

תוכנית אוטומציה של n8n לקמעונאות

25 תהליכי עבודה של n8n
שתוכלו להשיק השבוע

מדריך מהיר לאוטומציה של החלקים המבולגנים של פעילות
קמעונאית.



SINCE 1999

WEBLINEINDIA

מאת, מומחי אוטומציה של n8n

זרימות עבודה אמיתיות, טריגרים אמיתיים וצעדים אמיתיים שתוכלו לשלב בחנות שלכם בלי הניחושים הרגילים.

צוותי קמעונאות מלהטטים בין תריסר משימות לפני ארוחת הצהריים, ורובן לא זקוקות לאדם מאחוריהם. תוכנית זו חותכת דרך הרעש ומספקת לכם זרימות עבודה שבאמת מזיזות את המחט. כל הגדרה במדריך זה נובעת מאתגרים קמעונאיים אמיתיים שפתרנו באמצעות n8n - פערים במלאי, עדכוני הזמנות מאוחרים, נתוני לקוחות מפוזרים, תהליכי קידום מכירות מבולגנים, כל השאר. אם אתם רוצים אוטומציות שחוסכות שעות במקום להוסיף עוד לצלחת שלכם, תרגישו כאן בבית.



מדוע צוותי קמעונאות צריכים להסתמך על אוטומציה?

משימות קטנות מאטות אותך יותר ממה שאתה חושב.

ירידות במלאי גורמות נזק של ממש



עדכוני הזמנות מצטברים במהירות



משימות קידום מכירות גוזלות זמן



תיבת הדואר הנכנס של התמיכה לעולם לא נרדמת



תיקונים ידניים מרוקנים את הצוות



קמעונאות פועלת בתנועה מתמדת, והדברים הקטנים בדרך כלל גורמים לכאבי הראש הגדולים ביותר. עדכון שהוחמצ פה, בדיקת מלאי מאוחרת שם, ופתאום היום שלך מלא בתיקונים שניתן היה להימנע מהם. רוב המשימות האלה לא דורשות אדם. הן רק צריכות טריגר ומערכת שיודעת מה לעשות הלאה. כאן נכנסת לתמונה האוטומציה. היא שומרת על הדברים השגרתיים תחת שליטה כך שהצוות שלך יכול להתמקד במה שבאמת מניע את המכירות.

מה המשמעות של זה עבורך:

פחות התעסקות, פחות טעויות ויותר מרווח נשימה.

כיצד אוטומציה של n8n משתלבת בתפעול קמעונאי?

n8n מחבר את כלי הקמעונאות שלך כדי שיפסיקו להתנהג כמו זרים.

קישורים ל-Shopify, WooCommerce,
מערכות CRM ועוד



מעביר נתונים באופן מיידי



מטפל בבדיקות ובניתוב



מקטין עבודה חוזרת
ונשנית



קל להתאים ככל שגדלים



n8n עובד כמו שכבת ביניים חכמה בין כל אפליקציות הקמעונאות שלך. במקום לקפוץ בין לוחות מחוונים, אתה מגדיר טריגרים ונותן לזרימות לטפל בעבודה הקשה.

n8n דוחף אותו לאן שהוא צריך להגיע.	ההזמנה נכנסת?
זה מודיע לאנשים הנכונים.	שינויים במלאי?
זה מסתנכרן עם מערכת ה-CRM שלך.	לקוח ממלא טופס?

ברגע שרואים כמה בקלות n8n שומר על הכל מסונכרן, קשה לחזור לשלבים ידניים.

מה המשמעות של זה עבורך:

המערכות שלך נשארות מסונכרנות ללא צורך בטיפול מתמיד.

למי מיועדת התוכנית הזו?

זה מיועד לצוותי קמעונאות שנמאס להם לחזור על אותן משימות כל יום.

בעלי חנויות



מנהלי תפעול



צוותי שיווק



נציגי תמיכה



כל מי שמנקה את
עבודתו השגרית



אם היום שלכם מלא בעדכונים, מעקב, סנכרון, העתקה, בדיקה או מענה על אותן שאלות בלולאה, תוכנית זו נועדה בשבילכם. אינכם זקוקים למיומנויות טכניות עמוקות או להתקנה כבדה. אתם רק צריכים את הדחף להפסיק לעשות הכל באופן ידני ולתת לזרימות עבודה לשאת את העומס. בין אם אתם מנהלים חנות קטנה או מנהלים פעילות גדולה יותר, אוטומציות אלו משתלבות בדיוק.

מה המשמעות של זה עבורך

אם אתם שקועים בעבודה עמוסה, תרגישו כאן ממש בבית.

כיצד להשתמש בתוכנית אב זו?

בחרו זרימת עבודה, בנה אותה ותראו את החיסכון בזמן מצטבר.

בחרו מה שהכי חשוב 

עקוב אחר פריסת זרימת העבודה 

חברו את האפליקציות שלכם 

בדיקה מהירה 

קנה מידה בקצב שלך 

מדריך זה נועד לניצחונות מהירים.

כל תהליך עבודה מגיע עם פירוט פשוט - מה מתחיל אותו, אילו כלים הוא נוגע בו והתוצאה שאתם צריכים לצפות לה. אתם יכולים להפעיל תהליך עבודה אחד היום או לבנות סט מלא במהלך השבוע. בלי דפי תיאוריה, בלי רעיונות מעורפלים. זרימות ישירות ולעניין שאתם יכולים להקים בלי לחשוב יותר מדי.

מה המשמעות של זה עבורך:

אתם מקבלים תפריט אוטומציות מעשי, לא עוד קובץ PDF מלא שטויות.

**תהליכי עבודה קמעונאיים
מרכזיים (הגדרות שחובה
להשתמש בהן)**

#1. התראות על מלאי נמוך בסלאק

להפעיל:

webhook לעדכון מלאי מ-Shopify, WooCommerce או מערכת הקופה שלך.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, IF, Set, Slack, פונקציה (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

הוא עוקב אחר מלאי המוצרים שלך ושולח התראה מהירה ב-Slack כאשר מק"ט כלשהו יורד מתחת לסף מוגדר. אין עוד גילוי מאוחר מדי שפריט פופולרי כמעט נגמר.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- החנות שלך שולחת עדכון מלאי ל-n8n.
- n8n בודק את רמת המלאי הנוכחית.
- אם הספירה נמוכה מהמגבלה שלך, הוא מכין הודעת התראה קצרה.
- סלאק מקבל את ההודעה בערוץ שבחרת.

היכן זה עוזר:

שומר את הצוות מודע לפריטים הזקוקים לחידוש מלאי כדי שלא תאבדו הזמנות עקב מחסור מפתיע.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר מוצרים נמכרים מהר יותר ממה שהצוות שלך יכול לעקוב ידנית.
- כשיש לך מלאי צפוף ואינך יכול להרשות לעצמך מחסור במלאי.
- כשרוצים התראות בזמן אמת בלי לבדוק לוחות מחוונים כל היום.

טיפים מקצועיים:

- הוסף ענף של ניסיון חוזר כדי שההתראה לא תיכשל אם Slack איטי.
- תעדו כל אירוע של מחסור במלאי ב-Google Sheets כדי לאתר מגמות מאוחר יותר.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

שימוש באותו סף עבור כל המוצרים. יחידות מכירה שונות נעות במהירויות שונות, לכן יש לקבוע מגבלות נפרדות במידת האפשר.

