

365 ימים

של שיווק

הוצאת תוכן

אוקטובר 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. חלק גדול מהתבניות מתאימות גם למייל
- 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

רשימת ימים מיוחדים לחודש זה

07.10 - שנה לטבח הנורא

27.10 - יצויין יום הזיכרון לאירועי 7.10

2-4.10 ראש השנה

11-12.10 יום כיפור

16-17.10 סוכות

18-22.10 חול המועד סוכות

24-25.10 שמחת תורה

1.10 יום הקפה הבנלאומי / יום הצמחונות העולמי

2.10 יום ללא אלימות

4.10 יום הרווחה והחסד לבעלי חיים

5.10 יום המורה הבנלאומי

7.10 - יום הטבח

9.10 יום הבירה ופיצה, יום הספינינג

10.10 יום בריאות נפשית

11.10 יום הילדה הבנלאומי #DayOfTheGirl

13.10 היום הבנלאומי לכישלון

15.10 יום הסטודנט העולמי

16.10 יום האוכל #FoodDay

17.10 יום המלחמה בעוני

20.10 יום הסטטיסטיקה / יום אוסטופורוסז

24.10 יום האומות המאוחדות

25.10 יום הפסטה העולמי

31.10 ליל כל הקדושים / יום החיסכון

שלישי	שני	ראשון
<p>תבנית: איך להתחיל</p> <p>"אני מקבלת המון שאלות על איך [להשיג/להתחיל/לעשות מטרה/תוצאה], ואני רוצה לעשות סדר ולהגיד לך כאן מה שאני אומרת ללקוחות שלי ב[ליווי אישי/תוכנית...]</p> <p>ולספר איך אני התחלתי ועשיתי את זה וזה יעזור לך לקבל כיוון משמעותי ולהתחיל לקבל תוצאות.</p> <p>[זה הזמן לתת את הכלים שאתם עשיתם בהתחלה או לשלוח למדריך, הרשמה להדרכה וכו</p> <p>ששם תפרטו את הדרכים]</p> <p>אני יודעת שזה הולך לעזור לך ולעשות לך חיים קצת יותר קלים.</p>	<p>סיפור לקוח</p> <p>הכן את הלקוחות שלך לאחר החגים והניע אותם לפעולה "זהו, נגמרו החגים ועכשיו זה הזמן ל_____"</p> <p>אולי הם דחו משהו לאחר החגים אולי בזמן החגים קרה משהו: עלייה במשקל, גילו בסגר כמה הם רוצים לעשות סדר בבית, בעסק, בחיים, רוצים לשפץ את הבית. שעות בבית עם הילדים גרמו להם להבין ש: הם רוצים להיות הורים טובים יותר וללמוד את זה, רוצים רשימת תעלויית לעשות עם הילדים, רוצים ללמד את הילדים משהו חדש, רוצים לחוות עם הילדים חוויה שאפשר לעשות אותה בתוך הבית להציף דברים שהם אולי חשבו עליהם במהלך החגים או הסדר שעכשיו זה הזמן לעשות משהו בקשר לזה</p>	<p>הכנה לאחר החגים</p> <p>הכן את הלקוחות שלך לאחר החגים והניע אותם לפעולה "זהו, נגמרו החגים ועכשיו זה הזמן ל_____"</p> <p>אולי הם דחו משהו לאחר החגים אולי בזמן החגים קרה משהו: עלייה במשקל, גילו בסגר כמה הם רוצים לעשות סדר בבית, בעסק, בחיים, רוצים לשפץ את הבית. שעות בבית עם הילדים גרמו להם להבין ש: הם רוצים להיות הורים טובים יותר וללמוד את זה, רוצים רשימת תעלויית לעשות עם הילדים, רוצים ללמד את הילדים משהו חדש, רוצים לחוות עם הילדים חוויה שאפשר לעשות אותה בתוך הבית להציף דברים שהם אולי חשבו עליהם במהלך החגים או הסדר שעכשיו זה הזמן לעשות משהו בקשר לזה</p>

