הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

ריעות דיין גז
אוטומציה אנושית לעסקים

שלב 1– הכנות חשובות!

מה אני רוצה למכור?

- ☐ מה השירות או המוצר שאני רוצה למכור כעת?
  למי זה ישנה את החיים?
- ☐ מה יצא ללקוחות מזה?
  (נשתמש במילים של תועלת – נשים לב שאנחנו לא מדברים על מה אנחנו נותנים אלא על **מה יוצא ללקוח** מהשירות/מוצר שלנו?)
- ☐ מה זה דורש ממני?
  (כמה זמן ייקח לי לספק את השרות או לייצר את המוצר? כמה כח ואנרגיה נדרשים ממני? האם יש לי עלויות יצור/אספקה)

ככל שהתשובות שלך לשאלות הללו תהיינה ברורות ומדויקות יותר – כך יהיה לך קל יותר לשווק ולמכור.
שים לב – מה שלך לא ברור, מה שלא תצליח להסביר לעצמך ובעצמך – ודאי שאחרים לא יוכלו להבין.

מי קהל היעד?

- ☐ למי השרות/מוצר שלי מתאים?
- ☐ מי מתאים לי?
- ☐ עם מי אני רוצה לעבוד?
- ☐ מי סוג הלקוחות שיהיו לקוחות "טובים" שמחפשים את ה- טוב יותר ומוכנים להשקיע בו? בשלים לשינוי?

היכרות מעמיקה ואישית עם הקהל שלי:

שימו לב: זה מה שמבחין בין מי שמצליח ליצור סביבו קהילה קונה ונאמנה לבין מי שלא..
איך עושים את זה? על ידי **מחקר לקוח: <u>לדבר עם 5 לקוחות עבר ועם 5 לקוחות פוטנציאליים</u>.**

במהלך השיחה – ממש למרקר משפטים! המשפטים האלה יהיו בהמשך הכותרות והתוכן המרכזי של עמוד המכירה שלנו ושל המסרים השיווקיים שלנו.

כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

ריעות דיין גז
אוטומציה אנושית לעסקים

נקודות להתייחסות:

- ☐ מה סגנון התקשורת של הלקוחות שלי?
  האם הם משימתיים? אנשים של השורה התחתונה, או דווקא אנשים שזקוקים לבטחון וודאות. אולי הלקוחות שלי הם אנשים שמחפשים ריגוש ומתמקדים בחוויה ובכיף? או שהם אנשים שמחפשים התעניינות ושיתוף?
- ☐ מה סגנון הרכישה של הלקוחות שלי?
  האם הם מהקופצים למים? מחפשים את הטוב יותר, את החדש והמעניין?
- ☐ או שהם מהמשכשכים, שמחכים לראות מה קורה במים, וזקוקים לזמן ליצירת אמון והבשלה?

דוגמה לשאלות ללקוחות מהעבר:

- ☐ למה בחרת לעבוד דווקא איתי? למה בחרת לקנות ממני?
- ☐ איזה דברים היית רוצה שיהיו במוצר או בשירות שלי שאף אחד היום לא מציע לך? מה אף אחד בתחום ה.. לא מציע כיום והיית רוצה שיהיו?
- ☐ מהם שני הדברים החשובים ביותר בבחירה של מוצר או שירות?
- ☐ מהם 2 הדברים שהכי חשובים לך שיהיו אצל מי שאת קונה ממנה?
- ☐ מה מבחינתך הדבר הכי טוב שיכול לקרות לך בעקבות המוצר/שירות שלי?
- ☐ מה לדעתך הקטסטרופה הכי גדולה שיכולה לקרות?
- ☐ מה החששות שלך לפני שאת רוכשת מוצר או שירות מהסוג הזה?

חוק הזהב – אנחנו שואלות לפחות 5 פעמים מה? לפני שנקבל את התשובה "האמיתית"

דוגמה לשאלות ללקוחות פוטנציאליים:

- ☐ האם פעם קנית משהו מהסוג שאני מוכרת?
- ☐ האם את מתכוונת או היית רוצה לרכוש .....בעתיד?
  אם התשובה היא לא- אז זה לא רלוונטי..

