

**20 רעיונות  
למתנה חינמית  
לבניית  
רשימת תפוצה**

# רוחמה סלע - מועדון השיווק בפייסבוק

היי, אני כל כך שמחה שנרשמת לקבל את המדריך הזה שמלא ב 20 רעיונות למתנות וערך חינוכי שיעזרו לך להגדיל את הקהילה, לשנות רשימת תפוצה ולעביר לשלב הבא בעסק שלך.

ברור לך שרשימת תפוצה היא חלק הכרחי בשיווק העסק שלך, והצעד הראשון לבניית הרשימה היא יצירת "סיבה להרשמה", בעצם יצירת ערך איכותי וסופר רלוונטי לקהל היעד שלנו שיגרום לו לתת את כתובת המייל, להכיר אותנו, להכיר את המוצר שלנו ולרצות לקבל מאיתנו עוד תוכן.

ישנם **שיקולים רבים בבחירת ה'סיבה להרשמה'** המושלמת עבור קהל היעד שלך, כגון:

- מי הלקוח ומה הצרכים שלו
- מה אני יכולה לתת שייצרת ניצחון או תחושת הישג משמעותי אך מהיר וקל לעיכול
- כמה ה'סיבה להרשמה' מתקשרת למוצר אליו חשוב לנו להוביל
- איזה מסע נוביל את הנרשם מההרשמה ועד לרכישה

2 אסטרטגיות ליצירת 'סיבה להרשמה'

- לבניית קהילה: מתנה שרצה באופן קבועה ומטרתה להכניס לרשימת התפוצה ולפתח מערכת יחסים.

- עקרון הרווח הכפול = הגדלת הרשימה + העברה למעמד מכירה: כמו אתגר, פעילות, קופון או וובינר שדרכו אנחנו גם אוספים מיילים וגם מעבירים אותם באופן מהיר יחסית לביצוע המרה.



העצה הכי טובה שאני יכולה לתת לכם בקשר ליצירת המתנה המושלמת היא:  
תחשבו פשוט!  
מה פשוט עבורכם להפיק, מה כיף שלך, מה החוזקה שלך.  
מה פשוט עבור קהל היעד שלך לקבל ולהשתמש.  
איך זה התחבר למוצר הסופי.



קובץ PDF יכול להרגיש כמתנה פשוטה מדי.  
אבל אלו המתנות שמובילות להכי הרבה הרשמות בעלות הנמוכה ביותר!

אל תנסו ליצור משהו מושלם, זה לא יקרה.  
צרו את הדבר הכי טוב שאתם יכולים היום.  
וכל הזמן תשפרו.

עם זאת הקפידו ליצור משהו בעל ערך רב.

## רשימת הרעיונות

- צ'ק ליסט : רשימה של פעולות לעשות על מנת להגיע לתוצאה
- דף עבודה: הסבר + הוראות למילוי על מנת להגיע למסקנה / תוצאה
- תבניות מוכנות: לעיצובים, טקסטים וכו
- ערכת הכלים: אוסף כלים שיעזרו ללקוח שלך להשיג מטרה או שיעשו לו את החיים קלים יותר.
- רשימת מקורות לתוכן: כגון רשימה של בלוגים בהם הלקוח יכול למצוא את הידע שהוא מחפש באופן קבוע
- יומן / לוח שנה + משימות / מידע שיעזור לו להגיע למטרה: לוח שנה כולל רעיונות מה לעשות בקשר למה שאתה מלמד בעסק
- מדריך צעד אחר צעד - להשיג תוצאה / ללמוד משהו רלוונטי ללקוח

# המשך - רשימת הרעיונות

- פרינטבול = PDF מעוצב שנועד להדפסה: ציטוטים, תמונות, יצירה
- קובץ השראה - רשימת מנטרות, רשימת ציטוטים ומה שנותן השראה ללקוח שלך
- מתכונים - מתכונים לאוכל זה הכי פופולארי אבל בעצם אפשר לכתוב מתכון לרבה דברים. לפוסט המושלם. מתכון לשגרת בוקר וכו
- הדרכה מצולמת בוידאו - איך עושים, איך מבשלים וכו
- וובינר - הדרכה אינטרנטית אונליין במועברת בשידור חי [עדיף] או מוקלטת ומשמשת כמעמד מכירה.
- דוח על משהו מסוים בתחום העסק שאתה יצרת או מנתונים שאספת מסביב
- כרטיסים לאירוע חינם עם הרשמה
- קורס כתוב שמועבר במייל [Xמיילים]
- אותו קורס אבל ב PDF
- מיני קורס מצולם - בשלבים או בבת אחת
- הקלטה של הרצאה שנתת בתשלום
- אתגר של אימים בקבוצה, דף וכו
- כניסה פעילות מיוחדת - שנערכת בדיגיטל [למשל בקבוצה סגורה בפייס או וואצ אפ]
- הגרלה למוצר פיסי / שעת שירות