חמישי	רביעי
<p>מכתרת לפוסט</p> <ul style="list-style-type: none"> יש ימים שאני תוהה אם זה באמת שווה את כל המאמץ... ואז אני נזכרת למה התחלתי. מתי בפעם האחרונה עצרת לחשוב על למה את עושה את מה שאת עושה? הייתה לי שיחה עם עצמי אתמול, ואני חושבת שגם את תתחברי למה שגיליתי. זה נשמע כמו משהו כזה קטנטן. אבל וואו, כמה זה שינה לי את [משהו] עד [זמן] חשבתי שבשביל [להשיג תוצאה] צריך [משהו שהלקוח לא רוצה] וואו, איך תעיתי לא יודעת מאיפה להתחיל? אני כאן לעשות סדר 	<p>רילס: גם לי זה קשה</p> <p>בוידאו את מנסה לעשות משהו שקשה ללקוחות שלך: להשתמש בתוכנה, רשימת משימות, להתאמן וכו זה יכול להיות גם חיבור של כמה סרטונים או תמונות שמראים דרך כותרת על הוידאו: מי היה מאמין שפעם לא הבנתי בזה כלום/ מדהים כמה זה היה לי קשה ועכשיו....</p> <p>הפוסט הוא במנה = BAB לפני, אחרי והגשר בניהם</p> <p>לפני שמתחילים הכל מרגיש הרבה יותר קשה פעם כל מה שקשור ל[פעולה] היה לי ממש מסובך[החוויה שלך] מאז שהחלטתי [ללמוד את זה, להתמודד...]. אז [תוצאה חיובית]. חשוב לכתוב בצורה מחברת] אם את מרגישה ש[פעולה/תוכנה וכו] קשה לך מדי ואת מחפשת את כל הסיבות לא [לעשות פעולה]</p> <p>אני רוצה להגיד לך שזה יותר פשוט ממה שאת חושבת [לתת טיפ או מוטיבציה / לספר כמה זה קל ללקוחה שלך שקנה את השירות ה.. אצלך]</p>

ראשון	שני	שלישי
<p>יום כיפור/סליחה</p> <p>"אני מקבלת המון שאלות על איך [להשיג/להתחיל/לעשות מטרה/תוצאה], ואני רוצה לעשות סדר ולהגיד לך כאן מה שאני אומרת ללקוחות שלי ב[ליווי אישי/תוכנית...]</p> <p>ולספר איך אני התחלתי ועשיתי את זה וזה יעזור לך לקבל כיוון משמעותי ולהתחיל לקבל תוצאות.</p> <p>[זה הזמן לתת את הכלים שאתם עשיתם בהתחלה או לשלוח למדריך, הרשמה להדרכה וכו ששם תפרטו את הדרכים]</p> <p>אני יודעת שזה הולך לעזור לך ולעשות לך חיים קצת יותר קלים.</p>	<p>תבנית: שיחה על כישלון</p> <p>13.10</p> <p>היום מציינים בעולם את יום הכישלון למה? כי לכולנו יש כישלונות אפילו לאלו שנראים לך מושלמים או לאלו שלדעתך הם "הצלחה בין לילה"</p> <p>ושתמיד מצליח להם.</p> <p>הרבה אנשים חושבים שבגלל שאני [מקצוע]</p> <p>אצלי זה הולך חלק ב[תחום מסויים]</p> <p>[עכשיו שתפו סיפור שנכשלתם בעבר, מה למדתם מזה]</p>	<p>לראות את הטוב</p> <p>עזרו לקהילה שלכם להכניס שמחה לחיים לחייך, לראות את הטוב. רעיונות:</p> <p>4 דרכים להכניס שמחה לחיים ל... מה הדבר שהכי משמח אתכם כמה חשוב להכניס שמחה והנאה לחיי היום יום, לעבודה</p> <p>איך מוטיב השמחה, הנאה מתבטא בחיים שלך או בערכים של העסק שלך מאכלים משמחים, עיצובים שעושים טוב בלב וכדומה</p>