#2. סנכרון אוטומטי של הזמנות חדשות עם גיליונות אלקטרוניים של גוגל

להפעיל:

webhook להזמנה חדשה מ-Shopify, WooCommerce, Magento או ה-POS שלך.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, גיליונות גוגל, קבוצה, פונקציה (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

הוא אוסף כל הזמנה חדשה ברגע שהיא נוצרת ומכניס את הפרטים לגיליון Google Sheet. אין צורך לייצא. אין צורך בהעתקה והדבקה ידנית. הגיליון שלך נשאר רענן כל היום.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- החנות שלך שולחת אירוע "הזמנה חדשה" ל-n8n.
- n8n אוספת את נתוני ההזמנה (פריטים, סכומים, פרטי לקוח).
- צומת Set מנקה או מבנה מחדש של שדות.
- גיליונות גוגל מקבלים שורה חדשה עם הערכים הסופיים

היכן זה עוזר:

מעולה לדיווח יומי, סיכומי כספים, סקירות הזמנות או שיתוף נתונים עם חברי צוות שאינם משתמשים במערכת ההפעלה האחורית של החנות שלכם.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר הצוות שלך עדיין עוקב אחר הזמנות בגיליונות אלקטרוניים.
- כאשר מחלקת החשבונאות או התפעול זקוקים לנתוני הזמנות חדשים מבלי לבקש ממך.
- כשאתם רוצים גיבוי מהיר של כל פרטי ההזמנה מחוץ למערכת החנות שלכם.

טיפים מקצועיים:

- הוסף עמודת חותמת זמן בתוך n8n כדי שמיון מאוחר יותר יהיה קל יותר.
- צור גיליון שני שמסכם סכומים באמצעות נוסחאות וטבלאות ציר

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

דוחף את קובץ ה-JSON של ההזמנה הגולמית ישירות לגיליון. נקה את השדות תחילה, אחרת תסיים עם שורות בלתי קריאות.

#3. תהליך ניקוי נתוני לקוחות

להפעיל:

לקוח חדש נוצר או עודכן ב-Shopify, WooCommerce, CRM או באמצעות כלי טפסים.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, IF, Set, Function, Merge, CRM או צומת פלטפורמת דוא"ל

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה מנקה נתוני לקוחות מבולגנים ברגע שהם נכנסים למערכת שלך. מתקן שדות ריקים, מצמצם ריווח מוזר, מתקן שמות, מנרמל מספרי טלפון ושומר על הסדר בכלי ה-CRM או הדוא"ל שלך מבלי שאף אחד יבצע ניקוי ידני.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- החנות או הטופס שלך שולחים נתוני לקוחות חדשים ל-n8n.
- n8n בודק שדות חסרים או לא עקביים.
- צומת פונקציה או קבוצה יוצרים פורמטים של שמות, מספרי טלפון וכתובות דוא"ל.
- צומת IF מסנן רשומות ספאם או נתוני בדיקה.
- נתונים שנוקו נשלחים למערכת ה-CRM, לכלי הדוא"ל או לגיליון הגיליונות של גוגל.

היכן זה עוזר:

רשימת הלקוחות שלך נשארת נקייה, מפולחת ומוכנה לקמפיינים מבלי שתבזבז שעות על תיקון בעיות עיצוב אקראיות.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר לקוחות מזינים פורמטים שונים של שמות, טלפונים או כתובות דוא"ל.
- כאשר כלי השיווק שלך נכשל שוב ושוב עקב אנשי קשר לא חוקיים.
- כאשר מערכת ה-CRM שלך עמוסה בכפילויות או ברשומות לא שלמות.

טיפים מקצועיים:

- הוסף "בדיקת מניעת כפילויות" לפני הסנכרון עם מערכת ה-CRM שלך.
- סטנדרטיזציה של קודי מדינה עבור מספרי טלפון כדי שכלי SMS יפסיקו לדחות אנשי קשר.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

דילוג על אימות עבור כתובות דוא"ל או מספרי טלפון. נתונים שגויים מתפשטים במהירות ברגע שהם נכנסים למספר כלים.

#4. סנכרון אנשי קשר של Shopify ל-CRM

לְהַפְעִיל:

לקוח חדש או אירוע הזמנה חדשה מ-Shopify.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, הגדרה, IF, צומת CRM (HubSpot, Zoho, Pipedrive, Salesforce), פונקציה (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה מסנכרן כל לקוח חדש של Shopify לתוך מערכת ה-CRM שלך ללא צורך בייצוא ידני. אתה יכול למפות שמות, כתובות דוא"ל, מספרי טלפון, סך הזמנות ותגים כך שלצוות המכירות או השיווק שלך תמיד יהיו פרופילים מעודכנים.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- Shopify שולחת webhook של לקוח או הזמנה ל-n8n.
- n8n מחלץ את פרטי הלקוח.
- צומת A Set מעצב שדות או מוסיף תגיות.
- צומת IF בודק אם הלקוח כבר קיים ב-CRM.
- אם חדש, n8n יוצר איש קשר.
- אם קיים, הוא מעדכן את הפרופיל בנתונים חדשים.

היכן זה עוזר:

מערכת ה-CRM שלכם הופכת למקור אמת אמיתי במקום מסד נתונים חצי מעודכן. צוותי המכירות והשיווק מקבלים מידע נקי בזמן אמת על הלקוחות.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר אתם רוצים פילוח לקוחות אוטומטי.
- כאשר צוותי מכירות זקוקים להקשר של הזמנה לצורך מעקב.
- כשאתם מתכננים אוטומציה של דוא"ל אבל מערכת ה-CRM שלכם לא מסונכרנת.

טיפים מקצועיים:

- הוסף שדה "הוצאה לכל החיים" ועדכן אותו לאחר כל הזמנה.
- תייג לקוחות לפי סוג הרכישה הראשונה שלהם או ערך ההזמנה.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

יצירת כפילויות על ידי דילוג על הסימון "חיפוש או עדכון" בצומת ה-CRM שלך. תמיד חפש תחילה, ולאחר מכן צור רק במידת הצורך.

#5. זרימת התראות על עיכוב בהזמנה

להפעיל:

webhook של עדכון סטטוס הזמנה מ-Shopify, WooCommerce או מערכת השילוח שלך.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, IF, Set, צומת דוא"ל, Slack, עיכוב (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה מודיע ללקוחות כאשר ההזמנה שלהם מתעכבת, מבלי שאף אחד בצוות שלך יתאמץ לשלוח עדכונים. תהליך העבודה מזהה שינויי סטטוס, בודק אם ההזמנה מתעכבת ושולח הודעה קצרה וברורה כדי לעדכן את הלקוח.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- החנות או מערכת השילוח שלך שולחות עדכון הזמנה.
- n8n בודק את זמן האספקה הצפוי.
- אם ההזמנה מאחרת בלוח הזמנים, n8n מכין הודעה.
- הלקוח מקבל אימייל או SMS עם עדכון מהיר.
- הצוות שלך יכול גם לקבל התראת Slack אם אתה רוצה נראות פנימית.

היכן זה עוזר:

לקוחות נשארים מעודכנים, פניות תמיכה יורדות והצוות שלכם נמנע מלהתנצל כל היום על עיכובים שיכולתם לדווח עליהם מוקדם יותר.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר זמני המשלוח משתנים בין חברות התחבורה.
- כאשר תיבת התמיכה שלך מתמלאת בהודעות "איפה ההזמנה שלי?".
- כשרוצים להפחית תסכול בתקופות של מכירות בנפח גבוה.

טיפים מקצועיים:

- הוסף צומת עיכוב עבור הודעות מעקב אם העיכוב מתארך.
- שלחו קוד הנחה קטן למקרים של עיכובים גדולים כדי לשמור על סנטימנט חיובי בקרב הלקוחות.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

משיכת חותמת זמן שגויה עבור בדיקות משלוח. תמיד השווה לתאריך האספקה המשוער בפועל, ולא לזמן יצירת ההזמנה.

An isometric illustration of a global logistics network. A world map is the background, with various transportation modes and locations marked. At the top, an airplane flies above a brown shipping container. Below it, a train with a red and white locomotive and several freight cars travels across the map. A red location pin is placed near the train. In the center, a large cargo ship is loaded with colorful containers. To the left, another ship is partially visible. At the bottom, a busy port scene shows a yellow crane, a white truck, and several more containers. A yellow location pin is also present in the bottom right. Two vertical yellow lines are positioned on the left and right sides of the central text area.