לאחר מכן ניתן לשאול את השאלות שהופיעו בדוגמה הקודמת.

** בשיחה – חשוב להבהיר שאין לנו כוונה למכור שום דבר! רק לשמוע את דעתה

כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

סיכום:

נכתוב ב4-5 משפטים: מה התועלת הכי משמעותית ללקוחות מהמוצר/שירות שלנו (במילים שלהם – כפי ששמענו בשיחות עם האנשים עצמם)

_____
_____
_____
_____
_____

נכתוב ב- 4-5 משפטים: מה ההתנגדויות שעלו בשיחות עם הלקוחות? מה מפריע להם לרכוש או לבחור בפתרון שאנחנו מציעים?

_____
_____
_____
_____
_____

נכתוב ב- 4-5 משפטים: מה הדברים שהלקוחות שלנו לא מבינים? מהן הטעויות הנפוצות שאנחנו שומעים שוב ושוב בשיחות עם לקוחות?

_____
_____
_____
_____
_____

תוך כדי תנועה – נתחיל לאסוף עדויות, המלצות וסיפורים אמיתיים של לקוחות – שממחישים את השינוי שמתרחש בחיים של מי שנעזר בנו ובמוצר/שירות שלנו.

כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

ריעות דיין גז
אוטומציה אנושית לעסקים

שלב 2 – בחירת סוג המתנה:

- ☐ התמונה הגדולה – מבט על של התהליך שהלקוחה צריכה לעבור בשביל להגיע מנקודה א' – איפה שהיא נמצאת היום, לנקודה ב' – היעד שאליו היא רוצה להגיע, השינוי המיוחל.

- ☐ הנגיעה הכי נוגעת – ניקח נקודה אחת מתוך מכלול השלבים שהלקוחה עוברת או מתוך מכלול החוויה או תחום התוכן שלנו – ונתמקד ונעמיק בה.

שלב 3 - בחן את עצמך - האם המתנה הדיגיטלית שלך:

- ☐ עונה על צורך ברור?
- ☐ קלה ומיידית ליישום והבנה?
- ☐ האם ישנה עקביות בצבעוניות של המתנה הדיגיטלית ביחס לשאר הצבעים שמאפיינים את העסק בערוצי השיווק השונים?
- ☐ האם ישנו קשר ברור בין המתנה הדיגיטלית לבין המוצר/שירות שתרצו למכור בהמשך?
- ☐ האם מופיעים במתנה הדיגיטלית שלכם דרכים ליצירת קשר ולהמשך מעקב אחר התכנים שלכם?

אלו המרכיבים שהמתנה הדיגיטלית צריכה לכלול:

- ☐ כותרת
- ☐ פתיח – הצגה של הנושא
- ☐ התוכן המקצועי שבחרנו
- ☐ סיכום
- ☐ מי אנחנו – בקצרה
- ☐ הזמנה להמשך קשר והצעה של שירות רלוונטי

כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

ריעות דיין גז
אוטומציה אנושית לעסקים

סיכום:

אני רוצה ליצור את המתנה שלי בפורמט של _____
(קובץ תוכן/סרטון/שובר/מוצר פיזי)

רעיונות לדוגמה: צ'קליסט ליישום מיידי, קובץ למילוי עצמי, שאלון סקר עם המלצות אישיות, תבניות מוכנות לשימוש, קורס ממוקד או טעימה מקורס גדול.

כותרת המתנה הדיגיטלית שלי _____ (מדגישה את התועלת המרכזית במילים של הלקוח)

המתנה שלי כוללת בתוכה:

_____
_____
_____
_____
_____

התועלות של המתנה שלי:

_____
_____
_____
_____
_____

כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

ריעות דיין גז
אוטומציה אנושית לעסקים

שלב 4 - אוטומציה של המתנה הדיגיטלית:

נאחסן את המתנה באתר או בשירות ענן אחר
נכין דף נחיתה להורדת המתנה
נכין דף תודה לנרשמים
ניצור רשימה ייעודית בחברת הדיוור למורידי המתנה
נכין מסר מיידי שישלח למי שנרשם - שיכלול קישור למתנה

