

365 ימים

של שיווק

הוצאת הוצאת

ספטמבר 2023

יוצרים תוכן לחודש שלם

דקה לפני יצירת התוכן עושים סדר

מה המטרות שחשוב להשיג החודש – ניתן לחלק למספר מטרות לפי תאריכים.

איזה מוצר / מתנה חינמית / מבצע / קמפיין רץ החודש ומתי?

בהתחשב במטרות, מה הנושאים שחשוב לך לטפל בהם ועל מה חשוב לספר. בשלב ראשון כתבו כתיבה אינטואיטיבית של כל מה שעולה לראש בנושאים אלו.

התנגדויות, חששות של הלקוח, מיתוסים שגויים, סיפורי מקרה שחשוב לדבר עליהם, כלים וערך לבניית אמון, נקודות חשובות במוצר שיש להרחיב עליהם:

בואו נתחיל ליצור תוכן

הכנתי לך לוח חודשי להשראה עם תוכנית תוכן לכל החודש.

הלוח הוא להשראה בלבד, ניתן לשנות את הסדר של התכנים, להשתמש רק בחלק מהתכנים או להוסיף תכנים שלך שברור לך שיקדמו את העסק ואת המסרים החשובים שיש להעביר ללקוח על מנת לעזור לו לבצע החלטה. בנוסף, השתמשו גם מרעיונות שיש בקיטים קודמים ויכולים לשרת את המטרה שלכם

כמה נקודות חשובות:

- לא חייבים לכתוב פוסט כל יום, 2-3 בשבוע בפיד זה מעולה
- סמנו מראש איך תפיקו את התוכן: פוסט טקסט | פוסט + תמונה | פוסט + תמונה שעליה טקסט | קרוסלה | REELS או וידאו קצר | וידאו מעל דקה, IGTV | וידאו חי ניתן לסמן זאת בטבלה.
- ניתן להפיק אותה פיסת תוכן במספר דרכים אם זה מסר שחייבים להשריש אותו.
- בנוסף חשבו על סטורי שאותו כן כדאי להפיק כל יום. ניתן עדיין להשתמש ברשימת 30 הרעיונות לסטורי שצורפה לקיט מרץ 21
- אם מדובר בקמפיין שרץ מספר פעמים, בדקו מה יכול לשרת אתכם מהקמפיין שעבר. מחזור תוכן, בעיקר תוכן שייצר תוצאות הוא חשוב ואפקטיבי.
- מייל לרשימה: שבצו בטבלה ימים שהם תשלחו מיילים לרשימה וכותרת על מה יהיה המייל. מומלץ לשלוח פעם בשבוע לפחות, הנושאים יכולים להיות דומים למה שפרסמתם בפוסטים כי הרי חשוב לכם לקדם את אותו נושא. במייל ניתן להרחיב.
- תוכן מרכזי: במידה ובחרתן לעבוד באסטרטגיית תוכן מרכזי = תוכן גדול פעם בשבוע כמו לייב, פודקאסט, סרטון מוקלט או סרטון ליוטיוב, בלוג באתר וכו.
- חשבו קודם על 4 נושאים לתוכן זה, הם יהיה המרכזיים של החודש וילוו במידה רבה את אופן יצירת שאר התכנים וכמובן מה שתשלחו למייל

עכשיו פנו שעתיים לפחות ועברו על המסמך הזה

במידה ועולה לכם רעיון, אל תחכו ואל תדחו, כתבו אותו, צרו את הויזואל שיש ותזמנו אותו ליום המתאים.

עבדו יחד עם הרעיונות והחומרים לקיט + התוכן אותו אתם חייבים לפרסם מבחינת התנגדויות, סיפורי מקרה, קטגוריות קבועות וכו

וסמנו אותם בלוח לתאריכים המתאימים.

הוסיפו לחלק הערות רעיונות ותוכן נוסף, תאריכים חשובים שקשורים לקמפיינים ועוד.

קחו בחשבון שכדאי לקבוע ביומן לפחות עוד שעה שעתיים בשבוע ליצירת תוכן.

