

**365 ימים**

**של שיווק**

מוכנית ומוכנת

יולי 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 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 |
|-------|-----|---------------------|-----------|-------------|------|-----|
| 2     | 3   | 4                   | 5         | 6           | 7    | 8   |
| 9     | 10  | 11 ערב חג<br>שבועות | 12 שבועות | 13 איסרו חג | 14   | 15  |
| 16    | 17  | 18                  | 19        | 20          | 21   | 22  |
| 23    | 24  | 25                  | 26        | 27          | 28   | 29  |

## 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

11.6 ערב חג השבועות

12.6 חג השבועות

13.6 איסרו חג

1.6 יום ההורים העולמי

3.6 יום האופניים העולמי

4.6 היום הבנלאומי למניעת תוקפנות לילדים חפים מפשע

5.6 יום הריצה העולמי, יום ירושלים, יום איכות הסביבה, יום התודה

7.6 יום האכפתיות העולמי, יום ביטחון המזון העולמי

12.6 יום הפלאפל הבנלאומי, יום הדמוקרטיה, יום השלום

14.6 יום תרומות הדם

15.6 יום למניעת התעללות בקשישים

16.6 יום האב

18.6 יום הבנלאומי למניעת שנאה, יום הסושי הבנלאומי

20.6 יום הפליטים

21.6 יום היוגה, המוסיקה

22.6 יום יערות הגשם

23.6 יום האלמנות הבינלאומי

24.6 יום הפיות הבנלאומי

26.6 יום הסליחה, יום המלחמה בסמים

30.6 יום אחרון ללימודים, יום המדיה חברתית

| שלישי  | שני  | ראשון   |
|--|--|---|
| <p><b>תבנית: השראה</b></p> <p>יש לי מנטרה קבועה שאני משתמשת בה בעסק שלי / בחיים שלי [כתובת המנטרה או את הציטוט] מה זה אומר מבחינתי? [כתובת המסר של המשפט] יש לך מישהו שצריך לשמוע את זה תייג אותו בתגובות.</p> | <p><b>השינוי שלי: תלמדו ממני</b></p> <p>זה אולי נשמע קצת מביך אבל אני חייבת לשתף את זה כשהתחלתי לעבוד על [משהו בעסק] כולם אמרו לי שאני חייבת [קורס מסוים, מוצר מסוים] ואני כל הזמן דחיתי את זה התנגדתי זה היה [יקר לי מדי / הרגיש לי מסובך] בסוף נכנעתי ורכשתי את זה.</p> <p>שבוע אחרי זה, לא הבנתי איך הסתדרתי עם זה עד עכשיו פתאום [ספרו על השינוי שהמוצר עשה]</p> <p>ברור שחששתי בהתחלה אנחנו תמיד חוששים לפני משהו חדש, משהו שאנחנו לא לגמרי מבינים בו, בעיקר שיש השקעה גדולה של זמן וכסף, אבל כמעט תמיד שניה אחרי זה, אנחנו לא מבינים איך הסתדרנו בלי זה.</p> <p>ככה זה בדיוק עם המוצר [דבר על המוצר שלך ועל הטרנספורמציה שהוא עושה] או ספרו לי מה זה הדבר הזה שדחיתם מלא מלא זמן וברגע שרכשתם זה שינה לכם את החיים/ העסק או לפחות הכל עליהם בצורה משמעותית</p> | <p><b>5 שאלות בדרך לשלב הבא</b></p> <p>המטרה להציף שאלות שמובילות למחשבה / נותנות השראה / עוזרות להחלטת רכישה! חשוב לסנכרן אותם עם המטרות של הלקוחות שלך.</p> <p>5 שאלות לשאול את עצמך בדרך להפוך לאדם שאתה רוצה.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. מה כבר עשיתי בשביל להגיע לשם?</li> <li>2. מה לא עשיתי ולמה, ואיך אשנה את זה?</li> <li>3. איזה הרגלים / כלים חדשים אני צריכה בשביל להגיע ליעד?</li> <li>4. האם אני מאמינה שיכול להיות לי כל מה שאני רוצה / אני יכולה להגיע ליעד?</li> <li>5. האם אני מאושרת עכשיו [מהמצב הקיים]? אם אני אוהבת את המצב הנוכחי?</li> </ol> <p><b>המשך התבנית והסבר בסוף הקיט</b></p> |

