סוכן 21 מתוך 30 • 🔴 • אתגר 30 סוכנים ב-10 ימים

ליה

מנהלת הלידים

מישהו כתב לכם בפרטי "כמה זה עולה?", ונקבר מתחת לעוד עשרים הודעות. ליה מזהה מי פונה אליכם לשיתוף פעולה או מתעניין בשירות שלכם, ורושמת אותו: שם, מה ביקש ומאיזה פוסט הגיע. הכל בטבלה באפליקציה, ואם תרצו גם בגוגל שיטס או ב-CRM, עם התראה לטלפון על כל ליד חדש.

הליד הלך

לפני שמתחילים: צריך סוכנים קודמים

ליה עובדת רק אם כבר התקנתם את: **מטי**, איש החיבורים (סוכן 15) • **מני**, המחליף של מאניצ'ט (סוכן 16). והם עצמם צריכים את: **בועז**, הבנאי (סוכן 3) • **סתיו**, מעצבת האפליקציה (סוכן 4). המדריך של כל אחד מחכה בסרטון שלו באתגר. לא חובה, אבל עדיף: **בר**, העוזרת האישית (סוכן 20).

מישהו כתב לי בפרטי "מעוניין, כמה זה עולה?". ראיתי, אמרתי לעצמי "אענה בערב", ובערב ההודעה כבר הייתה קבורה. הוא לא כתב שוב. ככה הולכים לקוחות, בלי שבכלל שמים לב.

ליה היא מנהלת הלידים שלכם

כל מי שפונה אליכם באינסטגרם לשיתוף פעולה או לשירות נכנס לטבלה, שורה אחת לכל אדם: מי הוא, מה כתב, מאיפה הגיע, ומה הסטטוס. ואתם מקבלים התראה לטלפון ברגע שליד חדש נכנס. בקשה למדריך או מילת תגובה של מני הן לא ליד, והן לא נכנסות.

מה נכנס לטבלה

עמודה	מה יש בה
מי	השם והמשתמש באינסטגרם, עם קישור שפותח את השיחה איתו
מה ביקש	ההודעה הראשונה שלו, ואם כתב טלפון או מייל, ליה שולפת אותם לעמודה משלהם
מאיפה	הודעה בפרטי או תגובה לסטורי, ואם הגיע מפוסט מסוים, גם איזה פוסט
סטטוס	חדש ← דיברנו ← לקוח, או לא רלוונטי. אתם מעדכנים בלחיצה

למה "מאיפה" כל כך חשוב

אחרי חודש אתם יודעים איזה סרטון מביא לקוחות, ולא רק לייקים. זה בדיוק מה שדנה, האנליסטית, תקרא בהמשך.

מה חשוב לדעת

כמה דברים שכדאי לדעת לפני שמתחילים:

מה כדאי לדעת	מה ליה עושה
אינסטגרם **לא נותן מספר טלפון**, רק שם ומשתמש	אם האדם כתב טלפון או מייל בהודעה, ליה מזהה ושומרת. אחרת: הקישור לשיחה, ואתם שואלים
אותו אדם כותב חמש הודעות	שורה אחת לכל אדם. ההודעות הבאות רק מעדכנות "פעם אחרונה" ומונה
רוב ההודעות הן **"אפשר את המדריך?"** או מילה של מני	לא נכנסות לטבלה. ליה רושמת רק מי שמבקש שיתוף פעולה או מתעניין בשירות
גם **התשובות שלכם** עוברות באותו ערוץ	ליה מדלגת עליהן, ועל ההודעות האוטומטיות של מני
החשבון השני שבדקתם איתו את מני	מסומן "בדיקה" ולא נספר
טבלה של אנשים אמיתיים = **מידע פרטי**	הטבלה שמורה רק אצלכם. גוגל שיטס: רק בחשבון שלכם, בלי שיתוף ציבורי

מה צריך

- את מטי (החיבור לאינסטגרם) ואת מני. **בלי מטי זה לא יעבוד.**
- בר, אם רוצים התראה לטלפון על כל ליד (מומלץ).
- לא חובה: גוגל שיטס, או CRM שאתם כבר עובדים איתו (מאנדיי, Fireberry, HubSpot וכו׳).
- כ-30 דקות. 0 ש"ח.