בהצלחה

רוחמה סלע

לוח תאריכים חודשי

ראשון	שני	שלישי	רביעי	חמישי	שישי	שבת
					1 חוזרים ללימודים	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15 ערב ראש השנה	16 ראש השנה
17 ראש השנה	18 צום גדליה	19	20	21	22	23
24 ערב יום כיפור	25 יום כיפור	26	27	28	29 ערב סוכות	30 סוכות

יעדים מספריים - מעולה ליצירת מוטיבציה אישית

כתבו מספרים שרלוונטיים למה שאתם רוצים להשיג, כמות עוקבים חדשה, כמות אנשים ברשימה, כמות מכירות ממוצר מסוים, כמות פוסטים שתכתבו וכו.

הכנסה ברוטו צפויה: _____

כמות אנשים חדשים ברשימת תפוצה: _____

רשימת ימים מיוחדים לחודש זה

01.09 חזרה לבית הספר

02.09 יום הקוקוסים, יום הזקנים beard

04.09 יום העובד,

05.09 יום הצדקה

06.09 יום קרא ספר

08.09 יום השחקנים [חקיינים]

13.09 יום המתכנת

15.09 יום גרינפיס

21.09 יום השלום העולמי

22.09 יום ללא מכוניות, יום ההוביט

27.09 יום התיירות

28.09 יום הכלבת העולמי

30.09 יום הפודקאסט

15.09 ערב ראש השנה [שישי]

16.09 ראש השנה

17.09 ראש השנה

18.09 צום גדליה

חופש בית ספר 15-18/09

24.09 ערב יום כיפור [ראשון]

25.09 יום כיפור

29.09 ערב סוכות [שישי]

30.09 סוכות

חופש בית ספר 24.09 עד 09.10

שלישי	שני	ראשון
<p>ראש השנה</p> <p>פוסט שמדבר על ההחלטות שאנשים לוקחים כל שנה מחדש, מה דעתכם על זה בקשר לתחום שלכם ומה אתם ממליצים לעשות.</p> <p>[מעולה לכל תעשיית המזון, הדיאטות והכושר. עסקים. התפתחות אישית. טיפול אישי וכו']</p> <p>+ איך להחליט החלטות חדשות ב [תחום שלכם]</p> <p>+ איך להחליט החלטות לשנה החדשה + איזה החלטות כדאי לקחת בשנה החדשה</p> <p>+ איך מצליחים להוציא לפועל החלטה + למה רב ההחלטות לא יוצאות לפועל + איזה החלטות אתם אישית לקחתם לשנה החדשה</p>	<p>תבנית: טיפול בחששות</p> <p>מבנה פוסט : חששות, התנגדויות, אתגרים</p> <p>+ התנגדות קבועה של קהל היעד + הסבר מדוע ההתנגדות לגיטימית / סיפור אישי איך ההתנגדות היתה בחיים שלכם בעבר / הבנה של הלקוח [לתת ללקוח להרגיש שזה בסדר ולא לשפוט אותו]</p> <p>+ למה בכל זאת כן</p> <p>+ למה כן אצלי - הפתרון שלי, מה שונה אצלי</p> <p>+ הצגת מקצועיות הכוללת מספר [כבר 10 שנים שאני עושה את זה, כבר 350 לקוחות שלי הצליחו בזה, הוצאתי K150 על לימודים של הנושא הזה, חקרתי את הנושא 30 שנה וכדומה]</p> <p>+ הזמנה ללחוץ על הלינק / להירשם / להשאיר פרטים</p> <p>סיום אופטימי / הומור / העצמה המטרה לעודד ללחוץ ולתת להרגיש שאני כאן עבורך ומגיע לך עכשיו להצליח- עכשיו תורך! זה הזמן שלך!, מגיע לך להצליח לא חייבים להשתמש בכל החלקים. הפוסט לא חייב להיות ארוך.</p>	<p>לפוסטים בזמן קמפיין למרות שההנעה לפעולה יכולה להיות שונה: ליצור קשר, להגיב.</p> <p>דרך התבנית הזאת אפשר לכתוב עשרות פוסטים.</p> <p>בתבנית זאת אנחנו מציגים בעיה אבל אפשרות שיש ביטחון יחד עם הרבה אופטימיות ומוטיבציה</p> <p>+ שורה ראשונה מושכת לקרוא "ברור לך שאתה משאיר כסף על רצפה"</p> <p>+ פניה לקהל היעד "אם פרסמת מודעה אחת אפילו בפייסבוק חשוב שתקרא את זה"</p> <p>+ הצגת הבעיה "ידעת בכל פעם שאתה מפרסם מבלי לעשות ככה וככה בעצם קורה ככה וככה ואתה מפסיד כסף"</p> <p>+ הפתרון שלנו + אופטימיות "אז מה בעצם צריך לעשות? שלב ראשון..."</p> <p>+ אופטימיות "אני אומרת לכם שזה אפשרי גם דנה הגיע לתוכנית הקודמת סקפטית והיום היא [מצבה הנוכחי והצלחה]</p> <p>+ הנעה לפעולה "שלב שני כדאי ללחוץ על הלינק ולקרוא את המדריך המלא / להירשם לקורס..."</p> <p>+ סיומת המייצרת אופטימיות לגבי הפתרון או מעצימה את הקורא</p>
<p>הערות</p>	<p>חמישי</p>	<p>רביעי</p>
	<p>מציטוט לפוסט</p> <p>"לא משנה אם אתה חושב שאתה יכול או לא יכול - אתה צודק", (הנרי פורד)</p> <p>"ההזדמנות הגדולה שלך עשויה להיות בדיוק במקום שבו אתה נמצא", (נפוליאון היל)</p> <p>"אם אתה עובד על משהו שבאמת אכפת לך ממנו, אתה לא צריך לדחוף את עצמך יותר מידי. החזון הוא זה שימשוך אותך", (סטיב ג'ובס)</p>	<p>רילס / וידאו קצר</p> <p>הציגו את המוצר שלכם ממספר זוויות על ידי חיבור סצינות קצרות מאוד</p> <p>אפשר לפי הסאונד הזה</p> <p>לדוגמא:חדר מעוצב, תרגיל ספורט מכמה זוויות, מספר מסכים במוצר דיגיטלי שלי, מספר סצינות מפגישה עם לקוח</p> <p>דוגמא 1 עיצוב פנים</p> <p>דוגמא 2 סטייליסטית</p> <p>ניתן להשתמש בסאונד אחר</p> <p>כדאי לעבוד עם התבנית של הסאונד על מנת לסנכן את הסצינות עם המוסיקה</p>