זה רק על קצה המזלג 😊 חשוב למצוא את מה שנוח לך להפיק + רלוונטי לקהל שלך + מחובר באופן ישיר למוצר שאליו מובילים. בהצלחה

# מה עכשיו

- עכשיו זה הזמן לבחור את המתנה הנכונה עבור הקהל שלנו ועבור המטרה שאנחנו רוצים להשיג בסוף!
- מה עוד נשאר לנו לעשות על מנת לבנות את הרשימה ולהוביל להכנסה?
- לעצב את המתנה שתראה מעולה
  - לבנות דף נחיתה מדויק ויגרום ללפחות 50% מהנכנסים להשאיר את הפרטים
  - להכין סדרת מיילים לשליחה מיד לאחר ההרשמה.
  - לכתוב תוכן לפוסטים, מיילים, סרטונים שיספרו לכולם למה ממש, אבל ממש כדאי להירשם.
  - להפיץ את התכנים במגוון זירות אורגניות ולהכניס כמה שיותר נרשמים אורגנית: פוסטים, סטורי, וידאו, וידאו חי
  - להגדיר פיקסל בעמוד נחיתה ובעמוד תודה
  - להגדיר המרה מותאמת אישית או אירוע לעמוד תודה.
  - לעשות קמפיין ממומן, עדיף המרות במקרה הזה.
  - לנתח ולשפר את הקמפיין.
  - לבנות דף מכירה למוצר שלנו ולהעביר לשלב הבא
  - וזה כבר מסלול אחר 😊
  - לבנות מוצר קטן לכיסוי הוצאות הפרסום

חשוב לקחת בחשבון שבניית רשימת תפוצה היא ריצה למרחקים ארוכים, יש לשלב מספר אסטרטגיות וזירות על מנת להגיע למקסימום תוצאות.

שיווק יעיל לרשימה בנוי על מערכת יחסים ושליחת מיילים + קמפיינים ממוקדים [ויחסית מאוד זולים] לחברי הרשימה.

# אלו חלק מהתוכניות והקורסים במועדון השיווק לעסקים - הקליקות

## שיעזרו לך להגיע ליעד



**לתת בחינם {מגנט}**

לבניית רשימה  
ומעמדי מכירה



**שיווק אורגני וחשיפה**

בפרופיל האישי ובקבוצות



**דפי נחיתה ומכירה**

מדריך טכני ושיווקי



**שיווק בוידאו חי**

בונים קהילה  
ויוצרים מעמדי מכירה



**שיווק במסנג'ר**

שימוש בבוטים  
ליצירת אוטומציה



**כתיבת תוכן**

מכתיבה לתוצאות



**שיווק בוידאו אותנטי**

אתה הכוכב | צילום עצמי



**אינסטגרם למתחילים**

פתיחת פרופיל, הגדרות  
ואיך לשווק במדיה



**פילוח קהל היעד**

קהל נשים להכיר: מעורבות  
רימרקטינג, הגדרת פיקסלים



**פילוח קהל היעד**

אסטרטגיות לבניית קהלים  
פילוח לפי תחומי עניין  
שמירת קהל



**כניסות לאתר ולדף מכירה**

קמפיין תנועה  
קמפיין המרות

נעים מאוד, **שמי רוחמה סלע** ואני עוסקת בשיווק בפייסבוק מ-2012. מנהלת קמפיינים לקורסים, מוצרים, רשתות תיירות, רשתות אופנה ועוד. ובעיקר, מלמדת בעלי עסקים קטנים לשווק בקלות ובאפקטיביות בפייסבוק. עד כה לימדתי אלפי בעלי עסקים בכנסים והרצאות, בהדרכות פרטיות ובמוצרי אונליין.

ב-06.17 יצרתי את **מועדון השיווק לעסקים - הקליקות** אתר חברים סגור שבו בעלי עסקים יוכלו לקבל את כל הידע שהם צריכים לשיווק בפייסבוק [וגם מה שמסביב] במקום אחד מעודכן בנוסף - תמיכה יומיומית עם תשובה לכל שאלה ומפגשי לימוד ויעוץ שבועיים מבלי לרכוש עשרות קורסים וסדנאות שוב ושוב ובמחיר הכי משתלם שיש! ההשקעה שלך היא 198 לחודש - ללא התחייבות למינימום חודשים! וכן, ישר אחרי ההרשמה כל התכנים פתוחים עבורך לצפייה! כולל התמיכה! ואפילו יש חודש ראשון במחיר הטבה מיוחד במועדון לומדים שיווק אורגני - פרסום ממומן - מעמדי מכירה - מכירת קורסים - שיווק בוידאו ועוד

היום חברים במועדון קהילה של מאות בעלי עסקים בתחומי שירות וידע הנהנים מתוכן מעודכן ומתעדכן, תשובה לכל שאלה בקבוצת הפייסבוק וסיעור מוחות עם בעלי עסקים כמוהם שתומכים ומיעצים כשצריך.

**אשמח לראות גם אותך במועדון הפייסבוק**

**לפרטים על מועדון הפייסבוק**