| חמישי  | רביעי  |
|--|--|
| <p>מכותרת לפוסט: בחרו את אחת הכותרות, התאימו לצורך שלכם והרחיבו לתוכן</p> <p>אני חייבת לשמוע מה אתם חושבים על זה? טוב, אני הולכת לעשות לך את היום מתי בפעם האחרונה עשית [תוצאה שאנשים חושקים בה בקשר לעיסוק שלך]</p> <p>חושפת את הצעד הבא שלי, זה מהפכני/מרגש/משהו שלא היה לי אומץ לעשות בעבר טעיתי, סליחה (אפשר רק "טעיתי" ההמשך יספר על טעות ויוביל לתוצאה)</p> <p>טוב, זה אידיאלי אם [אתה מתמודד עם משהו פופ שהלקוח שלך מתמודד]</p> | <p><b>רילס: מוטיבציה</b></p> <p>וידאו קצר עם טקסט מעצים, אם זה משפט השראה מהקיט או שלכם באופן אישי. אפשר וידאו תמונה פשוט עם אפקט על הטקסט של מכונת כתיבה או אפקט טקסט אחר מקנבה [הכנתי לך תבניות]</p> <p>טקסט לפוסט</p> <p>ראיתי לא מעט אנשים שניסו את [החלופה לשיטה שלך שהיא פחות טובה] וממש חבל לי. הם נתקלים ב [תסכולים] אבל אני רוצה משהו אחר עבורך. [הסבר על השיטה שלך ולמה היא טובה יותר ללקוח שלך]</p> |

| שלישי  | שני   | ראשון   |
|--|---|---|
| <p><b>תבנית : מטעויות להצלחה</b><br/> אני [ משהו ] כבר [X] שנים<br/> ויש כמה דברים שלמדתי בדרך הקשה .<br/> אם חשבת גם יום אחד לעשות [ משהו ]<br/> אז הנה כמה דברים שאתה צריך לדעת כדי ש<br/> [המשהו] שלך יצליח ובגדול</p> <p>[זה המקום לשתף את העצות שלך]</p> <p>אני עשיתי את הטעויות האלה כדי שאתה לא<br/> תצטרך לעשות אותם.<br/> מאחלת לך המון הצלחה בדרך.</p> <p>ואם אתה צריך עזרה, הנה המדריך החדש שלי<br/> שיעזור לך ....<br/> או<br/> את הניסיון שלי אני מעבירה ב X שנים<br/> האחרונות ל Y אנשים ואני אשמח לקצר גם לך<br/> את הדרך</p> | <p><b>תבנית: הזדהות והתמודדות</b><br/> כל כך הרבה שנים הקדשתי<br/> לדאוג/לפחד מ [כאב שהיה לך בעבר או<br/> בעיה שהצלחת להתגבר עליה וגם<br/> הלקוחות שלך רוצים להתגבר עליה]</p> <p>אם גם אתה התמודדת עם זה תשאירי<br/> לי סימן למטה / ❤️</p> <p>הקדשתי לא מעט [זמן, משאבים, יציאה<br/> מאיזור הנוחות, אפשר ממש לספר מה<br/> עשית] בשביל להתגבר על זה והיום אני<br/> בוחרת אחרת.</p> <p>סיום:<br/> היום אני מלווה [נשים, עסקים, אנשים,<br/> עדיף ממש לציין את האוטר] לעשות<br/> בדיוק אותו דבר ואני מתרגשת כל פעם<br/> מחדש מהזכות שקיבלתי</p> <p>או<br/> אם אתם מרגישים שאתם מתמודדים עם<br/> זה הנה הצעד הראשון שאני עשיתי<br/> ומקווה שהוא יעזור גם לכם</p> | <p><b>מטעות לפתרון</b><br/> בכנות, אתם חשובים לי ממש<br/> ולכן אני לא אתן לכם לעשות את 3<br/> הטעויות האלו<br/> }אפשר להוסיף: אלו טעויות שאני<br/> עשיתי כש..... ובגלל זה...{</p> <p>התפקיד שלי הוא להעביר אתכם ישר<br/> לפתרונות ולחסוך מכן עוגמת נפש<br/> וכאבי בטן / ביזבוז....</p> <p>אז מאיזה טעויות אתם חייבים<br/> להימנע?</p> <p>1. 2. 3.</p> <p>תאמינו לי, אתם תודו לי אחר כך</p> <p>המשך אופציונאלי:<br/> אז מה בכל זאת צריך לעשות</p> <p>1. 2. 3.</p> <p>אפשר פחות סיבות והמטרה היא או<br/> להראות מקצועיות או להוביל אותם<br/> לפתרון שלך</p> <p>הנעה לפעולה: עם יד על הלב, איפה<br/> כבר נפלתם בעבר? 1,2 או 3?</p> |