הדברים החיוניים

תהליכי עבודה של מלאי ושרשרת אספקה

#6. טריגר לבקשת חידוש מלאי של הספק

להפעיל:

אירוע של מלאי נמוך, התראת סף מלאי או סריקת מלאי מתוזמנת.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, IF, Set, צומת דוא"ל, Slack, גיליונות גוגל (אופציונלי), פונקציה (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה מודיע אוטומטית לספק או לצוות הרכש שלך כאשר המלאי מגיע לרמת חידוש מלאי מוגדרת מראש. אין עוד ניחושים, הזמנות מאוחרות או הודעות ידניות של "אנחנו אוזלים".

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- n8n מקבל אות על מלאי נמוך מהחנות או מערכת המחסן שלך.
- צומת IF בודק האם הפריט חצה את סף ההזמנה החוזרת.
- n8n מכין הודעת בקשת חידוש מלאי עם מק"ט, כמות והערות.
- שולח את הבקשה באמצעות דואר אלקטרוני או Slack לספק או לאיש הרכש שלך.
- **אופציונלי:** רשום את האירוע בגיליון Google Sheets לצורך מעקב.

היכן זה עוזר:

הזמנות חוזרות הופכות לעקביות, בזמן ופחות מלחיצות. אתם מזהים מלאי נמוך מוקדם ושומרים על מדפים מלאים ללא עומסים של הרגע האחרון.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר פריטים מסוימים נמכרים במהירות ונגמרים לפני שמישהו שם לב.
- כאשר צוות הרכש שלך מתקשה לעמוד בקצב הבדיקות הידניות.
- כאשר ספקים זקוקים להתראות מוקדמות כדי לתכנן משלוחים.

טיפים מקצועיים:

- הוסף לוגיקה ספציפית לספק: SKUs שונים יכולים להפעיל נמעני דוא"ל שונים.
- כללו בהודעה שלכם את המלאי הנוכחי, רמת ההזמנה החוזרת ותאריך האזל הצפוי.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

הסתמכות על סף גלובלי יחיד עבור כל המוצרים. פריטים בעלי תחלופה גבוהה דורשים לעתים קרובות טריגרים מחמירים יותר להזמנה חוזרת.

#7. העברת עדכוני מלאי בין מערכות

להפעיל:

אירוע שינוי מלאי מ-, Shopify, WooCommerce, POS, ERP או מערכת מחסן.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, קבוצה, IF, פונקציה (אופציונלי), גיליונות אלקטרוניים של גוגל (אופציונלי), צומת API עבור מערכת משנית

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה מסנכרן שינויים במלאי בין הפלטפורמות השונות שלך כך שכל המערכות נשארות מיושרות. אם המחסן שלך מעדכן את המלאי, החנות המקוונת שלך משקפת זאת. אם Shopify גורעת יחידות ממכירה, מערכת ה-ERP או ה-POS שלך מקבלת את הספירה החדשה באופן אוטומטי.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- המערכת הראשית שלך שולחת עדכון מלאי ל-n8n.
- n8n תופס את ה-SKU, הכמות החדשה וחותמת הזמן.
- צומת IF בודק האם יש לדחוף את העדכון למערכת המשנית.
- שדות מעוצבים באמצעות צומת Set או Function.

- n8n מעדכן את המערכת המשנית דרך ה-API שלו.
- **אופציונלי:** יש לרשום את השינוי ב-Google Sheets לצורך ביקורת.

היכן זה עוזר:

המלאי שלך נשאר מדויק בכל מקום. פחות מכירות יתר. פחות לקוחות מתוסכלים. אין כאוס פנימי.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כשאתם משתמשים גם בחנות מקוונת וגם בנקודת מכירה פיזית.
- כאשר המחסן והמערכת המקוונת שלך לא מתקשרים זה עם זה.
- כאשר מכירת יתר יוצרת החזרים ידניים וקונים לא מרוצים.

טיפים מקצועיים:

- הוסף תגית "מקור סינכרון" כדי שמערכות לא יעבירו עדכונים בחזרה ל-n8n.
- תזמן זרימת התאמה יומית כדי לוודא שוב שכל המערכות תואמות.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

דילוג על מיפוי SKU. אם מספרי ה-SKU שונים מעט בין מערכות שונות, עדכונים נכשלים בשקט ולא תדעו עד שלקוח יזמין משהו שאין לכם.

#8. תיוג אוטומטי של SKUs בסיכון גבוה

להפעיל:

עדכוני מלאי, בדיקת מהירות מכירות (מתוזמנת) או עדכוני עיכובים של ספקים.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, מתג, הגדרה, פונקציה, צומת אחסון/ERP

מה זרימת עבודה זו עושה:

היא מסמנת מוצרים "בסיכון גבוה" באופן אוטומטי - פריטים שעשויים להיגמר בקרוב, פריטים עם עיכובים אצל הספק או מק"טים עם קפיצות פתאומיות בביקוש. תהליך העבודה מוסיף תג בחנות או במערכת ה-ERP שלך כדי שהצוות שלך יוכל לפעול מוקדם.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- n8n מושך נתוני מלאי + מכירות לפי לוח זמנים או באמצעות webhook.
- זה בודק כללים כמו:
- מניה מתחת ל-X.
- מהירות מכירות מעל Y.
- זמן האספקה של הספקים גדל.
- צומת Switch / IF מחליט אם ה-SKU הוא "בסיכון גבוה".
- n8n מיישם תגית "High-SKU" בחנות/מערכת ה-ERP שלך.
- **אופציונלי:** שולח התראת Slack לצורך נראות.

היכן זה עוזר:

אתם תופסים צרות לפני שהן הופכות לאפס מלאי. רכש ותפעול יכולים לתעדף את המוצרים הנכונים במקום לנחש.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר הביקוש עולה באופן אקראי (עונתי או מונחה מבצעים).
- כאשר עיכובים אצל ספקים נפוצים.
- כשאתם רוצים שהצוות שלכם יתמקד בסדר העדיפויות הנכונים לחידוש מלאי.

טיפים מקצועיים:

- השתמש במספר רמות סיכון: "רשימת מעקב", "סיכון גבוה", "קריטי".
- הוסיפו כללים מבוססי קטגוריות (חלק מהקטגוריות דורשות ספים מחמירים יותר).

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

שימוש במהירות מכירות ללא הקשר. עלייה פתאומית עשויה להיות אפקט קידום של יום אחד, לכן יש לכלול חלון ממוצע מתגלגל (7-14 ימים) לפני התיוג.

#9. סנכרון שינויי מחירים

להפעיל:

אירוע עדכון מחיר מ-Shopify, WooCommerce, ERP או שינויים ידניים במערכת ההפעלה.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, הגדרה, IF, פונקציה (אופציונלי), צומת API משני של חנות/שוק

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה דוחף את שינויי המחירים מהמערכת הראשית שלך לכל הפלטפורמות האחרות שבהן אתה מוכר. עדכון אחד מפעיל הכל - אין עוד כניסה למספר לוחות מחוונים רק כדי להתאים את אותו המחיר בין ערוצים.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- החנות הראשית שלך שולחת אירוע "המחיר עודכן" ל-n8n.
- n8n מחלץ את מספר המלאי, המחיר הישן, המחיר החדש וחותרת הזמן.
- צומת Set או Function מעצב את הנתונים עבור כל מערכת יעד.
- n8n מעדכן מחירים בחנות המשנית, בשוק או בנקודת המכירה שלך.
- **אופציונלי:** הודע לצוות שלך דרך Slack אם מתרחשת ירידת מחירים משמעותית.

היכן זה עוזר:

שומר על תמחור עקבי בכל ערוצי המכירה. מונע אי התאמות, תלונות לקוחות ואובדן שולי רווח עקב מחירים מיושנים.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כשאתם מוכרים במספר פלטפורמות ורוצים תמחור אחיד.
- כשאתם מריצים מבצעים תכופים או מכירות בזק.
- כאשר הצוות שלך מתקשה לעדכן את כל המערכות באופן ידני.

