

365 ימים

של שיווק

הוצאת תוכן

ינואר 2024

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 שמחכה לך בקבוצה
- 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 וכתרת 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	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

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

- 01.01 יום השנה החדשה, יום המחוייבות, יום השלום
- 02.01 יום האנשים המופנמים, שנה טובה לחתולים, יום המוטיבציה וההשראה, יום המופנמים
- 03.01 יום בריאות גוף-נפש
- 04.01 יום כתב הברייל
- 06.01 היום העולמי ליתומי מלחמות
- 08.01 יום ההקלדה
- 09.01 יום הכריאוגרפיה
- 11.01 יום התודה רבה thank-you day
- 13.01 יום הגשם את החלומות שלך
- 14.01 יום ארגון הבית, יום ההיגיון, יום בטיחות במשרד הבייתי
- 16.01 יום האוכל החריף
- 17.01 יום שירות לקוחות, ילדים ממציאים
- 20.01 יום קבלת האחר
- 21.01 יום קדושת החיים, יום הדתות
- 22.01 יום הקהילתיות בעסקים, יום חגיגת החיים
- 24.01 יום פשוט תעשה את זה just do it, הצחוק מהבטן, יום החינוך
- 27.01 יום השואה הבנלאומי

שלישי	שני	ראשון
<p>מחשבות</p> <p>לאחרונה אני חושבת הרבה על [מוצר שאת רוצה להוציא / משהו שקורה אצל הלקוח האידיאלי שלך שוב ושוב, יכול להיות שזה משהו שדווקא בגללו הוא לא מצליח או לא הופך להיות לקוח] וזה מה שהבנתי / למדתי...</p> <p>אני חושבת שמדובר ב [מה לדעתך מעכב את הלקוח] אז עצמו עיניים ודמיינו לרגע [מצב עתידי שפותר את הבעיה וקשור למוצר/נושא הפוסט] מה אתם רואים? מה אתם רוצים שיהיה שם? ספרו לי בתגובות</p> <p>אני יודעת שלא תמיד קל להגיע לשם לבד ב[מוצר שלי] אני אלוה אתכם יד ביד / אני עושה את זה עבורכם</p>	<p>תבנית : פתיחת שנה</p> <p>בואו נפתח את השנה כמו שצריך וסוף סוף , פעם אחת ולתמיד נעשה שינוי ב [אתגר שהמוצר שלך פותר].</p> <p>נשתחרר לנצח מ [מה נפתור בעזרת המוצר]</p> <p>יצרתי את [מוצר שלי] בשביל [הפתרונות] ויעזור לך [להשיג את היעד הרלוונטי].</p> <p>אני לא רוצה להלחיץ אבל [נותר X מקומות / ההרשמה המוקדמת נסגרת / יש X הנחה רק עד Y]</p> <p>כל הפרטים כאן [לינק] / בא לך לדעת יותר?</p>	<p>תבנית : 5 דרכים</p> <p>5 דרכים להשתמש ב [מוצר שלך / נושא מהתחום שלך] בשביל להגיע ל[תוצאה שהלקוח רוצה]</p> <p>רעיונות לפיתוח – יש לפתח את הטקסט ולהוסיף את הרעיונות, לא חייבים 5</p> <p>5 דרכים להשתמש ביומן גוגל בשביל לבנות תוכנית שנתית ברורה</p> <p>5 דרכים להשתמש בפחיות שימורים להורדה במשקל [מכאן אפשר להעביר לאוכל או לשימוש בפחיות לתרגילי כושר]</p> <p>5 דרכים להשתמש בנרות / באביזרים / בתאורה לשנות את הנראות של הבית....</p> <p>כמובן אפשר לשנות מעט:</p> <p>5 מתכונים מעולים מקילו אחד של עגבניות</p> <p>5 דרכים להשתמש בעגבניות לשיפור הארוחה</p>
הערות	חמישי	רביעי
	<p>מכותרת לפוסט</p> <ul style="list-style-type: none"> • כמה X צריך בשביל לראות תוצאות? • בחיים לא הצלחתי ב X עד שעשיתי את זה • כבר X שנים אני מנסה לעשות Y ולא מצליחה, עד חודש שעבר ש.... • נפגשים מחר ב 09:00, לשמור לך מקום? • ברצינות? מי עושה את זה? הזדעזעתי [או מילה אחרת] 	<p>רילס : ברוכים הבאים ל 2023</p> <p>מטרות לשנה הבאה</p> <p>מטרות שהשגתי, לא השגתי בשנה הקודמת</p> <p>או חלוקת משימה ל כמה שלבים</p> <p>ברילס צלמו מחברת בה כתבתם את המטרות וסמנו מה השגתם או צלמו מחברת ואת תהליך כתיבת המטרות לשנה הבאה</p> <p>או השלבים שיש לעשות בשביל להשיג מטרה שהלקוח רוצה להשיג</p> <p>דוגמא</p>