| חמישי   | רביעי   |
|---|---|
| <p><b>מציטוט לפוסט:</b> לעודד אנשים שנמצאים במצב של תקיעות<br/> וחוסר התקדמות לעבר המטרה לעשות את הצעד הראשון.<br/> או לדבר על השלבים הקשים שהלקוח חווה עכשיו ולהסביר לו<br/> שיש עתיד טוב יותר.</p> <p>“החיים הם רצף של שיעורים שחייבים לחיות אותם על מנת<br/> להבין.” הלן קלר</p> <p>“אנחנו לא זוכרים ימים, אנחנו זוכרים רגעים.” צ'זארה פבזה</p> <p>“החיים מתחילים היכן שהפחד נגמר.” אושו</p> <p>“יותר מדי מאיתנו לא חיים את החלומות שלנו מכיוון שאנו חיים<br/> את הפחדים שלנו.” לס בראון</p> | <p><b>רילס: תזכורת יומית</b><br/> וידאו עם טקסט צף "תזכורת יומית / מסר עבורך "<br/> וידאו קצר עם טקסט שנועד לעורר את הלקוח<br/> להוביל למחשבה, לשבירת מיתוס, לתזכורת שהלקוח לא<br/> חייב לעשות משהו שהוא לא אוהב לעשות בהתאם לאני<br/> מאמין שלך</p> <p>דוגמא – "תזכורת: את לא חייבת ללכת כל יום למכון<br/> כושר בשביל להיכנס לג'ינס שאת רוצה "<br/> טקסט לפוסט</p> <p>"אני יודעת שתמיד אמרו לך שיש דרך אחת, חייבים<br/> לעשות [משהו שהלקוח לא אוהב] בשביל [להשיג תוצאה<br/> שהלקוח רוצה] אני כאן להגיד לך שלא חייבים במקום זה<br/> אפשר [לפי ערכי העסק שלך]"</p> |