טיפים מקצועיים:

- הוסף וי כדי להתריע לצוות אם המחיר החדש שונה מהישן ביותר מאחוז קבוע.
- רשום כל שינוי מחיר בגיליון לסקירה בסוף החודש.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

לא מתחשב בכללים ספציפיים לפלטפורמה. חלק מהשווקים דורשים עיגול מחירים או ערכים הכוללים מע"מ - יש תמיד לעצב את המספר הסופי לפני הסנכרון.

#10. תהליך יצירת הזמנת רכש

להפעיל:

אירוע של מחסור במלאי, זיהוי קפיצות במכירות או בדיקת מלאי מתוזמנת.

צמתים n8 בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, קבוצה, IF, פונקציה, צומת דוא"ל, צומת Google Docs/Sheets, API של ספק (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה יוצר טיוטת הזמנת רכש באופן אוטומטי כאשר מוצר מגיע לרמת ההזמנה החוזרת שלו. תהליך העבודה ממלא את פרטי ה-SKU, הכמויות, פרטי הספק ושולח אותם ישירות לצוות הרכש או הספק שלכם.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- n8 מקבל הודעה על מלאי נמוך או מבצע בדיקת מלאי מתוזמנת.
- זה מזהה אילו פריטים דורשים חידוש מלאי.
- צומת Set מכין את פרטי הזמנת הרכש: SKU, כמות, ספק, תאריך אספקה צפוי.
- אופציונלי: Google Docs או Sheets יוצרים הזמנת רכש מעוצבת.
- n8 שולח את הזמנת הרכש באמצעות דואר אלקטרוני או דוחף אותה ל-API של הספק.
- הצוות מקבל אישור ללא ניסוח ידני.

היכן זה עוזר:

הזמנות רכש מפסיקות להיות משימות של הרגע האחרון. חידוש מלאי הופך לחיזוי והצוות שלך מקבל פחות הפתעות.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר אתם מזמינים מחדש את אותם מוצרים לעתים קרובות.
- כאשר הצוות שלך מנסח באופן ידני הזמנות רכש ומאבד זמן.
- כאשר אתם רוצים עיצוב הזמנה עקבי וסטנדרטי.

טיפים מקצועיים:

- הוסף לוגיקה להתאמת כמויות הזמנה חוזרת בהתבסס על מהירות המכירות.
- אחסן כל הזמנת רכש בתיקייה משותפת למעקב וביקורת מהירה.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

שימוש בכמויות הזמנה חוזרת סטטיות. שינוי ביקוש - קשרו כמויות למכירות אחרונות או לעונתיות במידת האפשר.

משפיעני הצמיחה

תהליכי עבודה במכירות ושיווק

#11. מעקב אחר עגלה נטושה

להפעיל:

אירוע תשלום שננטש מ-Shopify, WooCommerce או כלי שחזור עגלת הקניות שלך.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, עיכוב, צומת דוא"ל, הגדרה, IF, CRM או צומת פלטפורמת דוא"ל

מה זרימת עבודה זו עושה:

הוא פונה ללקוחות שהוסיפו פריטים לעגלת הקניות שלהם אך מעולם לא ביצעו תשלום. תהליך העבודה שולח דחיפה ידידותית לאחר המתנה קצרה, ובמידת הצורך, מעקב נוסף כדי להגדיל את סיכויי השחזור.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- החנות שלך מפעילה webhook של "עגלת קניות נטושה".
- n8n אוספת את פרטי הלקוח ותכולת עגלת הקניות.
- צומת עיכוב ממתין למשך זמן מוגדר (בדרך כלל 30-60 דקות).
- אם הלקוח עדיין לא השלים את הרכישה, n8n שולח לו אימייל.
- אופציונלי: שלח תזכורת שנייה לאחר מספר שעות או למחרת.
- ניתן לתעד את האירוע במערכת ה-CRM שלך לצורך מעקב.

היכן זה עוזר:

תזכורת פשוטה יכולה להחזיר נתח גדול מההכנסות שהוחמצו. תהליך עבודה זה עושה זאת מבלי שאף אחד יבדוק ידנית עגלות נטושות.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר אתם מאבדים מספר ניכר של עגלות במהלך התשלום.
 - כשאתם רוצים אלטרנטיבה לכלי דוא"ל מובנים ונטושים.
 - כאשר השיווק רוצה שליטה רבה יותר על תזמון, טון או פלחים.
- ### טיפים מקצועיים:
- הוסיפו המלצות למוצרים או פריטים דומים במייל המעקב שלכם.
 - הוסיפו הנחה דינמית לעגלות בעלות ערך גבוה אם שחזור הוא בראש סדר העדיפויות שלך.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

שליחת תזכורות מוקדם מדי או ברצף מהיר. תן ללקוחות מרווח נשימה אחרת האימיילים ירגישו דוחפים.

#12. פילוח אוטומטי של לקוחות לפי התנהגות רכישה

להפעיל:

הזמנה חדשה, עדכון לקוח או אירוע רכישה חוזר מ-Shopify, WooCommerce או מערכת ה-CRM שלך.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, IF, Switch, Set, CRM או צומת פלטפורמת דוא"ל, פונקציה (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה ממקם לקוחות בפלחים משמעותיים המבוססים על התנהגות הקנייה שלהם. חשבו על קונים בפעם הראשונה, לקוחות חוזרים, קונים בעלי ערך גבוה, קונים ספציפיים לקטגוריה או לקוחות שלא פעילים זמן רב. פלחים אלה מסתכרים ישירות לתוך מערכת ניהול קשרי הלקוחות או כלי הדוא"ל שלכם.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- n8n מקבל הזמנה חדשה או עדכון לקוח.
- צומת Switch או IF בודק ערך הזמנה, קטגוריה, תדירות או תאריך רכישה אחרון.
- תגיות מעודכנות מסתכרות עם פלטפורמת ה-CRM או הדוא"ל שלך.
- ניתן להפעיל קמפיינים ממוקדים באופן מיידי.
- n8n מקצה את תגי הקטע הנכונים.

היכן זה עוזר:

מיקוד טוב יותר, זרימת דוא"ל חכמה יותר וקבוצות לקוחות נקיות יותר מבלי שאף אחד יתייעץ ידנית עם פרופילים.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר הקמפיינים שלך מרגישים גנריים מדי.
- כשרוצים לשלוח הצעות שונות לקונים חדשים לעומת קונים חוזרים.
- כאשר תגי ה-CRM או הפלחים שלך מיושנים או חצי גמורים.

טיפים מקצועיים:

- הוסיפו "תג VIP" ללקוחות שחצו את רף הוצאה מסוים לכל החיים.
- צור פלח הפעלה מחדש עבור לקוחות שלא הזמינו במשך 60-90 ימים.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

עומס יתר של תגיות על לקוחות. היצמדו לפלחים ברורים וממוקדים שבאמת משרתים מקרה שימוש.

13. שלח קודי קידום מכירות לפלטפורמת הדוא"ל שלך

להפעיל:

קוד קידום מכירות חדש נוצר ב-, Shopify, WooCommerce או בכלי ה-POS/שיווק שלך.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, Set, IF (אופציונלי), צומת פלטפורמת דוא"ל (Klaviyo, Mailchimp וכו')

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה מסנכרן אוטומטית קודי קידום מכירות חדשים עם פלטפורמת שיווק הדוא"ל שלך, כך שהצוות שלך לא צריך להעתיק אותם ידנית. קמפיינים, אוטומציות ופלחים תמיד מקבלים גישה לקודי הנחה חדשים.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- נוצר קוד הנחה או קופון חדש בחנות שלך.
- הפלטפורמה שלך מפעילה webhook ל-n8n.
- n8n אוסף את פרטי הקוד (ערך, תפוגה, מגבלות שימוש).
- צומת Set משנה את צורת השדות.
- הקוד נוסף לכלי הדוא"ל שלך כנכס, תג או שדה מותאם אישית.