דף הנחיתה להורדת המתנה יכלול את הרכיבים הבאים:

- ☐ משפט כותרת שמבטא את התועלת המרכזית שהוא עומד לקבל מהמדריך – המשפט הזה צריך לענות על השאלה: "מה יוצא לי מזה?" התשובה צריכה להיות מאוד ברורה ומאוד רלוונטית – בול בפוני למה שהלקוח רוצה.
- ☐ פירוט של כמה שורות (בין 3-5) שמפרטות מה כוללת המתנה
- ☐ טופס להשארת פרטים אישיים – הכולל: שם פרטי, שם משפחה וכתובת מייל.
- ☐ הלחצה או טריגר אחר שמעודד פעולה מיידית.
- ☐ סיומת עם נגיעה אישית ושם מלא (זה לא המקום לפרט מי אנחנו בהרחבה, אבל בהחלט כן לסיים עם איחול או אמירה נעימה שנותנת הרגשה טובה).

דף התודה לנרשמים להורדת המתנה:

בעמוד התודה – דבר ראשון – פשוט נאמר ללקוח תודה 😊

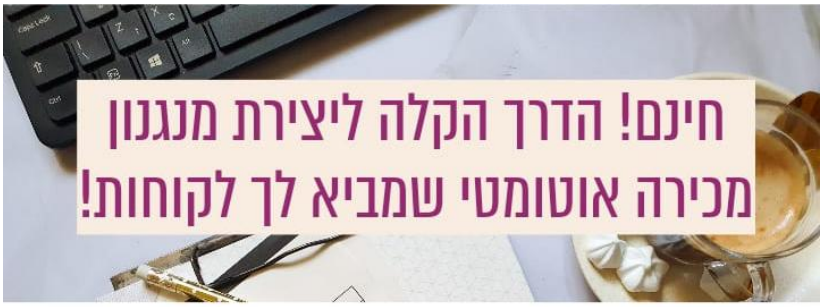
מעבר לכך, ניתן להוסיף הנחיה שמכווינה את הלקוח לחפש את המתנה בתיבת המייל שלו, ובמידה ולא נמצאת – לחפש אותה בספאם או בתיבת קידומי מכירות.

שימושים נוספים לעמוד תודה- נוכל למנף את עמוד התודה בשביל להציע ללקוח הטבה למימוש מיידי וגם להזמין אותו לשיחת יעוץ במתנה או כל הצעה נוספת אטרקטיבית שנרצה להציע – כעת, כאשר הלקוח ממוקד בנו ובעניין המדובר.

כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

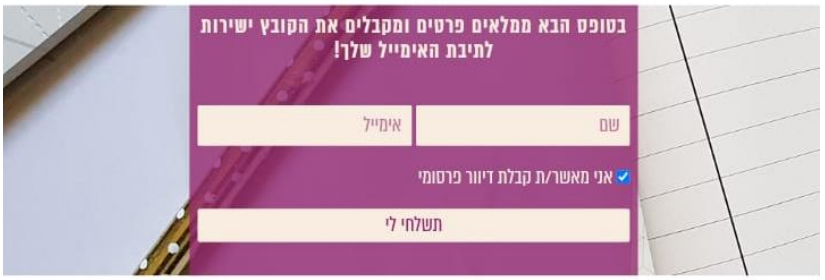
הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

דוגמה לדף נחיתה:



אני רוצה לתת לך במתנה
תכנית פעולה מסודרת, מקיפה ומקצועית, **ליצירת מנגנון מכירה**
קבוע בקלות, במהירות ולתמיד.

הקובץ זמין **חינם לזמן מוגבל** ואח"כ יתאפשר להורדה בתשלום בלבד



רגע, יש עוד משהו!
בקבוצת 'האוטומטיות' בפייסבוק,
ניתן לשאול אותי כל שאלה לגבי מילוי הקובץ.

קישור ישיר לקבוצה יישלח אליך באימייל, עם הכנסת הפרטים!