| ראשון  | שני   | שלישי   |
|--|---|---|
| <p><b>אני כאן לעזור לך</b></p> <p>קדימה, בואו נשנה את זה [אפשר לפרט מה הכוונה "זה"]! ספרו לי, גם אתם מתמודדים עם [משהו] / ספרו לי, כפה פעמים השבוע קרה לכם [משהו שהלקוח רוצה להשתחרר ממנו]?</p> <p>אני כאן בשביל לעזור ולגרום לכם להרגיש [תוצאת רגש], עם [המוצר שלי].</p> <p>[כאן ניתן להרחיב על עוד רגשות או תוצאות]</p> <p>כל זה יקרה רק אחרי שתלצו כאן [לינק]</p> | <p><b>תבנית: כמה חשוב</b></p> <p>כמה חשוב לך מ 1-10 להשיג [את ההצלחה שמשיגים בעזרת המוצר]</p> <p>ה [מוצר שלי] מכיל בתוכו את כל מה שאתה צריך בשביל להצליח ולהגיע ליעד [במקום המילה יעד מומלץ לכתוב משהו שהלקוח התחבר אליו]</p> <p>בסיום השימוש / בעזרת המוצר תלמדו:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- איך עושים [אפשר להוסיף רשימה או משפט מרכזי]</li> <li>- טיפים וקיצורי דרך ל [אפשר להוסיף רשימה או משפט מרכזי]</li> <li>[ניתן להמשיך ולציין מה יקרה ללקוח לאחר הרכישה או שימוש במוצר]</li> </ul> <p>רוצים לדעת יותר? לחצו על הלינק מומלץ לא לחכות ולהצטרף עוד היום!</p> | <p><b>תבנית: סיפור לקוח</b></p> <p>[לצורך תמונה של עדות של לקוחה, עוד תמונה של לפני ואחרי של לקוחה]</p> <p>אני כל כך מתרגשת להראות לכם את זה, כי לפני X זמן זה לא היה מובן מאליו.</p> <p>כשפגשתי את X היא הייתה במצב [כאן הסיפור של X] והנה עכשיו, אחרי Y זמן היא נמצאת במקום אחר לגמרי.</p> <p>היא שיפרה/ השיגה/ שינתה [לפרק אותה או חלק מהדרך של הלקוחה] כל כך גאה בה זה גם מה שמביא לי את המרץ להמשיך ולעשות</p> |

| רביעי   | חמישי   |
|---|---|
| <p><b>רילס: סוף לתסכול</b></p> <p>X דברים שלא ידעתי קודם / אם הייתי יודעת את זה קודם החיים שלי היו הרבה יותר קלים</p> <p>וידאו - קנבה עם טקסט רץ או סרטון אותנטי קצר עם טקסט צף</p> <p>פוסט: "לקח לי יותר מדי זמן ללמוד את זה אז תן לי לקצר לך את הזמן [כאן להוסיף משהו שהלקוח שלך מאוד רוצה לדעת והוא תמיד טועה בו. דברים שתוקעים אותו במצב שהוא נמצא כרגע ולא מאפשרים לו לעבור לשלב הבא]"</p> | <p><b>שאלה פתוחה</b> - פרסמו רק שאלה או פתחו את הנושא לפוסט גם אתם מרגישים ש [תחושה שעוברת עליך] מאז [אירוע מסוים]</p> <p>מתי הכי נוח לכם לעשות [משהו שקשור לדרך שהלקוחות שלך צריכים לעשות]</p> <p>יש לך 30 דקות לדבר רצוף על משהו שמרתק אותך, מה זה יהיה?</p> <p>מה הדבר שאתם הכי אוהבים בסופ"ש?</p> <p>מה הדבר הכי יקר שרכשתם בחיים [חוץ מבית]?</p> <p>(אפשר לשייך לעסק. מה הקורס הכי יקר, מה בפריט לבית הכי יקר, מה האוכל הכי יקר....)</p> |



