

TALK *about*

תוכן ושיווק דיגיטלי

02



המגזין - פברואר 2021



25 רעיונות תוכן למדיה החברתית

לפניכם 25 רעיונות אותם כדאי לפזר בגאנט התוכן שלכם:

- הדרכה מתחום העיסוק שלכם
- מוצר/שירות חדש - זה הזמן לספר לקהל
- ימים מיוחדים בשנה - תמצאו בגוגל
- דעה אישית - מה אתם חושבים על נושא מסוים
- שאלה מעניינת - על תחום העיסוק שלכם
- סיפור אישי - מהיום או מהעבר
- טרנדים מעניינים מתחום העיסוק שלכם
- פוסט היכרות - "א דברים שלא ידעתם עלי"

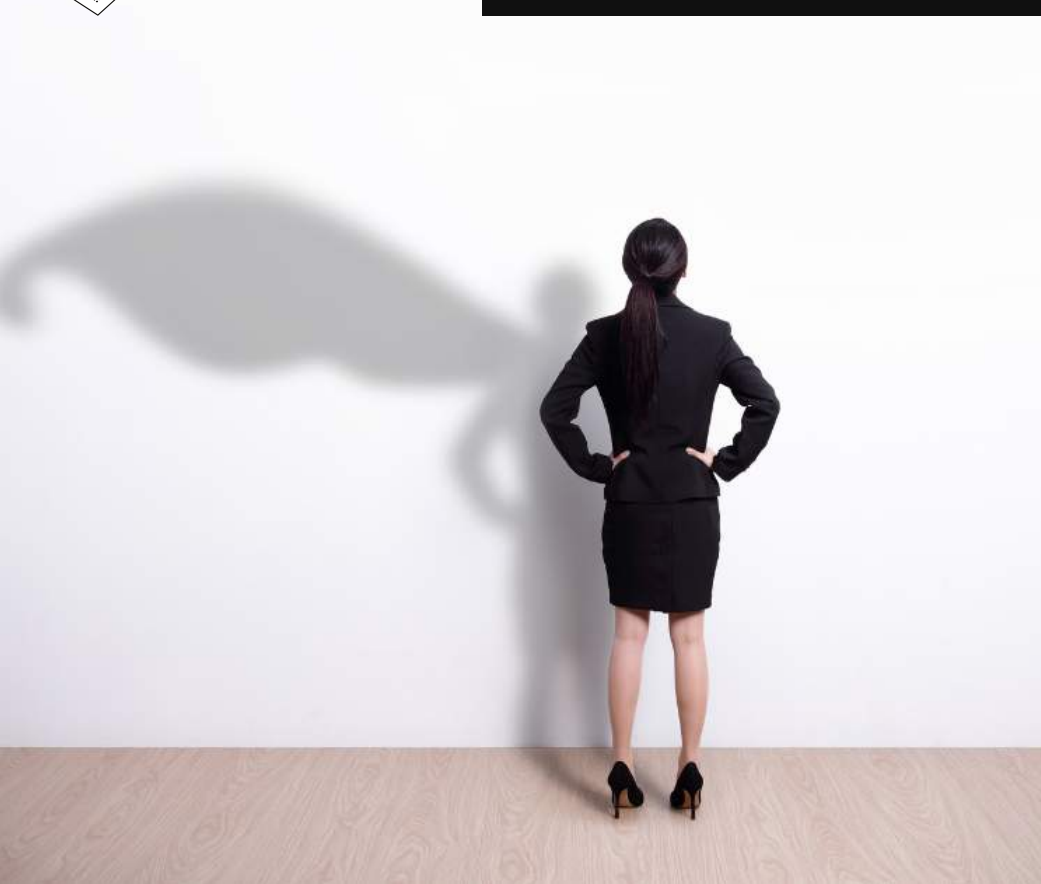
במגזין הקודם דיברנו על תקיעות ואיך זה משפיע עלינו בכתיבת פוסטים בעמוד העסקי. נגעתי ב - 7 רעיונות לניהול תוכן כללי בעמוד והיום ארחיב קצת את הנושאים. אבל רגע לפני חשוב מאוד לזכור שבעולם רווי מסרים, אנחנו צריכים לשים זרקור על קהל היעד שלנו, לפני שאנחנו פונים אליו.