שלישי	שני	ראשון
<p>איך</p> <p>איך [לעשות משהו, להצליח במשהו], ב X צעדים פשוטים. דוגמאות: "איך לעצב חדר ילדים ב-5 צעדים פשוטים" "איך להפסיק את כאבי הגב לתמיד ב 7 צעדים פשוטים" "איך לטפח את העור כל בוקר, ב 4 צעדים פשוטים" "איך לעלות את הביטחון העצמי, ב 3 צעדים פשוטים"</p>	<p>למה לא מצליח לי</p> <p>מטרת הפוסט היא להציף למה לא מצליחים לפתור בעיה מסויימת בתחום שלך למרות שאנשים ממש רוצים. או למה דוחים את הפעולות שיש לעשות בדרך למטרה תוך אמפטיה.</p> <p>התבנית: כל שנה מחדש אתה מחליט [נושא] והנה, השנה עוברת וזה עדיין לא קורה, עדיין לא הגשמת / הגעת ליעד....</p> <p>למה זה קורה? כי [פירוט הסיבות שלקוחות שלך לא מצליחים בדרך כלל להשיג את היעד המבוקש]</p> <p>אז מה תעשה השנה שונה? [פירוט 3 פעולות קטנות שעוזרות להגיע ליעד]</p> <p>אני כאן לעזור לך בעזרת [פירוט התוכנית]</p> <p>לפרטים.....</p>	<p>יום כיפור</p> <p>+ פוסט על סליחה לעצמך על מה שלא עשית [בקשר לתחום שלכם] + סיפור אישי שקשור לסליחה ומה זה לקח ממכם + בקשת סליחה ממכם לעצמכם על דברים שונים + בקשת סליחה מהלקוחות שלכם + למה חשוב לסלוח לדעתכם + פוסט על מחיקת עוונות / מחיקת טעויות / להתחיל מחדש</p>