## שבוע 4

| ראשון   | שני  | שלישי   |
|---|--|---|
| <p><b>לזרז לפני סיום מכירה</b></p> <p>טוב, עוד מעט זה נעלם וממש חבל שתפספס את ה[מבצע המיוחד / הזדמנות], להצטרף ל [שם המוצר] ו לפתור בעיה / להגיע להצלחה מסויימת]. כאן הפרטים, חבל לפספס: [לינק או הסבר איך להירשם].</p> | <p><b>הזמנה למעמד מכירה/מוצר חנימי</b></p> <p>רוצה לפתוח דף חדש / להתחיל לעשות [נושא], היום ב [מקור התוכן: במאמר, בוידאו, בהדרכה וכו] אני אגלה לך /אשתף איתך, את ה [טיפים הכי טובים שלי, 4 עצות הזהב...]. בנושא [לפי הנושא המדובר]. כל כאן [בלינק, בוידאו, בהדרכה].</p> <p>תוספת אם זה תוכן שכבר מוכן: אשמח לשמוע מה דעתכם על נקודה 3 / איזה עצה אתם הולכים ליישם / מה בחרתם ליישם אצלכם.</p> <p>הזמנה לתוכן שיהיה בעתיד: יש לכם שאלות בנושא? אשמח לשמוע</p> | <p><b>תבנית: כשדברים משתבשים</b></p> <p>לפעמים קשה להתמיד בדרך אל [ המטרה שהלקוח שלח רוצה להשיג] בחיים האמיתיים דברים לא תמיד הולכים כמו שתכננו, מה אני עושה כשזה קורה [ כתבו מה אתם עושים כשאתם יורדים מהתלם, אפשר לתת רשימה של טיפים או משימות לביצוע] הנה יש לך אפשרות שוב לקחת את הדברים לידיים שלך ולחזור לדרך שלך בצורה נחושה לכיוון המטרה שלך.</p> <p>אני כאן לעודד אותך ולתמוך</p> <p>מה אתה צריך בדיוק עכשיו בשביל לעלות בחזרה על הסוס לכיוון המטרה שלך?</p> |

| רביעי   | חמישי   |
|---|---|
| <p><b>רילס: יש דרך אחרת</b></p> <p>יש דרך אחרת, טקסט "אתה לא חייב לעשות"... או "אז איך *כן* להתחיל לעשות את זה? וידאו – קנבה עם טקסט רץ או סרטון אותנטי קצר עם טקסט צף</p> <p>פוסט: כמה זמן אתה רוצים את [לעשות שפעולה, שינוי] ועדיין ה[הדבר שהם חושבים עוצר אותם מלעשות את השינוי] אני מאוד מבינה אתכם ואפילו מכירה את זה באופן אישי [עכשיו תנו להם דרך להגיע לתוצאה מבלי "להקטין" אותם. ממקום של "הם לא אשמים בזה אבל יש דרך כן לעשות את זה"] "</p> | <p>מצוטט לפוסט: מוטיבציה</p> <p>"זה דיי כיף לעשות את הבלתי אפשרי." וולט דיסני [פוסט מעודד את הלקוח לעשות דברים שעד כה הוא חשב שהם בילתי אפשריים עבורו]</p> <p>"אל תתנו לרעש של דעות של אחרים למנוע מהקול הפנימי שלכם להישמע." סטיב ג'ובס</p> <p>[פוסט שמדבר על זה שבדרך להשיג את המטרות שלכם ועל זה שמי שמסביב לא תמיד יעזור]</p> <p>"תחיה כאילו אתה הולך למות מחר, תלמד כאילו אתה הולך לחיות לנצח." – מהטמה גנדי</p> |

## שאלות פתוחות

1. גם אתם מרגישים ש[תחושה שעוברת עליך] מאז [אירוע מסוים]
2. מתי הכי נוח לכם לעשות [משהו שקשור לדרך שהלקוחות שלך צריכים לעשות]
3. יש לך 30 דקות לדבר רצוף על משהו שמרתק אותך, מה זה יהיה?
4. מה הדבר שאתם הכי אוהבים בסופ"ש?
5. מה הדבר הכי יקר שרכשתם בחיים [חוץ מבית]?
6. (אפשר לשייך לעסק. מה הקורס הכי יקר, מה בפריט לבית הכי יקר, מה האוכל הכי יקר...)
7. מה הדבר הכי משמעותי שעשית רק בשבילך בשנה האחרונה?
8. האם עשית שינוי ב [משהו שקשור לעסק שלנו] מאז [המלחמה או כל נקודת זמן אחרת]?
9. אם כן, איזה ואם לא, למה לא?
10. אתם מעדיפים [X] או [Y]?
11. מה אתם חושבים שהאתגר הכי גדול ב[לעשות משהו]
12. למה אתם חושבים שכל פעם שאנחשים מתחילים [לעשות משהו שהלקוח שלך תמיד נופל בו] הם מפסיקים לפני הסוף / שמגיעים למטרה?
13. איך אתם מרגישים בקשר ל [טרנד שיש עכשיו בתחום שלכם]?