רביעי	חמישי
<p>רילס: זה לא יעבוד עבורי</p> <p>המטרה היא לטפל במחשבה של הלקוח "זה לא יעבוד עבורי"</p> <p>מה יופיע בסרטון (7 שניות): את עצובה ומחזיקה פתק/טקסט צף</p> <p>"1. הנה, עוד פעם אני משקיעה ובטח זה גם לא יצליח לי"</p> <p>"2. כמה פעמים הרגשת ככה? כמה פעמים ניסית אבל"....</p> <p>בנינו, כמה פעמים זה קרה לך?</p> <p>נשים רבים חושבים שאם [לא קורה משהו שהם רצו בזמן/דרך שהם רצו]</p> <p>ששוב הם השקיעו [כסף/זמן]... זה אומר שהם נכשלים שוב הם [פיתחו רצון] ולפעמים נראה לי שהם רק מחכים להוכחה הראשונה שתראה להם ש"הנה, ניסיתי, זה לא יעבוד"</p> <p>אבל האמת היא ש[תובנה מקצועית]</p> <p>אני זוכרת שזה קרה לי גם עם [שם לקוחה]</p> <p>[סיפור שלה ממש בקצרה עם דגש על השינוי וההצלחה]</p> <p>כמה בא לך שיצליח לך? [או שאלה אחרת]</p>	<p>שאלה פתוחה:</p> <ul style="list-style-type: none"> איך את עם סליחה? למה כל כך קשה לנו לסלוח ל [סיטואציה מסוימת]? עם יד על הלב, מה יותר קשה לך? לסלוח לעצמך או לאחרים? סכמו את השנה האחרונה במילה אחת מה תעשו שנה הבאה ה [נושא רלוונטי] שלא עשיתם השנה? איזה מטרה אתם סוחבים כבר כמה שנים וכל שנה אתם מוסיפים לרשימה מחדש?

שלישי	שני	ראשון
<p>תבנית: הכלי שמייצר שינוי</p> <p>מכירות את הרגע הזה שבו אתן מרגישות/ חוות ש[אתגר נפוץ]? טוב, כולנו מכירות את זה/ זה קורה לכולנו זה קורה כי [הסבר לתחושת האתגר], וזה מה שלרוב תוקע אותנו במקום. אני גיליתי ש[שיטה או דרך פשוטה לשיפור], זה כלי פשוט אבל עוצמתי שכל פעם מקדם אותנו בצעד קטן {אפשר להוסיף דוגמא קטנה מעבודה עם לקוח.ה} מה אתם אומרים? תאמצו את השיטה? ניסיתם אותה כבר? מה אתם עושים כשה[אתגר] מגיע? אני מאוד סקרנית לשמוע</p>	<p>תבנית: לקראת שינוי</p> <p>נמאס לך מ[בעיה מתסכלת שקשורה לעסק שלך]? אז די, הגיע הזמן להשאיר את זה מאחור ולעשות שינוי משמעותי ולהתקדם לכיוון [פתרון הבעיה] בצורה פשוטה ויעילה ואת זה אני עושה ב [מוצר שירות שלך]</p> <p>כן, אני יודעת שקשה לחשוב על זה שתוך [משך זמן], כבר תשני/יהיה לך [תועלת עיקרית] ותרגישי [תוצאה רגשית חיובית].</p> <p>לא כדאי להמתין, עכשיו זה הזמן ל [משהו מהאני העתידי של הלקוח]</p> <p>וזה מתחיל ב [לשלוח לי הודעה/ללחוץ/ להצטרף]</p>	<p>סיפור מקרה: תוצאה + הצגת חששות קבועים של לקוחות</p> <p>אני ידעתי שזה מה שיהיה, היא לא... שהכרתי אותה / בשיחה הראשונה שלנו / לפני X זמן שדיברנו בפעם הראשונה היו לה כל כך הרבה חששות וסיבות למה זה לא יצליח לה [כתבו מה הסיבות, זה חשוב כי אנשים אחרים הזדהו עם זה]</p> <p>ענית לה ש [מילות מוטיבציה ועידוד או הוכחות] היום, X שבועות / חודשים אחרי שהיא התחילה את התוכנית/ליווי היא שלחה לי הודעה [צילום מסך של ההודעה ואפשר גם לכתוב את המסר העיקרי של ההודעה בטקסט] או פשוט לכתוב את התוצאה שלה, עדיף לצרף מספרים.</p> <p>אני כל כך גאה בה כי [כתבו לה] ניתן להוסיף הנעה למכירה אבל לא חייבים: לך לך יכולות להיות תוצאות דומות ואפילו יותר, בתוכנית שלי [שם התוכנית ואיך משיגים את התוצאות] המחזור הבא מתחיל בתאריך... לינק...</p>
חמישי	רביעי	
<p>בחרו את אחת הרעיונות ליצירת תקווה</p> <p>מתוך המשפטים האלו אני רוצה שתפתחו פוסט תקווה ומוטבציה שהמסר שלו הוא שנכון, היתה שנה קשה אבל השנה הבאה תהיה טובה יותר. כמובן מתוך אחריות אישית ושינויים כאלה ואחרים שתמליצו.</p> <p>"כשאת משנה גישה – את לא סתם חולמת, את יוצרת מציאות."</p> <p>"איך תתחילי לראות שינוי גדול מפעולות קטנות – גם בזמנים קשים."</p> <p>"איזה סיפור את רוצה לספר על השנה הבאה שלך?"</p> <p>"מתי בפעם האחרונה שאלת את עצמך: מה באמת אפשרי עבורי?"</p> <p>"אם הדרך לא מובילה אותך למטרה, אולי הגיע הזמן לשנות מסלול."</p>	<p>רילס: צרצרים</p> <p>" חשבו על משהו שאתם או הלקוחות שלכם עושים שהם מצפים לאפקט גדול ובמקום זה מקבלים צרצרים וידאו שלכם עושים משהו פשוט ועליו טקסט צף: זה מה שקורה אחרי ש..."</p> <p>"זה מה שקורה אחרי שאני מפרסם פוסט"</p> <p>"כרגע זה הרעש היחיד שאני שומעת במוח שלי" [כשזה זמן להיות יצירתיים]</p> <p>"כשאת רוצה מלא לקוחות אבל במקום זה...." [למי שעוסקת בשיווק או מכירות]</p> <p>"כשאת עולה על המשקל ומצפה לירידה רצינית אבל במקום זה..."</p> <p>"עוד יום שאת שעות בפינטרסט מחפשת השראה במקום"....</p> <p>הפוסט: זה קורה לכולנו, לא ככה ?</p> <p>אז מה עושים [העצה שלך]</p>	