היכן זה עוזר:

שומר על זרימות עבודה של דוא"ל מעודכנות עם קודי קידום מכירות עדכניים יותר, כך שהקמפיינים שלך לא משתמשים בקודי קידום מכירות ישנים או שפג תוקפם.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר צוות השיווק שלך משיק מבצעים תכופים.
- כשאתם רוצים הנחות אוטומטיות בסדרת קבלת פנים.
- כשאתה כל הזמן שוכח לסנכרן קודים בין כלים שונים.

טיפים מקצועיים:

- הוסף בדיקת תפוגה כדי להסיר או לעדכן את קוד הקופון לאחר שאינו תקף עוד.
- צור תגית כמו "מבצע: פעיל" כדי להפעיל רצפי אימיילים אוטומטיים חדשים.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

שכחה למפות תאריכי תפוגה של קוד. שליחת הנחות שפג תוקפן גורמת לאמון רב במהירות.

14. ניטור ביקורות ברשתות חברתיות

להפעיל:

הפעלה מתוזמנת (כל שעה עד 6 שעות) או webhook מבוסס אירועים מפלטפורמת הסקירה שלך.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, IF, Set, Slack, צומת דוא"ל, גיליונות אלקטרוניים של גוגל (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

היא בודקת את הביקורות שלכם ברשתות החברתיות או בשוק באופן קבוע ומתריעה לצוות שלכם כאשר משהו חדש מגיע. אתם יכולים לסמן דירוגים נמוכים, להדגיש דירוגים גבוהים ולנהל יומן פשוט מבלי לקפוץ בין פלטפורמות.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- n8n פועל לפי לוח זמנים.
- זה מאחזר את הביקורות האחרונות מגוגל, פייסבוק, ילפ, Trustpilot או פלטפורמת המסחר האלקטרוני שלך.
- צומת IF בודק דירוגי כוכבים או סנטימנט.
- דירוגים נמוכים מפעילים התראות לסלאק או לדוא"ל.
- **אופציונלי:** הוסף את כל הביקורות החדשות לגיליון Google Sheet לצורך מעקב.

היכן זה עוזר:

אתם מזהים בעיות במהירות, מגיבים במהירות ועומדים בעדינות על רגשות הלקוחות מבלי לקפוץ בין אפליקציות.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר ביקורות משפיעות על המכירות או על המוניטין של החנות שלך.
- כאשר לקוחות משאירים משוב בפלטפורמות מרובות.
- כאשר הצוות שלך לא יכול לעמוד בקצב הניטור הידני.

טיפים מקצועיים:

- צרו ערוץ Slack נפרד רק לביקורות כדי ששום דבר לא יאבד.
- הדגישו ביקורות של 5 כוכבים כדי לעודד את הצוות שלכם או השתמשו בהן בשיווק.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

משיכת ביקורות כפולות בכל פעם שהמתזמן פועל. יש לאחסן תמיד את חותמת הזמן האחרונה שעובדה כדי למנוע התראות חוזרות.

#15. התראות על השקת מוצרים חדשים

להפעיל:

אירוע יצירת מוצר חדש מ-Shopify, WooCommerce או כלי ניהול המוצר שלך.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, הגדרה, צומת פלטפורמת דוא"ל, Slack, צומת API של מדיה חברתית (אופציונלי), IF (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

הוא שולח התראות מיידיות כאשר מוצר חדש עולה לאוויר. אתם יכולים להתריע ללקוחות שלכם, לצוות הפנימי שלכם או לשניהם - מבלי שמישהו יפרסם, ישלח אימייל או יעדכן ערוצים באופן ידני.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- החנות שלך מפעילה webhook של "מוצר חדש".
- n8n אוספת את שם המוצר, המחיר, התמונות וכתובת האתר.
- צומת Set מעצב את ההודעה עבור כל ערוץ.
- n8n מפרסם ב-Slack עבור הצוות שלך.
- **אופציונלי:** שליחת אימייל למנויים או פוסטים בפלטפורמות חברתיות.
- ניתן גם לתעד את המוצר בגיליון Google Sheets לצורך עיון

היכן זה עוזר:

הצוות שלך נשאר מסונכרן והלקוחות שומעים על לקוחות חדשים מיד במקום ימים לאחר מכן.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כשאתם משיקים מוצרים חדשים לעתים קרובות.
- כאשר צוותים פנימיים זקוקים לעדכונים בזמן אמת.
- כשאתם רוצים שטיפות המוצר ירגישו מתואמות יותר.

טיפים מקצועיים:

- הוסיפו תגית כמו "פריט חדש" לפלטפורמת הדוא"ל שלכם והפעילו מיני-קמפיין אוטומטי.
- השתמש בצומת IF כדי לשלוח הודעות שונות בהתבסס על סוג מוצר או קטגוריה.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

שליחת הודעות ללקוחות לפני פרסום מלא של דף המוצר. יש לוודא תמיד שהמוצר פעיל וגלוי.

A person in a dark suit and tie is shown from the chest up, with their hands held out in a protective gesture, palms facing up. In the background, there is a faint, semi-transparent image of a group of people icons, suggesting a team or community. The overall tone is professional and caring.

בוני האמון

תהליכי עבודה של תמיכת לקוחות

#16. צור אוטומטית פניות תמיכה מאימיילים

להפעיל:

דוא"ל נכנס חדש לתיבת הדואר הנכנס של התמיכה שלך או טופס שנשלח מהאתר שלך.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

IMAP או דוא"ל טריגר, הגדרה, IF, צומת תמיכה (Zendesk, Freshdesk, Gorgias וכו'), פונקציה (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה הופך כל דוא"ל תמיכה לכרטיס מובנה בתוך כלי התמיכה שלך. אין צורך בהעברה ידנית. אין הודעות שלא נענו. הצוות שלך מקבל כרטיס מתאים עם פרטי לקוח, תוכן הודעה, פרטי הזמנה ותגיות עדיפות.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- n8n עוקב אחר תיבת הדואר הנכנס של דוא"ל התמיכה שלך.
- צומת Set מנקה את הנושא ומחלץ פרטי לקוח.
- צומת IF בודק אם יש הודעות ספאם או הודעות ריקות.
- n8n יוצר פנייה במוקד התמיכה שלך עם כל השדות המרכזיים.
- **אופציונלי:** תיוג אוטומטי המבוסס על מילות מפתח כמו "החזר כספיי", "פגום" או "משלוח באיחור".

היכן זה עוזר:

תור התמיכה שלך נשאר מאורגן ומלא. הודעות לעולם לא נקברות והצוות שלך יכול להגיב מהר יותר.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר לקוחות שולחים בעיות בהזמנה ישירות לתיבת הדואר הנכנס שלך.
- כשאתה לא רוצה לבדוק הודעות תמיכה במספר מקומות.
- כאשר סוכני תמיכה צריכים את כל הפניות לאחד למערכת אחת.

טיפים מקצועיים:

- הוסיפו לוגיקה לניתוב הודעות מסוימות ישירות לצוות הבכיר, כמו תלונות על VIPs.
- שלפו את ההזמנה האחרונה של הלקוח מהחנות שלכם וצרפו אותה לכרטיס לצורך הקשר.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

יצירת פניות כפולות כאשר לקוח עונה. מעקב אחר שרשורי הודעות באמצעות כתובת הדוא"ל Message-ID כדי להתאים מעקבים לאותו פניה.

#17. הכנסת פרטי הזמנה לכל כרטיס

להפעיל:

נוצר פנייה חדשה במוקד התמיכה שלך (Zendesk, Gorgias, Freshdesk וכו') או כתובת דוא"ל תמיכה חדשה.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

צומת תמיכה, בקשת HTTP, קבוצה, IF, פונקציה (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה מעשיר כל פניית תמיכה בפרטי הזמנה אמיתיים - פריטים, סכומים, מספר מעקב, סטטוס אספקה, תאריכים ופרטי לקוח. אף סוכן לא צריך לחפור ב-Shopify או WooCommerce באופן ידני.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- נוצר פנייה חדשה במוקד התמיכה שלך.
- n8n שולף את כתובת האימייל של הלקוח מהכרטיס.
- זה שואל את החנות שלך לגבי הזמנות תואמות.
- צומת Set מפרמט את סיכום ההזמנה.
- n8n מעדכן את הכרטיס עם פרטי הזמנה מובנים או הערות פנימיות.