הערות	חמישי 15	רביעי 14
	<p>מציטוט לפוסט</p> <p>"סליחה היא דבר מצחיק, היא מחממת את הלב ומקררת את העוקץ" ארתור ויליאם</p> <p>"לחיי שנה חדשה וההזדמנות הנוספת שאנחנו מקבלים בשביל לגרום לדברים לעבוד." - אופרה ווינפרי</p> <p>"הקסם שבהתחלה חדשה הוא החזק מכל האחרים." - ג'וסיאן מרטין</p> <p>"תלמד כאילו אתה הולך לחיות לנצח. תחיה כאילו מחר זה היום האחרון בחיים שלך."</p>	<p>רילס / וידאו קצר: דיבור למצלמה</p> <p>3הרגלים שאני רוצה להיפתר מהם השנה</p> <p>3 הרגלים שנפתרתי מהם ובגלל זה... 3הרגלים שאני רוצה להוסיף השנה</p> <p>צלמו 4 סצנות : סצנה ראשונה הכותרת ואז כל הרגל סצנה נפרדת אפשר בחדרים שונים, רקע אחר, זווית אחרת</p> <p>דוגמא [אפשר לוותר על המשחקי תפקידים]</p>

שלישי	שני	ראשון
<p>לקוחות טובים</p> <p>לאחרונה חשבתי על סוג האנשים שאני אוהבת לעבוד איתם. הם לא תמיד אלו שרוצים לשלם הרבה ומהר ולא אלו ש [דוגמא: יש להם רעיון יוצא דופן ל...]. אלא אלו ש [ציינו מה חשוב לכם אצל הלקוחות. חשבו על זה אסטרטגית.</p> <p>"אלו שמוכנים לעבוד קשה" "אלו שרעבים להצלחה" "אלו שמתמידים ויודעים שההצלחה דורשת עבודה אני חושבת שזה גם מה שמרגש אותי בלעשות את מה שאני עושה כי כך אני מצליחה לעזור לאנשים לעשות [פירוט לפי מה שכתבת לפני] אני מאמינה שגם את [יודעת שצריך להתמיד" מה שהגדרת בלקוחות הטובים שלך]</p> <p>ואני רוצה לעזור לך לעשות את השלב הבא</p>	<p>חששות, התנגדויות</p> <p>התנגדות קבועה של קהל היעד הסבר מדוע ההתנגדות לגיטימית / סיפור אישי איך ההתנגדות היתה בחיים שלכם בעבר / הבנה של הלקוח [לתת ללקוח להרגיש שזה בסדר ולא לשפוט אותן] למה בכל זאת כן למה כן אצלי - הפתרון שלי, מה שונה אצלי</p> <p>הצגת מקצועיות הכוללת מספר [כבר 10 שנים שאני עושה את זה, כבר 350 לקוחות שלי הצליחו בזה, הוצאתי K150 על לימודים של הנושא הזה, חקרתי את הנושא 30 שנה וכדומה] הזמנה ללחוץ על הלינק / להירשם / להשאיר פרטים</p> <p>סיום אופטימי / הומור / העצמה המטרה לעודד ללחוץ ולתת להרגיש שאני כאן עבורך ומגיע לך עכשיו להצליח- עכשיו תורך! זה הזמן שלך!, מגיע לך להצליח</p> <p>לא חייבים להשתמש בכל החלקים. הפוסט לא חייב להיות ארוך.</p>	<p>הכנה</p> <p>"איך אני מתכוננת ל[וובינר/אימון/לקוח חדש/ראיון] אני יודעת שמהחוף זה נראה שזה מגיע אצלי בטבעיות שאני בטח לוקחת 2-3 דקות וכל התשובות מגיעות, אבל מה שאני באמת עושה זה: [פרטו את התהליך, חשוב שהקורא יבין שיש תהליך אם הוא צריך לעשות בעצמו את התהליך תנו לו כלים פשוטים. אם זה בשביל ללמוד על העבודה שלכם, הסבירו במקצועיות]</p> <p>איך אתם מתכוננים ל... / הפוסט עזר לכם? שמרו את הפוסט לפעם הבאה שתצטרכו להתכונן ל...</p>

[ניתן לחלק לסדרת פוסטים]