שלישי	שני	ראשון
<p>תבנית: הלקוח קדימה</p> <p>להתחיל עם הפתרון שהלקוח נותן מהמקום שלו תוך דגש על כמה הפתרון שלו נדרש ולעבור לפתרון שלך</p> <p>"זהו, אני יוצאת מהארון, אני אמא עייפה ל 3 ילדים שכל לילה כמעט ילד אחר בוחר להגיע אלי למיטה האתגר הגדול שלי היא ליה, קטנטנה בת שנתיים שפשוט לא רוצה להפסיד את החיים וללכת לישון.</p> <p>X הצטרפה לתוכנית מוכרים יוצרים ליצירת מוצר דיגיטלי לפני 3 חודשים והאמת זה היה בול בזמן גם בשבילי</p> <p>X היא מומחית בלעזור לילדים [ולהורים] לישון לילה שלם.</p> <p>היא הגיע מהסיבה הברורה "אני חייבת לעבור לדיגיטל, אני חייבת להגיע לכמה שיותר בכמה שפחות [כדאי לכתוב סיבה שרלוונטית להרבה אנשים]"</p> <p>תוך X זמן היא כבר הפיקה את הקורס ובהשקה הראשונה נרכשו Y קורסים .</p> <p>ומה אני אגיד לכם? צפיתי, יישמתי וליה ישנה לילה שלם ולא פחות חשוב, גם אני ובן</p>	<p>תבנית: סיפור לקוח</p> <p>בעצם זה פוסט סיפור מקרה לחלוטין שכולו סביב הלקוח.</p> <p>ההרגשה שהפוסט מעביר זה שיחה על הלקוח, הצגת לקוח והעצמת לקוח.</p> <p>הפוסט יכול להיות "תכירו את X, X היא מומחית ב Y, כשהיא הצטרפה לתוכנית Z היא אמרה לי [המצב שהיה לה לפני התוכנית]</p> <p>היום X זמן אחרי היא [לפרט את ההצלחה שלה]"</p>	<p>תבנית: ההכרזה</p> <p>זה לקח 5 חודשים 2010 יום [או פרק זמן אחר]</p> <p>והנה זה כאן! ה[מוצר]</p> <p>הדרך לא היתה פשוטה [לספר על הדרך]</p> <p>אבל היא כן היתה מרגשת [לספר על הדברים הטובים, מה למדת מהתהליך]</p> <p>ועכשיו זה כאן עבורך [איך זה ישפר את החיים של הלקוח]</p> <p>[איך רוכשים/מצטרפים]</p> <p>[סיום חיובי עם השראה או מוטיבציה]</p>
הערות	חמישי	רביעי
	<p>מכתרת לפוסט</p> <ul style="list-style-type: none"> • זה הדבר שאני הכי שונאת לעשות • זהו, פתרתי לך את הבעיה מוכנה לזה? • שנים אני שומרת את זה לעצמי, החלטתי שהגיע הזמן לספר/לגלות את זה • ככה אני עושה את זה 	<p>רילס: story time הלקוחה הזאת</p> <p>לפתוח את הוידאו במילים אלו ואז לספר סיפור על:</p> <p>לקוחה שהפתיעה אתכם בהצלחה שלה למרות כל ההתנגדויות, בבקשה המוזרה שלה, בהסכם שהיא לא עמדה בו</p> <p>או מקרה יוצא דופן שהיה לכם עם לקוחה.</p> <p>עדיף לעשות משהו במקביל כמו להכין קפה וכו</p>

ראשון

רעיון: ציטוט של לקוח

הפוסט מתחיל בציטוט עם גרשיים המציג

שאלה שהלקוח שאל כאב/אתגר שלקוח הציג – ממש המילים שלו המלצה של לקוח ומה שהוא אמר על המוצר שלך הציטוט הוא רק הפתיח על מנת להוביל לשלב הבא:

ההסבר, תשובה לשאלה, סיפור מה היה עם הלקוח, טיפול בבעיה. לא זוכרים ציטוטים של לקוחות? כנסו לקבוצה בפייסבוק בה נמצא הקהל שלכם וראו כיצד הלקוחות שלכם מדברים ומציגים את האתגרים שלהם