היכן זה עוזר:

נציגי התמיכה מקבלים מידע מיידי ונמנעים מעיכובים של "חכה רגע, תן לי לבדוק את ההזמנה שלך". תשובות מהירות יותר, פחות טעויות.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר התמיכה מבלה יותר מדי זמן במעבר בין כלים.
- כאשר לקוחות מבקשים באופן קבוע עדכוני סטטוס הזמנה.
- כשרוצים תשובות עקביות ומדויקות ללא חיפוש ידני.

טיפים מקצועיים:

- משוך את שלוש ההזמנות האחרונות במקום רק את האחרונות - זה עוזר עם בעיות החזרה או אחריות.
- סמנו משלוחים שהתעכבו או מימוש לא מלא בגוף הכרטיס.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

שימוש בהתאמת שמות בלבד. יש להתאים תמיד את כתובת הדוא"ל או את מזהה ההזמנה כדי למנוע ערבוב של לקוחות עם שמות דומים.

#18. טריגר לסקר CSAT לאחר הלידה

להפעיל:

הזמנה מסומנת כנמסרה ב-Shopify, WooCommerce או בספק המשלוחים שלך.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, עיכוב (אופציונלי), צומת דוא"ל, ממשק API של כלי סקרים (Typeform, טופסי גוגל וכו'), IF, Set

מה זרימת עבודה זו עושה:

היא שולחת סקר שביעות רצון מהיר ללקוחות מיד לאחר שההזמנה שלהם נמסרה. תזמון פשוט, מעקב עקבי וללא מעקב ידני מצד הצוות שלך.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- החנות או שותף המשלוחים שלך שולחים אירוע "נמסר".
- n8n אוסף את פרטי ההזמנה ואת כתובת הדוא"ל של הלקוח.
- **אופציונלי:** צומת Delay ממתין מספר שעות כדי למנוע פינגים מידיים.
- צומת Set מכין הודעת בקשת סקר נקייה.
- n8n שולח אימייל או SMS עם קישור לסקר.
- ניתן לתעד תגובות בגיליון או במערכת ה-CRM שלך מאוחר יותר.

היכן זה עוזר:

אתם מקבלים משוב אמיתי באופן עקבי, מזהים בעיות מוקדם ובונים לולאה קבועה של תובנות ללקוחות.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כשאתה כמעט ולא שומע מלקוחות מרוצים אבל תמיד שומע מלקוחות כועסים.
- כאשר אנשי השיווק רוצים משוב אמין לשיפורי מוצר.
- כאשר התמיכה זקוקה לאותות אזהרה מוקדמים לבעיות אספקה.

טיפים מקצועיים:

- הוסיפו היגיון כדי לשלוח מסר שונה ללקוחות חוזרים לעומת לקוחות חדשים.
- אחסן את כל תשובות ה-CSAT בגיליון Google Sheets כדי לעקוב אחר מגמות הציונים לאורך זמן.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

שליחת סקרים מוקדם מדי. אם הלקוח עדיין לא פתח את החבילה בפועל, איכות התשובה יורדת.

#19. תהליך הסלמה של לקוחות VIP

להפעיל:

כרטיס תמיכה חדש, הזמנה חדשה מלקוח בעל ערך גבוה או עדכון תג VIP ב-CRM/חנות שלך.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

צומת תמיכה, בקשת HTTP, IF, Set, Slack, צומת דוא"ל, צומת CRM, פונקציה (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

הוא מזהה מתי לקוח VIP זקוק לתשומת לב ומודיע באופן מיידי לאנשים הנכונים. בין אם מדובר בבקשת תמיכה או בהזמנה בעלת ערך גבוה, הצוות שלכם מקבל הודעה כך ששום דבר לא יחמוק בין הכיסאות.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- n8n בודק אם ללקוח יש תג VIP או שהוא עומד בקריטריונים של VIP (הוצאות לאורך החיים, תדירות, AOV).
- אם כן, צומת IF מנתב את האירוע לנתיב VIP.
- n8n שולח התראות ל-Slack, לדוא"ל או לשניהם.
- עבור כרטיסי תמיכה, ניתן להקצות אוטומטית לסוכנים בכירים.
- ניתן גם לתעד אינטראקציות של VIP ב-CRM שלך לצורך מעקב

היכן זה עוזר:

לקוחות VIP מרגישים בעדיפות גבוהה ומקבלים תשומת לב מהירה. זה שומר על נאמנות גבוהה ומונע מבעיות קטנות להפוך לכאבי ראש גדולים.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כשרוצים להגן על מערכות יחסים בעלות ערך גבוה.
- כאשר תלונות VIP דורשות פתרון מהיר יותר.
- כשאתם רוצים נראות פנימית על רכישות או בעיות משמעותיות.

טיפים מקצועיים:

- הוסף דרגות כמו "VIP", "הוצאה גבוהה" ו"קונה חוזר" עבור רמות הסלמה שונות.
- עבור פניות תמיכה, יש לכלול סיכום קצר של ההזמנות האחרונות של הלקוח.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

שימוש במדד אחד בלבד עבור סטטוס VIP. הוצאות לכל החיים בלבד אינן אמינות - שלבו אותן עם תדירות או פעילות אחרונה.

20. ניתוב בקשות החזר

להפעיל:

בקשת החזר הוגשה באמצעות דוא"ל, טופס תמיכה, Shopify, WooCommerce או מוקד התמיכה שלכם.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

צומת תמיכה, בקשת HTTP, IF, Set, Slack, צומת דוא"ל, גיליונות אלקטרוניים של גוגל (אופציונלי), פונקציה (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

הוא לוכד בקשות להחזר כספי ומנתב אותן לחבר הצוות הנכון באופן מיידי. תהליך העבודה גם מצרף את פרטי ההזמנה האחרונה של הלקוח כך שהצוות שלך לא ירדוף אחרי מידע.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- בקשת החזר כספי מגיעה דרך פנייה לתמיכה, טופס או פעולה בחנות.
- n8n מחלץ את מזהה ההזמנה, סיבת ההחזר ופרטי הלקוח.
- צומת IF בודק את סוג הבקשה (החזר כספי מלא, חלקי, פריט פגום וכו').
- n8n מנתב אותו לצוות או לערוץ Slack הנכון
- **אופציונלי:** יש לרשום את הבקשה ב-Google Sheets לסקירה בסוף החודש.

היכן זה עוזר:

טיפול בהחזרים הופך חלק, מהיר ועקבי יותר. לקוחות מקבלים תקשורת ברורה יותר והצוות שלך נמנע מעיכובים.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר בקשות להחזר מצטברות או הולכות לאיבוד בתורי התמיכה הכלליים.
- כאשר משרד הכספים או התפעול זקוק לנראות מאורגנת של החזרים כספיים.
- כאשר אתם רוצים מעקב מובנה עבור ביקורות או דיווחים.

טיפים מקצועיים:

- אחזור אוטומטית של ההזמנה האחרונה של הלקוח וצרף אותה לכרטיס לקבלת הקשר מיידי.
- השתמש בתגיות כמו "החזר ממתין" או "החזר מאושר" למעקב אחר הסטטוס.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

התייחסות זהה לכל מקרי ההחזר. החזרים על פריטים פגומים דורשים לעיתים קרובות ניתוב שונה מאשר בקשות פשוטות של "שיניתי את דעתי".

ממריצים עסקיים

תהליכי עבודה של פיננסים ותפעול

21. סיכום מכירות יומי לסלאק

להפעיל:

ריצה מתוזמנת (כל בוקר, צהריים או סוף יום).