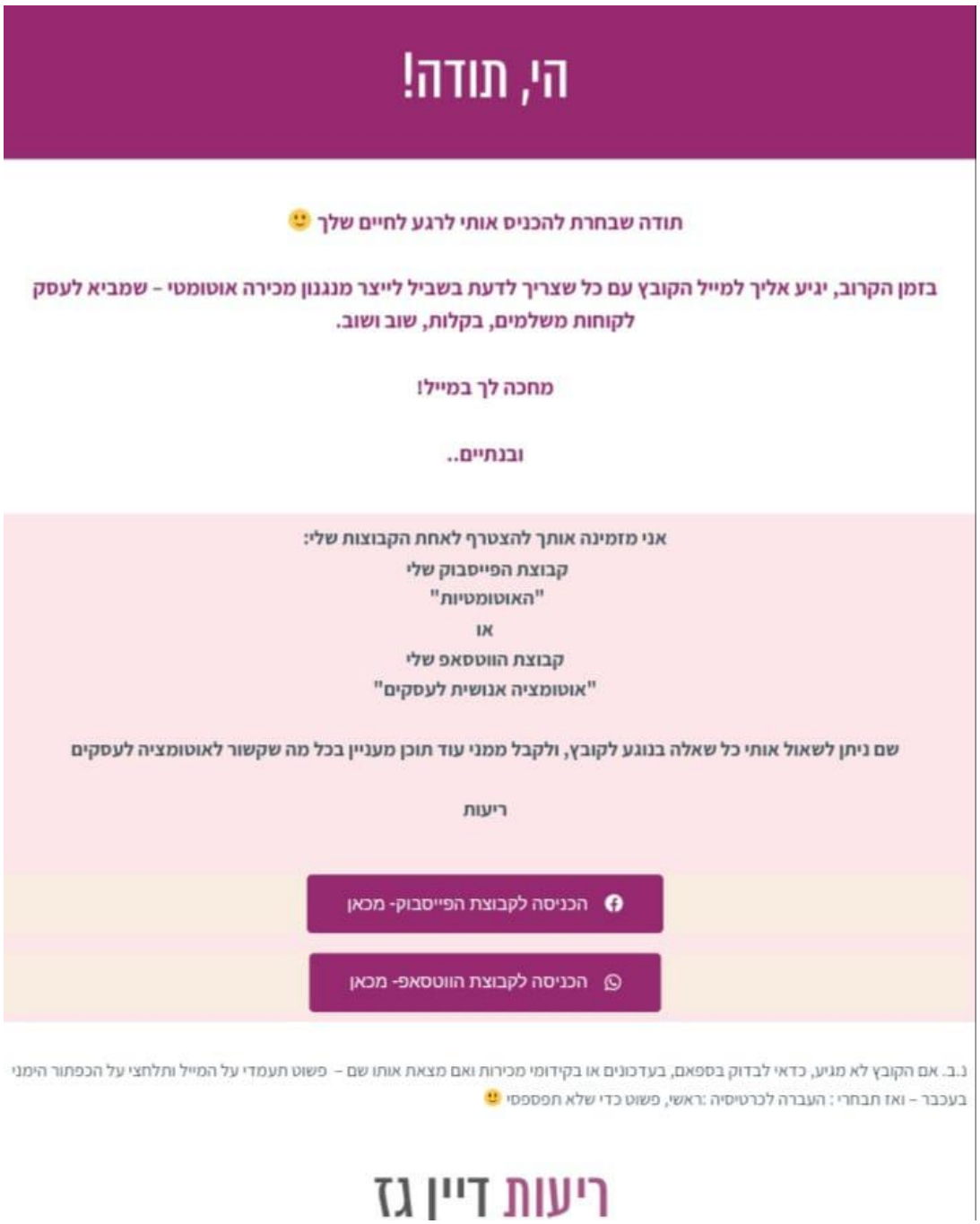
בהצלחה!
ו.. הגיע הזמן לתת לאוטומציה לעבוד בשבילך!

ריעות

כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

דוגמה לדף תודה:



כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

שלב 5 – פרסום והפצה של המתנה הדיגיטלית:

מה עלינו להכין:

להפצה אורגנית –

- ☐ מסר קצר שמיועד לסטטוס בווטסאפ שכולל קישור לדף הנחיתה.
- ☐ מסר ממוקד באורך סביר שמיועד להפצה אורגנית בווטסאפ שכולל קישור לדף הנחיתה.
- ☐ כמה מילים אישיות שנצרף כאשר נפנה לאנשים במעגלים שונים ונבקש מהם לסייע לנו בהפצת המתנה.