הערות	חמישי	רביעי
	<p>מציטוט לפוסט</p> <p>"תתחיל בהתחלה ואז תמשיך עד שתגיע לסוף. רק אז תעצור." - לואיס קארול</p> <p>"אדם מסתובב בעולם כדי לחפש את מה שהוא צריך וחוזר הביתה כדי למצוא אותו" ג'ורג' מור</p> <p>"בין אם אתה חושב שאתה יוכל ובין אם אתה חושב שאתה לא יכול - אתה צודק" הנרי פורד</p> <p>"לאורך דרככם החדשה, אנשים מסויימים לא תמיד יבינו אתכם. לעולם אל תזנחו את אלו שמבינים את מעשיכם, השאירו אותם לצידכם ככל שתוכלו"</p>	<p>רילס: משפט מחץ</p> <p>טיפ אחד, שבירת מיתוס, משפט חזק שמלווה אותך שאת תמיד אומרת לאנשים או ציטוט של מישהו אחר. או לעמוד מול המצלמה להגיד אותו או לצלם סצנה קצרה או חיבור של מספר סצנות ואז להקליט את הקול בנפרד מעל הוידאו בו את אומרת את המשפט הזה.</p> <p>המטרה היא וידאו של 20 שניות גג, אפשר להפנות בו לפוסט</p>

שלישי	שני	ראשון
<p>תבנית:ללמוד כישלון</p> <p>יש הרבה לחץ על {התחום שלך} להצליח. אבל לפעמים זה לא הולך... מה אם במקום לראות בכישלון כסוף, נסתכל עליו כהתחלה? כן, אני יודעת, להיכשל זה קשה, כואב ובעיקר עושה לך חשק להפסיק הכל, לעצור, להתייאש.</p> <p>אבל מה אם נסתכל על זה כשיעור שהיינו צריכים ללמוד בדרך ועכשיו אנחנו יכולים לצאת אליה שוב חכמים יותר.</p> <p>אז אל תפחד להיכשל! אתה תלמד יותר מהכישלונות שלך ממה שכל הצלחה תוכל ללמד אותך בכל מקרה</p>	<p>חזרה ללימודים והשגרה</p> <p>חוזרים ללימודים וחוזרים לשגרה אפשר לעשות פוסט קרוסלה, פוסט ארוך יותר או וידאו חזרה לשגרה ומה אתם מתכוונים לעשות עכשיו, התוכניות שלכם להמשך טיפים ממוקדים לחזרה לשגרה יעילה שקשורים לתחום שלכם טיפים הקשורים ללימודים, עיצוב סביבת לימודים, העצמת הילד, איך לגרום לילד ללמוד יותר, איך לחזק את הילד בלימודים</p>	<p>די לחשוב על זה</p> <p>הגיע הזמן שתפסיקו לעשות/לחשוב את זה</p> <p>[הציגו 3-5 דברים שהלקוחות עושים/חושבים כל הזמן וזה מונע מהם להגיע לתוצאה הרצויה עבורך/לרכוש ממכם את המוצר שלכם / להפוך משהו פשוט למסובך]</p> <p>מה יקרה שתפסיקו עם זה? [תארו את המצב העתידי]</p> <p>או: איך להפסיק לעשות את זה? הורידו את המדריך / בואו להדרכה / בואו נדבר על זה בטלפון</p>

	חמישי	רביעי
	<p>מכתרת לפוסט</p> <p>אני הולכת להראות לך, שלב שלב, איך את יכולה [להשיג תוצאה]</p> <p>איך עוברים חודש של חגים ו[לפי התחום שלכם]</p> <p>למה אני לא מחליטה החלטות לשנה החדשה</p> <p>ההחלטה שלא התחלתי לקיים מעולם [ואני מחליטה כל ראש השנה כבר X שנים ברצף] ולמה</p>	<p>רילס / וידאו קצר</p> <p>מה אני עושה עכשיו זרקור על משהו שאתם עובדים עליו עכשיו</p> <p>אפשר לחבר מספר סרטונים של 1.5-3 שניות או סרטון אחד פשוט ולהראות מה אתם עושים</p> <p>עובדים על מוצר דיגיטלי: סצנה 1 אתם על המחשב, סצנה 2 רואים את הקורס פגישות: סדרה של סרטונים קצרים מתוך פגישות</p> <p>או סרטון אחד מפגישה שימו לב מה אתם עושים עכשיו ואיך אפשר להציג את זה החוצה</p> <p>פסקול דוגמא</p>