ראשון	שני	שלישי
<p>תבנית: התמודדות עם מיתוס</p> <p>כולם אומרים ש[מיתוס] ורק אם [המיתוס] אז אפשר להצליח [להשיג את המטרה שהלקוח רוצה]</p> <p>אבל האמת היא [תובנה מקצועית שלך/מידע מקצועי שלך] [הוכחה: דוגמא מלקוח או מישהו שהצליח עם הגישה שלך ולא המיתוס / מידע ממחקר] אז אולי נשחרר את [מה שהמיתוס רצה] ?</p>	<p>תבנית: להתחיל שינוי</p> <p>הרגשת פעם ש [את רוצה להשיג משהו אבל יש לך חשש מסויים] התחושה הזאת הרבה פעמים מובילה ל [רגש שלילי שהלקוח חווה בגלל חוסר הצלחה] [שם של לקוחה] הגיע אלי בדיוק עם החששות האלו מה עשיתי [ספרי איך טיפלת בחששות של הלקוח ומה עשית בשביל להגיע למטרה. חשוב להוסיף אמפטיה] אני מבינה את החששות שלך אבל מאמינה בך ויודעת שהשינוי יכול להיות גם אצלך [לערוך חלק זה , המטרה להאמין בה ולתת מוטיבציה] רוצה שמתחיל שינוי?</p>	<p>עידוד "זה לא אשמתיך" - טוב לקרוסלה להתחיל עם המשפט שהלקוחה אומרת לעצמה, מה שממש מערכב אותה או מתסכל אותה כמו "אני בחיים לא יהיה האמא שרציתי להיות" "ניסיתי הכל, אני מפסיקה עם דיאטות" "למה אני לא מצליחה כמו שמגיע לי" "בחיים לא יהיה לי הבית[או משהו אחר] שאני רוצה"</p> <p>להמשיך בתיאור הבעיה והאתגר משם ל"זה לא אשמתיך" והסבר איך התוצאה תגיע או שהיא לא מגיע לתוצאה כי היא קיבלה מידע לא נכון או שהיא לא מגיע לתוצאה כי היא מקובעת בפיתרון שלא קיים/ לא רלוונטי אליה</p> <p>ואז כמה מילים של איך כן להגיע לתוצאה או לנרמל שלא כולם צריכים בכלל להגיע לתוצאה ולסיים בהעצמה , השראה, אמפטיה</p>