## הציטוטים

### ציטוטים למהלך החודש

1. "ישנם ארבע שאלות של ערך בחיים... מה מפחיד? ממה נוצרת ההשראה? מה שווה לחיות בשבילו? ומה לא שווה לחיות בשבילו? התשובה לכל אחת היא זהה. רק אהבה." ג'וני דפ
2. "עשו טוב בשביל אחרים. זה יבוא בחזרה בדרכים בלתי צפויות."
3. "זה דיי כיף לעשות את הבלתי אפשרי." וולט דיסני
4. [פוסט מעודד את הלקוח לעשות דברים שעד כה הוא חשב שהם בילתי אפשריים עבורו]
5. "אל תתנו לרעש של דעות של אחרים למנוע מהקול הפנימי שלכם להישמע." סטיב ג'ובס
6. [פוסט שמדבר על זה שבדרך להשיג את המטרות שלכם ועל זה שמי שמסביב לא תמיד יעזור]
7. "תחיה כאילו אתה הולך למות מחר, תלמד כאילו אתה הולך לחיות לנצח." – מהטמה גנדי
8. "אף פעם לא למדתי מלדבר. למדתי רק כששאלתי שאלות." – לו הולץ
9. "מי שמקדיש אבל לא חושב אבוד! מי שחושב אבל לא מקשיב נמצא בסכנה גדולה." – קונפוציוס
10. "הכאב שלי יכול להיות הסיבה לצחוק של מישהו, אבל הצחוק שלי לעולם לא יהיה סיבה לכאב של אדם אחר." צ'ארלי צ'אפלין
11. "אין טעם לחזור לאתמול, מכיוון שהייתי אדם שונה אז." (לואיס קרול, אליס בארץ הפלאות)
12. "you can – end of story!"
13. "take a walk on the wild side"
14. "החיים הם רצף של שיעורים שחייבים לחיות אותם על מנת להבין." הלן קלר
15. "אנחנו לא זוכרים ימים, אנחנו זוכרים רגעים." צ'זארה פבזה
16. "החיים מתחילים היכן שהפחד נגמר." אושו
17. "יותר מדי מאיתנו לא חיים את החלומות שלנו מכיוון שאנו חיים את הפחדים שלנו." לס בראון
18. "רוב האנשים מאושרים בערך כמו שהם החליטו להיות." אברהם לינקולן

# כותרות חזקות

## 3 סוגי כותרות / משפטי פתיחה לפוסטים, מיילים, וידאו ועוד

### מונע תוצאה:

- איך לעשות [משהו]
- איך להשיג יותר [משהו]
- X דרכים להצליח ב [משהו]

### FOMO : החשש מלהפסיד

- את הטריק הזה אתם חייבים לדעת
- 5 דברים שהלוואי והייתי יודע לפני
- צפה/קרא את זה אם ....

### להימנע ממשהו רע

- למה אתה מפסיד עוקבים
- X טעויות שאתה עושה ב..
- תפסיקו לעשות [משהו] בשביל שתקבלו [משהו]

### לפתוח באמירה עוצמתית ואישית.

- זה היה הרגע שחשבתי לסגור את העסק
- דקה לפני שעזבתי את הארץ עשיתי...
- עזבתי את הכל והתחלתי מחדש

