלדס ומטא גורמים ללקוחות להרגיש מיוחדים 11:45-12:15  
שרון גילר, Chief Revenue Officer, Blings.io

תחנות בחיי מסע הלקוח ברכב השיתופי share 12:15-12:45

רועי חיון, סמנכ"ל דיגיטל קבוצת שלמה (sixt)

מחיר ההשתתפות לחברי איגוד השיווק - 450 ₪ + מע"מ | לאחרים - 550 ₪ + מע"מ

לפרטים והרשמה: איגוד השיווק הישראלי  
טל. 03-5615310 shenhav@igud.org.il