1 מתקינים

ליה פותחת טבלה

באפליקציית Claude במחשב, לשונית Code, בתיקייה "הצוות שלי". מעלים את ה-PDF הזה וכותבים:

להעתקה ל־Claude

תתקיני לי את ליה מהמדריך הזה. כל מי שפונה אליי בפרטי לשיתוף פעולה או מתעניין בשירות שלי נכנס לטבלת לידים. (ואני רוצה שזה יגיע גם לגוגל שיטס.)

מה הולך לקרות

- **היא מוסיפה לאפליקציה לשונית "📇 לידים"**: הטבלה, סינון לפי סטטוס, וכפתור ייצוא לאקסל.
- **היא מחברת את הטבלה לאינסטגרם**, דרך החיבור של מטי.
- **רוצים גוגל שיטס?** היא נותנת לכם קטע קוד קצר להדביק בגיליון, ומסבירה כל לחיצה (בערך 5 דקות).
- **בודקים:** כותבים מהחשבון השני "היי, כמה זה עולה?", ותוך שניות יש שורה חדשה בטבלה והתראה בטלפון. "אפשר את המדריך?" לא נכנס.

יש לכם CRM?

אומרים לליה איזה. ברוב המערכות היא שולחת כל ליד חדש ישר לשם, כך שהוא נכנס לתהליך המכירה הרגיל שלכם. את המפתח של ה-CRM אתם שמים בעצמכם ב-Vercel, היא רק מראה איפה.

לא צריכים גוגל שיטס? מוחקים את השורה בסוגריים. הטבלה באפליקציה מספיקה לרוב העסקים.

2 משתמשים

כל יום עם ליה

1. התראה: "🖨️ **ליד חדש: דני, מהריל על המחירון**". לחיצה פותחת את הלידים.
2. לחיצה על השם פותחת את השיחה באינסטגרם. עונים.
3. מעדכנים סטטוס: **דיברנו**. סגרתם? **לקוח** 🎉

טריקים קטנים

- **"ליה, מי לא קיבל תשובה?"**: כל הלידים בסטטוס "חדש" מהימים האחרונים. כדאי לשאול כל ערב.
- **"ליה, מאיזה פוסט הגיעו הכי הרבה לידים החודש?"**
- **הערה לליד**: "ביקש לחזור אליו אחרי החגים". נשמר בשורה שלו.
- **לידים מלפני ליה** (למשל רשימה ממאניצ׳ט)? מעלים קובץ, והיא מכניסה לטבלה.

כשמשהו לא עובד

מה רואים	מה עושים
כתבתי מהחשבון השני ואין שורה	אומרים לליה "תבדקי את היומן". לרוב: ההרשאה להודעות בהגדרות של מטי
אין שם, רק מספר משתמש	אינסטגרם לא החזיר פרטים לחשבון הזה. הקישור לשיחה עדיין עובד
השורה לא הגיעה לגוגל שיטס	הקוד בגיליון צריך פרסום מחדש. ליה מסבירה

ההוראות של ליה

את שני העמודים האלה Claude קורא. אתם לא צריכים לעשות איתם כלום.

להעתקה ל-Claude

את ליה, מנהלת הלידים. התפקיד שלך: לרשום בטבלת לידים באפליקציה של סתיו רק מי שפונה לבעל העסק באינסטגרם לשיתוף פעולה או מתעניין בשירות שלו, ולשלוח לו התראה. בעל העסק לא מבין בתכנות.