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, Set, Slack, IF (אופציונלי),
Google Sheets (אופציונלי), Function
(אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה שולח תמונת מצב יומית נקייה של המכירות ישירות לערוץ ה-Slack שלכם. הכנסות, ספירת הזמנות, ערך הזמנה ממוצע, מוצרים מובילים - הצוות שלכם רואה את המספרים החשובים מבלי להתחבר ללוחות מחוונים.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- n8n פועל לפי לוח זמנים.
- זה אוסף את נתוני המכירות של אתמול (או של היום) מהחנות שלך.
- צומת קבוצה או פונקציה מחשב מדדים כמו סכומים, AOV ומוצרים רבי מכר.
- n8n יוצר פורמט של הודעה קצרה.
- Slack מקבל את הסיכום בערוץ שבחרת.
- **אופציונלי:** רשום סטטיסטיקות יומיות בגיליון עבוד מגמות.

היכן זה עוזר:

הצוות שלך מודע לביצועים מבלי לחפור במידע. יישור מהיר בכל יום.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כשאתם רוצים נראות עקבית במכירות.
- כאשר ההנהגה מעדיפה עדכונים מהירים וקלים לעיכול.
- כאשר הצוות זקוק לדרך פשוטה לעקוב אחר שיאים או ימים של חוסר פעילות.

טיפים מקצועיים:

- הוסף השוואה מול היום הקודם או אותו יום בשבוע שעבר.
- הדגש קפיצות או ירידות חריגות על ידי הוספת סימן IF קטן.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

שליחת ערכי JSON גולמיים. ניקוי ההודעה כך שתהיה קריא - הצוות שלך לא ישים לב לעדכונים מבולגנים.

#22. התראת כשל בתשלום

היכן זה עוזר:

אתם חוסכים מכירות פוטנציאליות, מונעים בלבול ומפחיתים הזמנות נטוש עקב תקלות בתשלום.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר הזמנות בעלות ערך גבוה נכשלות לעיתים קרובות עקב בעיות בכרטיס.
- כאשר לקוחות נוטשים את תהליך התשלום לאחר תשלום שנכשל.
- כאשר הצוות שלך רוצה להחזיר הכנסות שאבדו באופן יזום.

טיפים מקצועיים:

- שלח אימייל שני מספר שעות לאחר מכן אם קישור הניסיון החוזר הראשון אינו בשימוש.
- תייגו את הלקוחות האלה במערכת ניהול קשרי הלקוחות שלכם למעקב אם ההזמנה בעלת ערך גבוה.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

התייחסות זהה לכל הכישלונות. חלקם דחיות רכות (ניתנות לניסיון חוזר), אחרים דחיות קשות - אסור להמשיך ולשלוח פינג ללקוחות עבור מקרים שאינם ניתנים לניסיון חוזר.

להפעיל:

אירוע של תשלום שנכשל מ-Shopify, WooCommerce, Stripe, PayPal או שער התשלום שלך.

צמתים ח8 בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, הגדרה, IF, Slack, צומת דוא"ל, צומת CRM (אופציונלי), פונקציה (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה מתריע לצוות שלך כאשר תשלום של לקוח נכשל, כך שתוכל ליצור קשר במהירות או להדריך אותו בניסיון חוזר. אתה יכול גם לשלוח דחיפה אוטומטית ללקוח להשלים את ההזמנה שלו.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- שער התשלומים שלך שולח אירוע "התשלום נכשל".
- ח8 אוסף את פרטי הלקוח, ערך ההזמנה וסיבת הכישלון.
- צומת IF בודק האם מדובר בשגיאה הניתנת לניסיון חוזר.
- ח8 שולח התראת מרווח (slack) לצוות המכירות או התפעול שלך.
- **אופציונלי:** שליחת אימייל ידידותי ללקוח עם קישור לניסיון חוזר.

#23. צור דוחות KPI שבועיים

לְהַפְעִיל:

ריצה מתוזמנת (פעם בשבוע, בדרך כלל בבוקר יום שני).

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, קבוצה, פונקציה, גיליונות אלקטרוניים של גוגל, מסמכי גוגל, Slack או צומת דוא"ל, IF (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

הוא שולף מדדי ביצועים מרכזיים מהחנות שלך ומייצר דוח KPI שבועי באופן אוטומטי. אין צורך בייצוא ידני, אין צורך בגיליונות אלקטרוניים, אין צורך בבלבול של הרגע האחרון.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- n8n פועל ביום שבחרתם.
- זה מושך מכירות, הזמנות, החזרים, סטטיסטיקות של לקוחות חוזרים ומוצרים מובילים.
- צומת פונקציה או קבוצה מחשבת AOV, שיעור שימור, צמיחה שבועית או מדדי KPI אחרים.
- n8n כותב הכל לתוך תבנית של גוגל גיליון או גוגל מסמך.
- הדוח הסופי נשלח לצוות שלך דרך Slack או בדוא"ל.

היכן זה עוזר:

כולם נשארים מעודכנים. ההנהלה מקבלת סקירה שבועית נקייה והצוותים יודעים מה דורש תשומת לב.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כשדיווחים אוכלים יותר מדי מיום שני של מישור.
- כשרוצים מעקב עקבי ללא טעויות אנוש.
- כשאתם צריכים דופק שבועי פשוט של ביצועי החנות.

טיפים מקצועיים:

- הוסף תרשימים לגיליון הגיליונות שלך ב-Google Sheet ותן ל-n8n לעדכן רק את הנתונים שמאחוריהם.
- עקבו אחר "מדד מיקוד" אחד בכל שבוע (למשל, AOV או אחוז החזר).

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

איסוף כמות גדולה מדי של נתונים. שמרו על מדדי ביצועים קצרים ורלוונטיים כדי שהדוח לא יהפוך למזבלה עמוסה.

24. סנכרון אוטומטי של עסקאות לכלי חשבונאות

להפעיל:

הזמנה חדשה, החזר כספי או תשלום מ-
Shopify, WooCommerce, Stripe, PayPal או
מעבד התשלומים שלך.

צמתים n8n בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, הגדרה, IF, צומת כלי חשבונאות
(QuickBooks, Xero, Zoho Books), גיליונות
אלקטרוניים של גוגל (אופציונלי), פונקציה
(אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

זה דוחף כל עסקה - מכירות, החזרים, התאמות -
לכלי החשבונאות שלך באופן אוטומטי. אין עוד
רישומים ידניים, מספרים לא תואמים או כאוס של
ניקיון בסוף החודש.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- n8n מקבל הזמנה חדשה, החזר כספי או תשלום.
- צומת Set מעצב את פרטי העסקה עבור שדות חשבונאיים.
- צומת IF בודק את סוג העסקה (מכירה, החזר, עמלה).
- n8n מפרסם את הערך בתוכנת הנהלת החשבונות שלך.
- אופציונלי: רשום הכל בגיליון לצורך התאמה.

היכן זה עוזר:

הכספים נשארים מעודכנים, הדיווחים הופכים קלים יותר ושגיאות הנהלת החשבונות יורדות משמעותית.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר רואה החשבון שלך מבלה שעות בהתאמת מכירות.
- כאשר נפח המכירות גבוה והזנה ידנית אינה מציאותית.
- כשאתם רוצים ספרים נקיים ומדויקים בלי תיקונים של הרגע האחרון.

טיפים מקצועיים:

- מיפוי עמלות תשלום בנפרד כדי שחישובי הרווח שלך יישארו מדויקים.
- סנכרן מספרי הזמנה וכתובות דוא"ל של לקוחות כך שהביקורת תהיה חלקה ופשוטה.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

שכחה של טיפול במס. ודאו שאתם ממפים שדות מס בצורה נכונה - רישומי מס לא מיושרים גורמים לבעיות התאמה משמעותיות בהמשך.

25. תהליך עבודה לזיהוי הונאה

להפעיל:

אירוע הזמנה חדש מ-Shopify, WooCommerce, Stripe, PayPal או מכלי גילוי ההונאות שלכם.