### רעיונות נוספים לכותרות:

1. אני חייבת לשמוע מה אתם חושבים על זה ?
2. טוב, אני הולכת לעשות לך את היום
3. מתי בפעם האחרונה עשית [תוצאה שאנשים חושקים בה בקשר לעיסוק שלך]
4. חושפת את הצעד הבא שלי, זה מהפכני/מרגש/משהו שלא היה לי אומץ לעשות בעבר
5. טעיתי, סליחה (אפשר רק "טעיתי" ההמשך יספר על טעות ויוביל לתוצאה)
6. טוב, זה אידיאלי אם [אתה מתמודד עם משהו פופ שהלקוח שלך מתמודד]
7. יש לי רק 3 מקומות, האם אחד מהם יהיה שלך [המכתב נשלך ל 8,493 אנשים]

# 5 שאלות בדרך לשלב הבא

## הרחבה של תבנית יום ראשון שבוע 1

המטרה להציף שאלות שמובילות למחשבה / נותנות השראה / עוזרות להחלטת רכישה! חשוב לסנכרן אותם עם המטרות של הלקוחות שלך.  
הפוסט:  
5 שאלות לשאול את עצמך בדרך להפוך לאדם שאתה רוצה.

1. מה כבר עשיתי בשביל להגיע לשם?
2. מה לא עשיתי ולמה, ואיך אשנה את זה?
3. איזה הרגלים / כלים חדשים אני צריכה בשביל להגיע ליעד?
4. האם אני מאמינה שיכול להיות לי כל מה שאני רוצה / אני יכולה להגיע ליעד?
5. האם אני מאושרת עכשיו [מהמצב הקיים]? אם אני אוהבת את המצב הנוכחי?

[עוד אופציות]

- האם התוצאות שלי מראות מי אני באמת / מה הערך שיש לי להביא לעולם?
- האם הסביבה שלי עוזרת לי להשיג את המטרות שלי
- האם האנשים בחיי תומכים בי בדרך למטרה
- מה הייתי מייעצת לילד שלי / ללקוח אם הוא היה בדרך להגשמת המטרה הזו?

בסופו של דבר אנחנו אוסף האמונות והפעולות שלנו.

אם אנחנו מאמינים ש... אז ...

ואם אנחנו מאמינים ש... אז ...

איזה אמונה חשוב לך לשנות על מנת להשיג את המטרה?

[הוספת הנעה לפעולה וחיבור למוצר]:

[במוצר] אני עוזרת לך לעשות [התייחסות למטרה ולמעכבי המטרה]

יחד נעשה [צעדים להגיע למטרה]

עם המטרה חשובה לך ואתה מרגיש שעכשיו זה הזמן להשיג אותה

הפרטים כאן [לינק]

---

# תוספות החודש

## תבניות קנבה

הכנתי לכם תבניות קנבה לרילס ולפוסט ציטוט

הערה מאוד חשובה

לאחר לחיצה על הקישור חשוב מאוד לבחור "שימוש בתבנית לעיצוב חדש" וגם אז לאחר הפתיחה ללחוץ על "קובץ" ואז "צור העתק"

1. אחרת תעשו עריכה על הקובץ המקורי וכל האנשים יוכלו לראות את זה
2. חשוב לעשות העתק, כי הם משהו לא הסתדר אחרי העריכה תוכלו לחזור למקור

עריכת התבניות

שנו את התבנית שתראה כמו העיצוב הקבוע שלכם

בחרו רקעים אחרים וגררו אותם לרקע הדף, הרקע יכול להיות תמונה, וידאו או צבע

שנו את הפונטים, אלמנטים וכו

אל תעמיסו על העיצוב

[תבניות לרילס או לסטורי](#) – ממוקדות באנימציה על הטקסט

[תבניות לציטוטים](#) – אם הם שלך או של אחרים. נסו להשאיר אותם מינימליסטיות

## מעגל הפצת התוכן

אם כבר יצרנו פיסת תוכן, לא חבל לעלות אותה רק במקום אחד? להשתמש בה רק פעם אחת?

הקובץ הזה יסביר לכם איך להוציא את המקסימום מכל תוכן [לחצו להורדת הקובץ](#) [הוא זמין גם בקבוצה]

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 ☺