לקידום ממומן בפייסבוק-

- ☐ מסר ארוך ומשמעותי שמתאר את התועלות של המתנה ואת מה שהיא כוללת, נתייחס למצב הקיים, למצב הרצוי ולפתרון שאנחנו מציעים עם קישור לדף הנחיתה.
- ☐ מסר באורך בינוני שמציג את התועלות של המתנה ומה היא כוללת – עם קישור לדף הנחיתה.
- ☐ מסר קצר וקולע שמדגיש את התועלת המרכזית במתנה שלנו וכמובן קישור לדף הנחיתה.
- ☐ לפחות 3 תמונות שונות – רצוי בגודל רבוע – לפחות אחת מהתמונות תכלול כיתוב שמביע את התועלת המרכזית של המתנה.

מעבר למה שתואר כאן, ניתן כמובן גם להפיץ את המתנה בכל ערוץ שיווק שאתם פועלים בו – אתר אינטרנט, דף הפייסבוק שלכם, אינסטגרם, יוטיוב, וכד'.

דוגמה למסר קצר:

חינם! מנגנון מכירה אוטומטי שמזרים לקוחות משלמים וטובים לעסק!

מנגנון שבונים אותו פעם אחת – וממשיך לעבוד בשבילך, שוב ושוב ושוב.

קליק להורדה:

https://easybiz.reuta-deliba.com/lp/auto-sales/?ref=fb

דוגמא למסר באורך בינוני:

חינם! מנגנון מכירה אוטומטי שמזרים לקוחות משלמים וטובים לעסק!

מנגנון שבונים אותו פעם אחת – וממשיך לעבוד בשבילך, שוב ושוב ושוב.

קליק להורדה: https://easybiz.reuta-deliba.com/lp/auto-sales/?ref=fb

כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

ריעות דיין גז
אוטומציה אנושית לעסקים

דוגמה למסר ארוך:

"אוף‌ף‌ף‌ף, ריעות, מה אני צריכה לעשות

כדי להצליח להביא לקוחות ולהכניס כסף?"

אני נשאלת את השאלה הזו, לפחות פעם בחודש.

ולכן ארזתי לך לקובץ אחד את כל מה שנדרש בשביל ליצור מנגנון מכירה אוטומטי, שמזרים לקוחות משלמים וטובים לעסק!

מנגנון שבונים אותו פעם אחת – וממשיך לעבוד בשבילך, שוב ושוב ושוב.

כמה עסקים נבהלים מאוטומציה, מכל החלק הטכני שכרוך בשיווק – מתנה חינמית, דפי נחיתה, תפעול רשימת תפוצה, ובכלל - איך עושים את החיבורים בין כל החלקים?

ומה? יש דרך לעשות את פעם אחת ושזה יעבוד שוב ושוב ושוב על אוטומט??

בניית מנגנון מכירה אוטומטי יכול להיות פרויקט פשוט, קל ומהיר – ומאוד רווחי לעסק – אם עושים אותו בצורה הנכונה.

בקובץ המפורט שהכנתי לך, את כל מה שצריך לעשות, בצורה פרקטית, מהירה וקלה ליישום.

כל מה שנשאר לך הוא:

★ להוריד את הקובץ ולקרוא אותו

★ ליישם את כל ההוראות, שלב אחר שלב

★ לדמיין איך כבר בעוד פחות מחודש, המנגנון הזה עובד בשבילך ומזרים לך לקוחות לעסק.

רק חשוב:

הקובץ זמין להורדה לזמן מוגבל בלבד

ואח"כ זמין רק בתשלום!

אז כדאי להוריד ממש עכשיו, כדי לא לפספס!