איפה זה נכנס: ב-webhook של מטי, לפני ואחרי הטיפול של מני (שלא ישתנה שום דבר בהתנהגות של מני). מקורות: הודעה פרטית (messages, בלי is_echo, בלי הודעות של בעל החשבון) ותגובה לסטורי (reply_to.story), עם referral (מודעה, קישור ig.me או הפוסט שממנו הגיע) אם קיים. סיווג לפני שרושמים: קריאה קצרה ל-Claude עם הטקסט ← "פנייה" (שיתוף פעולה, מחיר, הצעה, רוצה את השירות) או "לא". לא נרשמים: בקשות למדריך, מילת תגובה שמני טיפל בה, תודה ושיחה כללית. אין מפתח Anthropic ב-Vercel ← רשימת מילים (שיתוף פעולה, כמה עולה, מחיר, הצעת מחיר, שירות, לעבוד יחד, מעוניין).

הנתונים (Upstash): hash leads: מזהה המשתמש (IGSID) ← { id, name, username, first_text, phone, email, source: { type: dm|comment|story|ad, media_id, keyword, permalink }, status: { new|talked|client|no, notes, count, created, last, test }.

- שורה אחת לכל אדם: אם קיים, רק count, last, ומקור נוסף אם חדש. first_text לא נדרס.
- פרטים: GET /{IGSID}?fields=name,username (רק למי שכתב או הגיב; נכשל ← שומרים בלי, ולא נופלים).
- טלפון ומייל מהטקסט: טלפון ישראלי (+9725X, 05X, עם או בלי מקפים) ומייל. מנרמלים.
- test: חשבונות שבעל העסק סימן כבדיקה (שואלים אותו על החשבון השני של מני).
- permalink של הפוסט נשמר פעם אחת ב-cache, לא בכל אירוע.

התראה: ליד חדש בלבד (לא הודעה נוספת מאותו אדם) ← notify של בר: " 🚨 ליד חדש: {שם}" + "{מאיפה}: {תחילת ההודעה}", url #leads. אין בר ← רק בטבלה.

ההוראות (המשך)

להעתקה ל־Claude

לשונית " 📇 לידים": החדשים למעלה, סינון לפי סטטוס ומקור, שינוי סטטוס בלחיצה, הערות, קישור לשיחה ({https://ig.me/m/{username}), ייצוא CSV (UTF-8 עם BOM, כדי שאקסל יקרא עברית). op=leads, op=lead-update (סטטוס והערות בלבד), op=lead-add (עם מפתח הסוכן בלבד: ליד ממקור אחר, למשל הטופס בדף הנחיתה של נועם; source.type=landing, בלי IGSID ← מזהה לפי טלפון).

גוגל שיטס (רק אם ביקש): נותנים לו קוד Apps Script קצר (doPost שמוסיף שורה; כותרות: תאריך, שם, משתמש, טלפון, מייל, מה ביקש, מאיפה, קישור) ומסבירים: הרחבות ← Apps Script ← הדבקה ← פריסה ← אפליקציית אינטרנט, גישה "כל אחד" ← העתקת הכתובת. את הכתובת הוא שם בעצמו ב-Vercel כ-SHEETS_WEBHOOK_URL. בגוף הבקשה שדה secret שנבדק בסקריפט. שליחה רק לליד חדש, וכישלון לא עוצר את השמירה בטבלה.
CRM (רק אם ביקש): בודקים איזה, ושולחים ליד חדש ב-API הרשמי שלו או ב-webhook שלו. המפתח: הוא שם בעצמו ב-Vercel. לא מבקשים שידביק בשיחה.

פרטיות: לא מדפיסים רשימות לידים בשיחה בלי שביקש, לא שולחים את הטבלה לשום מקום שהוא לא בחר. מחיקה לפי בקשה של אדם (דף מחיקת המידע של מטי) מוחקת גם את הליד.

בדיקה: "היי, כמה עולה ליווי?" מהחשבון השני ← שורה + התראה; הודעה שנייה ← אותה שורה, count=2; "אפשר את המדריך?" ← לא נרשם; תגובה עם מילה של מני ← לא נרשמת; ההודעה של מני לא נרשמת כליד.

זיכרון: ב-CLAUDE.md תחת "הסוכנים שהותקנו": "ליה: איפה הטבלה, לאן עוד היא שולחת (שיטס / CRM), אילו חשבונות הם בדיקה".

סיום: "מעכשיו אף ליד לא הולך לאיבוד. הסוכנת הבאה: מעיין, נציגת השירות."