

# מתחילים לבנות אסטרטגיית תוכן

## רוחמה סלע - מועדון השיווק בפייסבוק

---

לפני שמתחילים לבנות אסטרטגיית תוכן לעסק שלך. אם זה לכל העסק או רק למוצר אחד, כדאי לענות על השאלות הללו!

חלק מהשאלות נשמעות ברורות אבל חשוב לעבור עליהם ולחשוב עליהם לעומק על מנת לבנות אסטרטגיה תוכן שהיא לא רק משפך התוכן בו הוא עובר לרשימה או מעמד מכירה

אלא תוכן קבוע באופן יומיומי

# בואו נתחיל

נתחיל עם אחת השאלות המשמעותיות.

למה פתחת את העסק?

מה מניע אותך? מה חשוב לך להעביר הלאה מלבד המוצר שלך?

דוגמא: פתחתי את העסק בשביל להעצים אנשים, יש לי מסר שחייב להגיע, אני רוצה לשפר חיים וכו

זה לא משהו שעונים עליו בשניה, אפשר לקחת את הזמן

[השראה: צפו בוידאו של סיימון סינק](#)

מה הערכים שמנחים אותך בחיים ובעסק. מה חשוב לך להעביר  
החוצה מבחינת **הערכים**  
כגון: הומור, העצמה, ישרה, ישרות, ביטחון, חמלה, בריאות, מצויינות,  
הפק לקחים, אתיות, סיבולת, אמפטיה

מה התוצאות שחשוב לך להשיג מבחינה מספרים.  
כמה כסף. כמה לקוחות, כמה עוקבים?

מה המוצרים שנמכרים בעסק

למי המוצרים שלי עוזרים בכללי [אפשר להתמקד במוצר אחד]

\*יותר על הלקוח האידיאלי בשיעור ודף נפרד\*

לאן חשוב לי שהתוכן שלי יוביל?  
עקרונית כדאי לחשוב על זה לפני כל פיסת תוכן  
בשלב זה מה המקום החשוב לנו כי שם יש את המכירות.  
רשימת תפוצה, מעמדי מכירה, קבוצה וכו

מה חשוב לך שהקורא ירגיש ויחשוב שהוא קורא/ צופה בתכנים שלך