שני

תבנית: הצלחה של לקוח.ה

היום שאחרי הוא לפעמים היום הכי מרגש היום שאחרי זה היום ש [נופלים אסימונים, נושמים, או תוצאה של הלקוח שלך] לפעמים זה לוקח יומיים, לפעמים שבוע

[שם של לקוחה] זה לקח [זמן] והנה מה שהיא כתבה לי / ואז היא התקשרה וסיפרה לי ש... [לציין את ההצלחה של הלקוח]

איך אני אוהבת את היום שאחרי

שלישי

מחלקים מתנות

למה שלא נפתח את השנה בחלוקת מתנות?

במיוחד לעכשיו הכנתי לך [משהו] [איך הוא עוזר] השאיר לי אימוג'י מחייך בתגובות ואני אשלח לך אותו בהודעה

או החלטתי לעזור לאיד מכם להתחיל את השנה בקלות ולתת לו [מתנה] את ה[מתנה] אתן לאחד מהעוקבים שלי באינסטגרם ביום [תאריך] שיגיבו על הפוסט כאן ויכתבו לי מטרה אחת לשנה החדשה

אם עדיין לא התחלת לעקוב אחרי, זה הזמן ללחוץ עוקב ולספר כאן בתגובה מה המטרה שלך ב[נושא] לשנה החדשה.

רביעי

רילס: תפסיקו עם זה

תתחילו את הוידאו ב "תפסיקו לעשות את זה"

אפשר להקצין ב "שלא תעזו לעשות את זה" ותמשיכו לוידאו קצר של מה להפסיק לעשות

זה יכול להיות רשימה של דברים

להפסיק לעשות ב 2024

או משהו אחד שהלקוח צריך להפסיק לעשות.

אפשר להמשיך לסיפור או לסיים כך את הרילס והשאר בטקסט.

"תפסיקו לפרסם פוסט כל יום" "תפסיקו לאכול בבוקר" "שלא תעזו לקחת קבלן מבלי..."

חמישי

מציטוט לפוסט

"לפעמים הדברים הקטנים ביותר ממלאים הכי הרבה מקום בלב" פו הדוב

"המגבלה היחידה להישגים שלכם היא עוצמת החלומות והנכונות שלכם לעבוד בשבילם" מישל אובמה

"אם אתם לא אוהבים משהו, תשנו אותו. אם אתם לא יכולים לשנות, תשנו את הגישה שלכם." מאיה אנג'לו

"מי שקורבן מספק תירוצים. מי שמנהיג מספק תוצאות." רובין שהרמה

הערות

שבוע 4

ראשון	שני	שלישי
<p>תבנית הצגת מוצר 1</p> <ul style="list-style-type: none">• כותרת מסקרנת עם פניה אישית בנושא רלוונטי• שיחה על הבעיה תוך יצירת הזדהות וחיבור.• פיתרון לבעיה + העצמה.• הצגת מוצר [לא חובה]• שאלה לתגובות	<p>תבנית הצגת מוצר 2</p> <p>זה לקח 5 חודשים ו20 יום [או פרק זמן אחר]</p> <p>והנה זה כאן! ה[מוצר]</p> <p>הדרך לא היתה פשוטה [לספר על הדרך]</p> <p>אבל היא כן היתה מרגשת [לספר על הדברים הטובים, מה למדת מהתהליך]</p> <p>ועכשיו זה כאן עבורך</p> <p>[איך זה ישפר את החיים של הלקוח]</p> <p>[איך רוכשים/מצטרפים]</p> <p>[סיום חיובי עם השראה או מוטיבציה]</p>	<p>תבנית: מה זה אומר</p> <p>מה זה באמת אומר להיות [המקצוע שלך] או X דברים שלא ידעתם על [המקצוע שלי/עלי]</p> <p>זה השלב לפרט מה אתם באמת עושים אפשר לשלב פרטים גם עליהם או רק לכתוב דברים שלקוחות לא בטוח מבינים שאתם עושים וחשוב שהם ידעו את זה.</p> <p>אפשר לשלב יחד עם עובדות עליהם. [ברוח פתיחת השנה אפשר 24]</p>
רביעי	חמישי	
<p>רילס : תזכורת</p> <p>פסקול טרנדי - לא חשוב איזה אבל כ 7 שניות</p> <p>וידאו של פעילות יומיומית - הקלדה במחשב, שתיית קפה וטקסט על הוידאו</p> <p>"אני לא יודעת מי צריך לשמוע את זה אבל"....</p> <p>מכאן להמשיך לטיפ ממש טוב שלך או טקסט מוטיבציה שיזכיר ללקוחה שהיא יכולה</p> <p>ניתן לקחת השראה מאיזור הציטוטים בקיט חשוב להרחיב על זה בטקסט בפוסט</p>	<p>מציטוט לפוסט</p> <p>"שום דבר לא יעבוד אלא אם כן תעשה זאת" מאיה אנג'לו</p> <p>"עלינו להשלים עם אכזבה רגעית, אך לעולם לא לאבד תקווה נצחית". מרטין לותר קינג ג'וניור</p> <p>"קצת יותר התמדה, קצת יותר מאמץ, ומה שנראה ככישלון חסר תקווה עשוי להפוך להצלחה מפוארת." אלברט האברד</p>	