צמתים ח8 בהם ניתן להשתמש:

בקשת HTTP, IF, Set, Slack, צומת דוא"ל, צומת CRM (אופציונלי), פונקציה (אופציונלי)

מה זרימת עבודה זו עושה:

הוא בודק הזמנות חדשות לאיתור אותות הונאה נפוצים ומסמן אוטומטית הזמנות מסוכנות. ניתן להתריע בפני הצוות, לעכב את ההזמנה או לנתב אותה לבדיקה ידנית לפני ביצועה.

איך זה עובד (פירוט פשוט):

- ח8 מקבל הזמנה חדשה.
- סדרה של בדיקות IF מחפשות גורמי סיכון כמו:
- חיוב ומשלוח לא תואמים,
- ערך הזמנה גבוה באופן חריג,
- אזור או מיקוד בסיכון גבוה,
- מספר תשלומים כושלים,
- דומיינים של אימייל חד פעמיים או חשודים.

- אם ההזמנה עומדת בתנאי סיכון כלשהו, ח8 מתייג אותה או שולח התראה.
- אופציונלי:** עצרו את תהליך האספקה עד שמישהו יבדוק את ההזמנה.

היכן זה עוזר:

מונע חיובים חוזרים, מפחית הפסדים ועוצר הזמנות חשודות לפני שהן נשלחות.

מתי להשתמש בתהליך עבודה זה:

- כאשר החנות שלך עוסקת בפריטים בעלי ערך גבוה.
- כאשר התמודדת עם חיובים חוזרים או ניסיונות הונאה.
- כאשר הצוות שלך רוצה אזהרות מוקדמות במקום ניקוי תגובתי.

טיפים מקצועיים:

- הוסף בדיקות מבוססות IP אם הפלטפורמה שלך תומכת בהן.
- רשום את כל ההזמנות המסומנות בגיליון כדי לחדד את הכללים לאורך זמן.

טעות נפוצה שיש להימנע ממנה:

שימוש בכלל אחד בלבד לגילוי הונאה. נוכלים מסתגלים במהירות - משלבים בדיקות מרובות לדיוק טוב יותר.



ערכת בונוס למתחילים

משאבים נוספים שחוסכים זמן ועוזרים לכם
להתחיל את מסע האוטומציה שלכם ללא לחץ.

מה לאוטומטי קודם

התחילו עם משימות שגוזלות לכם זמן או ששוברות את הזרימה שלכם.

ניצחונות מהירים שכדאי למקד תחילה:

- | | |
|---|---|
| משימות שמישהו בצוות שלך חוזר עליהן יותר מ-10-5 פעמים ביום. | כל דבר שתלוי בהעתק-הדבק ידני. |
| התראות שאמורות להתרחש באופן מיידי אך לעתים קרובות לא קורות. | דוחות נמשכים באותו יום בכל שבוע. |
| עדכונים הדורשים קפיצה בין שני כלים או יותר. | הודעות לקוחות שתמיד עוקבות אחר אותו דפוס. |
| בדיקות מלאי שמסתמכות על כך שמישהו "זוכר". | עבודה שמתפרקת כאשר "האדם היחיד שיודע אותה" לא נמצא. |
| משימות שמאטות את ההעברות בין צוותים. | כל דבר שגורם לעיכובים כאשר נפח ההזמנות מזנק. |
| מעקבים שהצוות שלך שוכח לשלוח בזמן. | פעולות שמסתמכות על בדיקת מספר כרטיסיות רק כדי לאשר פרט אחד. |
| עדכוני לקוחות שפספסים כי אף אחד לא ראה את המייל בזמן. | נתונים שהצוות שלך מנקה או מעצב מחדש שוב ושוב. |

טופס קליטה לבקשת אוטומציה

הקלו על הצוות שלכם לבקש אוטומציות.

השתמש בתבנית זו בכל פעם שמישהו רוצה לבנות זרימה:

3. אילו כלים מעורבים?

Shopify,
WooCommerce,
Google Sheets, CRM,
Slack וכו'.

2. באיזו תדירות אתה

מבצע את המשימה הזו?
יומי / שבועי / חודשי.

1. איזו משימה אתה

רוצה שתהיה
אוטומטית?

תיאור קצר של התהליך
הנוכחי.

6. האם יש תנאים

מיוחדים?

כללי אישור, ספים, תזמון
או חריגים.

5. מהי התוצאה

האידיאלית?

משפט אחד ברור בלבד.

4. למי יש להודיע כאשר

זה מתבצע?

צוות, ערוץ או אדם
ספציפי.

7. האם זה דחוף או נחמד שיהיה?

בחר אחד.

טופס זה שומר על עקביות בבקשות וחוסך לכם הודעות מעורפלות של "היי, האם נוכל להפוך את זה לאוטומטי?".

דפוסים נפוצים בתהליכי עבודה קמעונאיים

רוב זרימות העבודה החזקות עוקבות אחר דפוס פשוט. ברגע שמבינים את אלה, בניית זרימות הופכת להרבה יותר קלה.

דוגמאות שתראו בכל מקום:

1	טריגר ← ניקוי ← בדיקה ← הודעה מעולה ל: התראות על מלאי נמוך, עיכובים, בעיות VIP.
2	טריגר ← אימות ← סנכרון ← יומן שימושי בעת סנכרון נתונים למערכות CRM, גיליונות אלקטרוניים או כלי חשבוניות.
3	טריגר ← העשרה ← פלח ← כלי דחיפה לדוא"ל מושלם למיקוד קהל יעד או קמפיינים מבוססי התנהגות.
4	תזמון ← אחזור ← סיכום ← הודעה הטוב ביותר עבור דוחות יומיים, מדדי ביצועים שבועיים וניטור סקירות.
5	טריגר ← עיכוב ← בדיקה חוזרת ← מעקב מתאים לעגלות נטושות, סקרים לאחר משלוח וניסיונות תשלום חוזרים.

למה זה חשוב:

הכרת התבנית הופכת את הבנייה למהירה יותר ומפחיתה טעויות.

דף פתרון בעיות

רוב בעיות זרימת העבודה נובעות מדברים קטנים וניתנים לתיקון.

פתרונות מהירים שיפתרו את רוב הבעיות:

✓ אם זרימת עבודה מתקלקלת, יש לבדוק כל צומת במקום את כל הזרימה.

✓ אם הנתונים נראים מבולגנים, הוסף צומת Set כדי לנקות שדות לפני השימוש בהם.

✓ אם אתם מקבלים כפילויות, הוסיפו בדיקת "חותמת זמן של עיבוד אחרון".

✓ אם צומת נכשל באופן אקראי, הוסף ענף `retry + error`.

✓ אם מתרחשות לולאות, תייגו את מקור זרימת העבודה כדי שמערכות לא יפעילו זו את זו.

✓ אם הגיליונות נראים כאוטיים, ודא שאתה דוחף רק ערכים סופיים, לא JSON גולמי.

✓ אם ממשקי API דוחים את הקריאות שלך, בדוק את שמות השדות והפורמטים - שגיאות הקלדה קטנות הורגות בקשות.

מה המשמעות של זה עבורך:

אתם משקיעים פחות זמן בניפוי שגיאות ויותר זמן בהפעלת אוטומציות שבאמת עוזרות לצוות שלכם.



**אם אתם מוכנים לחסוך לכם קצת זמן בעבודה העמוסה,
צרו קשר ואנחנו נעזור לכם להפוך את החלקים שמאטים
את הפעילות הקמעונאית שלכם לאוטומטיים.**



הצוות המתאים לכם לכל זרימות עבודה אוטומציה של n8n.

צרו קשר

+1-213-908-1090 (ארה"ב)

אֶלֶקטְרוֹנִי

info@weblineindia.com

אֶתֶר אִינְטֶרְנֵט

www.weblineindia.com

עקבו אחרינו לקבלת עדכונים, חבילות תהליכי עבודה חדשות ותובנות אוטומציה.