רביעי	חמישי
<p>רילס: זה תמיד קורא לי</p> <p>הוידאו: דיבור למצלמה של התוכן או וידאו קצר מחובר למסר טקסט צף: מתי בפעם האחרונה [קרה לך משהו שקשור לתסכול של הלקוחה] ?טוב, מתי בפעם האחרונה זה קרה לי/ללקוחה שלי זה קרה ממש [השבוע/החודש] והאמת זה [קשה/מתסכל...]</p> <p>טוב, ברור שיש לי פתרון מה לעשות במצב הזה {אני עושה אותו עם כל לקוחה/בכל אימון}... [הפתרון שלך על קצה המזלג] [פסקה להעלאת מוטיבציה שמראה לה שהיא גם יכולה] אז מה את הולכת לעשות בפעם הבאה שזה קורה לך?</p>	<p>מציטוט לפוסט: מוטיבציה ותקווה</p> <ul style="list-style-type: none"> "תמיד הכי חשוב לפני עלות השחר" שלום חנוך "מה שבא בקלות באותה הקלות יעלם" שלום חנוך "זכרו כי לא לקבל את מה שאתה רוצים יכול להיות לפעמים מזל גדול" הדאלי לאמה "דברים גדולים נעשים על ידי סדרה של דברים קטנים המצטרפים יחדיו." וינסנט ואן גוך "קחי צעד קטן אחד היום, וזה יכול לשנות את כל המסלול שלך מחר." "פשוט תעשה את זה – אף אחד לא יעשה את זה בשבילך."

הציטוטים

חלק מהמשפטים אפשר לערוך ולהפוך אותם לשלך

עם השפה, המיקוד, הסגנון האישי שלך

או להשתמש בדיוק ככה

כטקסט על תמונה ואז פוסט מצורף

פתיח לפוסט

חלק מפוסט

- "תמיד הכי חשוב לפני עלות השחר" שלום חנוך
- "מה שבא בקלות באותה הקלות יעלם" שלום חנוך
- "זכרו כי לא לקבל את מה שאתה רוצים יכול להיות לפעמים מזל גדול" הדאלי לאמה
- "דברים גדולים נעשים על ידי סדרה של דברים קטנים המצטרפים יחדיו." וינסנט ואן גוך
- "קחי צעד קטן אחד היום, וזה יכול לשנות את כל המסלול שלך מחר."
- "פשוט תעשה את זה – אף אחד לא יעשה את זה בשבילך."
- "הצלחה היא לא היעדר כישלון, אלא הנחישות להמשיך למרות הכישלונות."
- "הצלחה היא לא היעדר כישלון, אלא הנחישות להמשיך למרות הכישלונות."
- "כשהחיים מתישים, זה הסימן להרים רגליים ולהזמין קפה."
- "כשתתחילי להאמין שמגיע לך כל טוב, את תראי איך הטוב מתחיל לזרום לתוך חייך בקלות, כמו מים שנשפכים מתוך כוס מלאה."

שאלות פתוחות

- איך את עם סליחה?
- למה כל כך קשה לנו לסלוח ל [סיטואציה מסוימת]?
- עם יד על הלב, מה יותר קשה לך? לסלוח לעצמך או לאחרים?
- סכמו את השנה האחרונה במילה אחת
- מה תעשו שנה הבאה ה [נושא רלוונטי] שלא עשיתם השנה?
- איזה מטרה אתם סוחבים כבר כמה שנים וכל שנה אתם מוסיפים לרשימה מחדש?
- מה אתם מאחלים לעצמכם לשנה הקרובה? תרשו לעצמכם להיות אגואיסטים קצת (:
- בשנה הבאה נשב [איפה תהיו] ו [מה תעשו? החלום שלכם לספור ציפורים או משהו אחר?]
- איך ה[בית/עסק/גוף/כאב/אתגר] מרגיש/נראה עוד שנה מהיום?
- למה לדעתכם אנשים ממשיכים לעשות [טעות שמלא לקוחות שלכם עושים] ?

כותרות חזקות

- יש ימים שאני תוהה אם זה באמת שווה את כל המאמץ... ואז אני נזכרת למה התחלתי.
- מתי בפעם האחרונה עצרת לחשוב על למה את עושה את מה שאת עושה?
- הייתה לי שיחה עם עצמי אתמול, ואני חושבת שגם את תתחברי למה שגיליתי.
- זה נשמע כמו משהו כזה קטנטן. אבל וואו, כמה זה שינה לי את [משהו]
- עד [זמן] חשבתי שבשביל [להשיג תוצאה] צריך [משהו שהלקוח לא רוצה] וואו, איך תעיתי
- לא יודעת מאיפה להתחיל? אני כאן לעשות סדר
- זה לקח בדיוק [X זמן] להגיע מ[תוצאה קודמת לתוצאה עכשיווית]
- נמאס לי לשמור את זה בבטן
- רגע, אני צריכה ממך משהו קטן, אפשר?

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 ☺

רווחה סלע מועצון השיווק בפייסבוק

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