שאלות – הנעה לפעולה

- כמה X צריך בשביל לראות תוצאות?
- 4 שיעורים שלמדתי על [נושא] אחרי [משהו שקרה. X שנים בעסק/עברתי דירה...]
- חדשות מטורפות/מתפרצות
- ידעתם את זה?
- אם אתם רוצים להשיג [תוצאה], תמשיכו לקרוא.
- דעה לא פופולארית, אבל זאת הדעה שלי/אבל אני חייבת לפרוק
- אני רוצה לשתף אותך בסוד
- X דברים שלמדתי השנה
- מה קרה לי כששיניתי / עשיתי [משהו שקשה לקהל שלך לעשות]

הציטוטים

- "אם אתם לא אוהבים משהו, תשנו אותו. אם אתם לא יכולים לשנות, תשנו את הגישה שלכם." מאיה אנג'לו
- "שום דבר לא יעבוד אלא אם כן תעשה זאת" מאיה אנג'לו
- "עלינו להשלים עם אכזבה רגעית, אך לעולם לא לאבד תקווה נצחית". מרטין לותר קינג ג'וניור
- "קצת יותר התמדה, קצת יותר מאמץ, ומה שנראה ככישלון חסר תקווה עשוי להפוך להצלחה מפוארת." אלברט האברד
- "אין תקווה שלא מעורב בה פחד, ואין פחד שאין בו תקווה." ברוך שפינוזה
- "לפעמים הדברים הקטנים ביותר ממלאים הכי הרבה מקום בלב" פו הדוב
- "המגבלה היחידה להישגים שלכם היא עוצמת החלומות והנכונות שלכם לעבוד בשבילם" מישל אובמה
- "אם אתם לא אוהבים משהו, תשנו אותו. אם אתם לא יכולים לשנות, תשנו את הגישה שלכם." מאיה אנג'לו
- "מי שקורבן מספק תירוצים. מי שמנהיג מספק תוצאות." רובין שהרמה

כותרות חזקות

- זה הדבר שאני הכי שונאת לעשות
- זהו, פתרתי לך את הבעיה
- מוכנה לזה?
- שנים אני שומרת את זה לעצמי, החלטתי שהגיע הזמן לספר/לגלות את זה
- ככה אני עושה את זה
- כמה X צריך בשביל לראות תוצאות?
- בחיים לא הצלחתי ב X עד שעשיתי את זה
- כבר X שנים אני מנסה לעשות Y ולא מצליחה, עד חודש שעבר ש... .
- נפגשים מחר ב 09:00, לשמור לך מקום?
- ברצינות? מי עושה את זה? הזדעזעתי [או מילה אחרת]

דוגמא לתבנית הצגת מוצר 1

דוגמא – שימו לב לפירוק התבנית:

{שאלת סקרנות}

מתי הפעם האחרונה שפשוט לקחת יום חופש?

{הצגת הבעיה והזדהות}

כבעלי עסקים אנחנו עושים כל יום עבודה של כמה ימים,
השנה הזו גם התמודדנו כל יום עם כמות גדולה יותר של החלטות.

{מה כן והפתרון}

וזו הסיבה למה לקחת יום חופש זה הדבר הכי טוב שאתה יכול לעשות עבורך.

לא רק שברור שמגיע לך יום חופש, אלא זה הכרחי

לבריאות הפיסית והנפשית שלך ולעבודה פרודקטיבית ויצירתית יותר אחרי החופשה

{מכירה והנעה לפעולה – אפשרי}

הנה רעיון למה לעשות ביום החופש שלך ויעזור לך להיטען משמעותית

[כאן מציעים את המוצר שלך שקשור לחופש]

{שאלה ליצירת מעורבות}

אתם שמים ימי חופש ביומן או שיוצא לכם פעם ב..... ?