שאלות פתוחות

1. מה ההחלטות שלכם לשנה החדשה?
2. איך אתם עם סליחה?
3. יש לכם דבר אחד לשנות ב [לפי התחום שלכם. תזונה, בעיצוב הבית, בטיפול בגוף שלכם, בדיבור העצמי, בהורות שלכם] מה הוא יהיה?
4. מה אתם מאחלים לעצמכם לשנה החדשה?
5. מה הדבר שהכי חשוב לכם לשפר/לשנות השנה ב[נושא]
6. מה דעתכם על המשפט [ציטוט/מיתוס]
7. אני מכינה פוסט נוסף בסדרה שבו אדבר על... ואספר אם זה יותר טוב מ... מה לדעתכם עדיף?
8. מה הדבר הראשון שתעשו "אחרי החגים" ?
9. בסוף פוסט: מה אתם הייתם עושים?

הציטוטים

1. "לא משנה אם אתה חושב שאתה יכול או לא יכול – אתה צודק", (הנרי פורד)
2. "ההזדמנות הגדולה שלך עשויה להיות בדיוק במקום שבו אתה נמצא", (נפוליאון היל)
3. "אם אתה עובד על משהו שבאמת אכפת לך ממנו, אתה לא צריך לדחוף את עצמך יותר מידי. החזון הוא זה שימשוך אותך", (סטיב ג'ובס)
4. "סליחה היא דבר מצחיק, היא מחממת את הלב ומקררת את העוקץ" ארתור ויליאם
5. "לחיי שנה חדשה וההזדמנות הנוספת שאנחנו מקבלים בשביל לגרום לדברים לעבוד." – אופרה ווינפרי
6. "הקסם שבהתחלה חדשה הוא החזק מכל האחרים." – ג'וסיאן מרטין
7. "תלמד כאילו אתה הולך לחיות לנצח. תחיה כאילו מחר זה היום האחרון בחיים שלך."
8. "תתחיל בהתחלה ואז תמשיך עד שתגיע לסוף. רק אז תעצור." – לואיס קארול
9. "אדם מסתובב בעולם כדי לחפש את מה שהוא צריך וחוזר הביתה כדי למצוא אותו" ג'ורג' מור
10. "בין אם אתה חושב שאתה יוכל ובין אם אתה חושב שאתה לא יכול – אתה צודק" הנרי פורד
11. "לאורך דרככם החדשה, אנשים מסויימים לא תמיד יבינו אתכם. לעולם אל תזנחו את אלו שמבינים את מעשיכם, השאירו אותם לצידכם ככל שתוכלו"

כותרות חזקות

1. 5 עצות / טיפים להשיג את ה[נושא] שתמיד רצית
2. הדבר היחיד שאי פעם תצטרך בשביל [נושא]
3. תעצרו הכל עכשיו, ותעשו את זה!
4. אני הולכת להראות לך, שלב שלב, איך את יכולה [להשיג תוצאה]
5. איך עוברים חודש של חגים ו[לפי התחום שלכם]
6. למה אני לא מחליט החלטות לשנה החדשה
7. ההחלטה שלא התחלתי לקיים מעולם [ואני מחליטה כל ראש השנה כבר X שנים ברצף] ולמה
8. איך לעשות [משהו מהתחום שלך], אפילו שממש לא מתחשק לך?
9. ההרגל האחד שישנה את חייך
10. אני מתגעגעת, ניפגש ביום שלישי? [הזמנה לוויבנר]
11. איך [X אנשים] השיגו [תוצאה] ו [זמן מוגדר]
12. צדקתי - זה ממש לא טוב בשבילך [להוביל לשבירת מיתוס או משהו שמעכב את הלקוח]

איזה מרגש יש לכם עכשיו תוכן לחודש שלם ☺

תוכן שגם מציג את המוצרים והשירותים שלכם גם מציג את היתרונות שלכם וגם בונה קהילה .

מאחלת לכם המון בהצלחה ☺

רוחמה סלע מועצון השיווק בפייסבוק ואל תשכחו לבקר אצלי [באינסטגרם](#) או [בפייסבוק](#) ואפילו [באתר](#)
המשיך ללמוד ואולי אפילו לקבל השראה ☺