קליק להורדה:

https://easybiz.reuta-deliba.com/lp/auto-sales/?ref=fb

כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

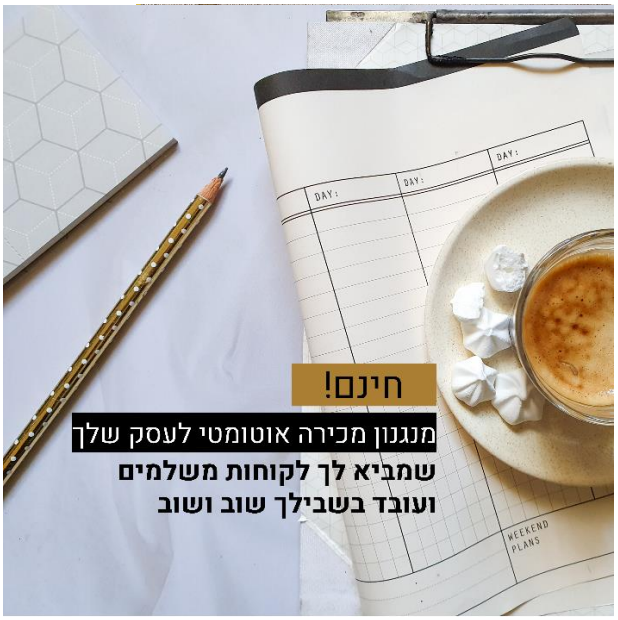
הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

דוגמאות נוספות שהביאו תוצאות מעולות:

https://www.facebook.com/1756722657921614/posts/2688112981449239

https://www.facebook.com/1756722657921614/posts/2688114341449103

דוגמאות לתמונות:









כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

שלב 6 – אוטומציה ליצירת קהילה:

ניצור סדרת מודעות אוטומטית לנרשמים להורדת המתנה.

סדרת המודעות תכלול לפחות 2 מסרים:

1. מסר מיידי שישלח מייד לאחר ההרשמה בדף הנחיתה – במסר הזה נחזור על התועלות המרכזיות של המתנה, מה היא כוללת ונשים קישור להורדת המתנה.
2. מסר נוסף – יהיה מסר עם ערך משמעותי עבור הלקוח, לחיזוק האמון והקשר.
מכאן עלינו להחליט אם ניצור אוטומציה שמעבירה את הנרשמים להורדת המתנה לרשימת התפוצה הראשית שלנו או נייצר מסרים אוטומטיים נוספים שישלחו בתוך סדרת המסרים, בפרקי זמן שנקבע.

דוגמה למסר מיידי:

איזה כיף שבחרת להוריד את הקובץ ליצירת מנגנון מכירה אוטומטי שיצרתי עבורך!
בקובץ המושקע והמקצועי שבניתי עבורך פה,
פירטתי את מכלול הפרטים שחשוב שכל עסק יכיר ויישם לעצמו בתהליך השיווק והמכירה.

את אותם רכיבים, שכאשר מכירים ומיישמים אותם, אפשר ליצור מנגנון, שעובד בשבילך, ומאפשר לך להגיע לעוד ועוד לקוחות חדשים, מדי חודש, בקביעות וביציבות, ליצור קשר אמין וממושך עם הקהל, למשוך אליך לקוחות טובים ומשלמים, ולייצר הכנסות ורווחים יציבים וגבוהים בעסק!

בלחיצה ממש כאן מחכה לך הקובץ מוכן ליישום ושדרוג העסק שלך.

את הקובץ הזה בניתי במיוחד עבור עסקים קטנים.
עסקים שאין להם תקציב קבוע להקדיש מדי חודש לאי מקצוע שינהל עבורם מערי אוטומציה וניהול מכירות מתקדם.

אני מאמינה שכל עסק, בין אם הוא בתחילת דרכו ובין אם הוא קיים כבר לא מעט שנים, צריך מנגנון, קבוע ומתמשך שייצור עבורו חשיפה מתמדת והגדלת עקבית של המכירות - ויש דרך לעשות את זה בהשקעה חד פעמית - שמייצרת תוצאות לאורך זמן.

כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

וכן, אני שמחה לתת לך אותו במתנה, אני בטוחה שתהני מאוד מהתוצאות, ומחכה לראות את היישום שלו בעסק שלך :)

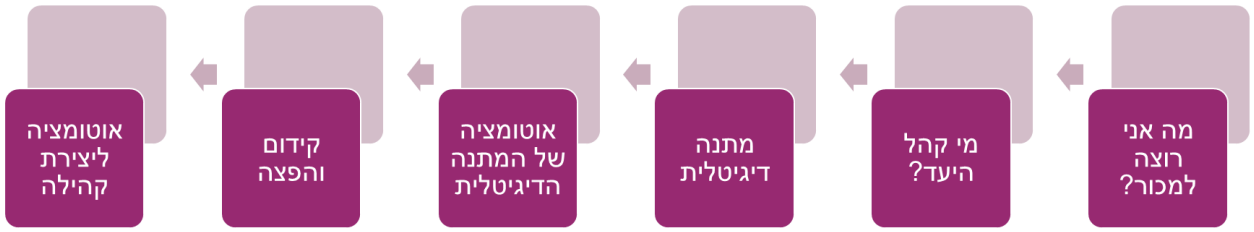
שלבתי בקובץ את כל הרכיבים המהותיים להצלחה שלך ובניתי אותו בצורה מסודרת ופשוטה להבנה.
יצרתי פורמט, בו כל מה שנשאר לך הוא, למלא אחר כל השלבים שבקובץ ולפעול בהתאם להנחיות שלי.
בסיומו יהיה לך מנגנון מכירה אוטומטי, שיזרים לך פניות לעסק ויעבוד בשבילך עוד ועוד - להגדלת המכירות והרווחים.
בקבוצת הפייסבוק שלי - האוטומטיות
ובקבוצת הווטסאפ - אוטומציה אנושית לעסקים
אני עונה לכל שאלה בנוגע לקובץ.
בליווי הממוקד שלי - במסגרת AUTO ספרינט אני מלווה עסקים ליישם בעסק שלהם מנגנון מכירה - כולל אוטומציות מתקדמות, וליצור מנגנון רב פעמי, שמביא לקוחות טובים לעסק.

בהמשך אשלח לך עוד טיפים ומידע חשוב ומועיל שיעזור לך להכניס תהליכי אוטומציה, לקדם את העסק ולהרוויח טוב יותר!
אני מאחלת לך בהצלחה גדולה,
ו.. הגיע הזמן שנעשה את מה שאנחנו אוהבים - וניתן לאוטומציה לעשות את כל השאר!
ריעות

כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

לסיכום -
הנה מפה של כל התהליך מתחילתו ועד סופו :



מזל טוב!
במידה ועקבת אחר כל השלבים ויישמת,
יש לך מתנה דיגיטלית ויש לך את כל מה שצריך בשביל להפיץ אותה בהצלחה ולהביא פניות ולקוחות לעסק בצורה עקבית, קבועה וקלה.



כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז

הצ'קליסט המלא ליצירת מתנה דיגיטלית

ריעות דיין גז
אוטומציה אנושית לעסקים

מה עושים מכאן?

- ☐ יוצרים קשר עקבי וממושך עם רשימת התפוצה שלנו.
- ☐ מקפידים לתת ערך בנדיבות, להיות קשובים למה הלקוחות שלנו צריכים, מה מעניין אותם.
- ☐ מציעים הצעות מכירה ומאפשרים כל הזמן לאנים שברשימת התפוצה שלנו לקבל מאתנו את מה שיש לנו לתת להם – בצורה קלה וזמינה באמצעות הצעות מכירה מגוונות, עדכניות ואותנטיות
- ☐ נקפיד על שילוב מאוזן בין מסרים לא מכירתיים ומסרים מכירתיים.
- ☐ נייצר תנועה מרשימת התפוצה גם לערוצי שיווק נוספים – למשל לבלוג שלנו, לקבוצת פייסבוק או לאינסטגרם.
- ☐ ניזום מעמדי מכירה מרוכזים כמו וובינר, הרצאה או פעילות.
- ☐ ניזום מעמדי מכירה פרטניים כמו שיחות יעוץ.

בהצלחה רבה!

ו..הגיע הזמן לעשות את מה שאנחנו אוהבים ולתת לאוטומציה לעשות בשבילנו את כל השאר :)

ריעות דיין גז

כל הזכויות שמורות לריעות דיין גז