דרכי פעולה באינסטגרם ב 2024

1. רילס היה הכוכב מספר אחד ב 2023 וזה מה שיהיה גם ב 2024 למרות הירידה בחשיפה, זה עדיין התוכן שמגיע להכי הרבה חשיפה בעיקר לקהל שלא מכיר אותך.
+ שלבו רילס שיחה למצלמה עם רילס פסקול קצר
+ כמה שיותר אותנטי, שפוט וישיר
+ ספרו סיפור
+ השתמשו בתבניות של אינסטגרם
+ אל תקדישו יותר מדי זמן למצוא פסקול טרנדי, זה כבר לא מבטיח חשיפה
+ פרסמו את הרילס גם בפייסבוק באופן אוטומטי וגם ידני [העלו לעמוד העסקי]
+ המון דברים שהעלתם לסטורי מתאימים גם לרילס, חשבו על זה

2. סטורי

חלה עלייה משמעותית בצפיות בסטורי מומלץ לעלות 3 סטורי ביום [אם אפשר]
+ מאחורי הקלעים: מה קורה בעסק, מה אני עושה עכשיו
+ וידאו עם דעה שלי, סיפור על מה קרה היום
+ שאלות - עם סטיקר סקר, בחירה או הזמנה לכתוב תגובה
+ ניתן לתזמן סטורי עם סירטונים, השראה, משימה יומית וכו

3. קרוסלה ותמונות

קרוסלה ותמונה בודדת עדיין עובדים מצויין
אני אפילו רואה חשבונות שמעלים בעיקר קרוסלות.
אם יש פוסט ארוך העדיפו תמיד לפצל אותו לקרוסלה.
אם יש תהליך, העלו מספר תמונות שנותנות תמונה מלאה או שלבי התהליך.
העלו לפחות קרוסלה אחת בשבוע.
השתמשו לפעמים בשקף האחרון להניע לפעולה, להעביר להרשמה או רכישה

4. SEO

שלבו את המילים והביטויים שנכונים לכם
בתוך הפוסט או על הוידאו בטקסט צף שעלה ישירות מהמערכת.

5. עזבו את המושלם

העולם הולך יותר ויותר לכיוון הפשוט והטבעי
ופחות לכיוון המושלם והמעוצב.
יכול להיות לכם איזה סימן היכר, מיתוג מסויים, פונט, צבע, איקונים וכו
אבל אין חובה בפיד מושלם ומסודר.
זה מאפשר גם יותר ספונטניות עם התוכן

6. תגובה אוטומטית במקום "לינק בביו"

הרשת תשתמש יותר בבוטים שעונים תגובה אוטומטית
לפי מילה בתגובות מאשר בשליחת הקהל לחפש את הלינק.
זה נעשה על ידי מאני צ'ט ופלטפורמות דומות.

7. שיתופי פעולה
אם לא עשיתם את זה עד עכשיו זה הזמן לשהתמש בכלי שיתוף הפעולה באינסטגרם
וליצור יחד עם יוצרים נוספים רילס או קרוסלה.

8. שידור חי בסטרימינג
אינסטגרם הוסיפה אפשרות לעשות שידור חי דרך המחשב
באמצעות מערכת צד שלישי כמו OBS
וכך ליצור שיחה ישירה וכנה יותר עם העוקבים.

9. סרטוני UGC ופרסום טבעי
הפרסום חייב להיראות טבעי ואמין
ולא כמו "פרסומת"
ולכן סרטוני לקוחות של "השתמשתי במוצר ותראו מה קרה"
שנראים אמינים, טבעיים יעבדו מעולה!
[אלו גם הפרסומות שעובדות הכי טוב עכשיו באינסטגרם וטיקטוק]

10. ממים של תמונות ווידאו
לעולם לא נתעייף מזה.
זה פשוט ומעביר מסר.
תמונה או וידאו קצר עם מסר מעל
אם זה ציטוט השראה, בדיחה וכו

הקיט שמור בחוק זכויות היוצרים
אין להעתיק, להעביר או למכור את הקיט או חלקים ממנו לאדם אחר.

ובנימה אישית: אני עובדת שעות על כל קיט עם המון מחשבה, זאת הפרנסה שלי נא לכבד זאת