קחו דף ועט ותכתבו: מי קהל היעד שלכם, מה הוא צריך ומה הערך המוסף שאתם יכולים לתת לו? עכשיו, תפנו לרגש שלו ותתמקדו בתועלות של המסר שלכם



- זיכרונות מהעבר - תמיד כיף להיזכר
 - החיים עצמם - כי, לפעמים, אנחנו חיים בסרט
 - מיליון דברים קטנים - טיפים מיוחדים
 - השראה - משפטים, דמויות, תמונות ועוד
 - אמירת תודה - תודו ללקוחות שלכם
 - הצלחות וכישלונות ומה שביניהם
 - המלצות של לקוחות
 - פוסט אורח - תארחו מישהו שמשיק לתחום שלכם
 - הכה את המומחה - מענה לשאלות נפוצות
 - נתונים סטטיסטיים ומעניינים על העסק
 - מידע על אפליקציות, אתרים או בלוגים מומלצים
 - מאפיינים מיוחדים שלא יודעים על המוצרים/שירותים שלכם
 - תמונות מאחורי הקלעים
 - סיפורי הצלחה של לקוחות
 - המלצות על כלים שעוזרים לכם בעסק
 - הנחה או הצעה מעניינת
 - מקרה שקרה ומה למדתם ממנו
- עכשיו - תכתבו את הפוסטים שלכם כמו שאתם מדברים (בלי שגיאות כתיב ומילים שאף אחד לא מבין).
- תכינו לכם בנק פוסטים מראש, אבל תהיו גמישים. וכמובן, תהיו עקביים ותתמידו על כתיבת פוסטים בלי ציפיות מיוחדות.

2 בעלי עסקים - שאלה 1



”

אסטרטגיה, גם אם קצרצרה וקולעת וכתובה על פתקית "פוסט-איט", היא תרופה טובה לאי-ודאות, בלבול וחוסר אונים

טל איתן

מזווית אישית - על ימים של חוסר ודאות

בשנה האחרונה אנחנו שומעים יותר ויותר את צמד המילים "חוסר ודאות". בעלי עסקים רבים נמצאים במצב קיומי לא פשוט כשמדי יום מרחפת על ראשם עננה כבדה עם סימן שאלה גדול

איבוד כיוון גורם לבלבול ובמקרים קיצוניים יותר לחרדה. כשמדברים על חוסר ודאות בתחום העסקי, המצב מבלבל אפילו יותר.

את דני סנדרסון לא יכולתי לשאול מה הוא חשב כשהוא שר "הולכים אל הלא נודע" אבל את [טל איתן](#), יועץ אסטרטגי לעסקים קטנים, מרצה למקצועות השיווק וחוקר במחלקה למדעי המידע באוניברסיטת בר-אילן ואת [הדס קלנר](#), מומחית לשיווק יצירתי בוידאו, דווקא כן שאלתי.

אם שאלתם את עצמכם כמה פעמים מופיעות מילות החיפוש "חוסר ודאות" או "אי ודאות" בגוגל, תיווכחו שמעל ל- 300,000 תוצאות לכל אחת. בינינו, אני בטוחה שרוב התוצאות הן מהשנה האחרונה.

הרי מאוד חשוב לנו לדעת מה יקרה איתנו בכל רגע נתון (כן, אפילו רק ברמה של מתי נצא לסרט?) וחלקנו אפילו מתכננים את העתיד לפרטי פרטים. אבל אז מגיעה תקופה שטורפת את כל הקלפים, משנה את עולמנו ואנחנו מאבדים כיוון.



מזווית אישית

תקופה של אי-ודאות מהווה דיוקן כר פורה ליצירות או "מכדה" איתך?

”

אפשר להגיד שחוסר ודאות מגביר את המוג' של היצירה, ובכל זאת אני מוכנה לחזור לנוף לה מרחוק לשלום

הדס קלנר

הטיפ של טל איתן:

כתבו תכנית שיווקית, זה אולי מושג מאיים, אבל זה יכול להיות מסמך קצר של עמוד או שניים, שמרכז את עיקר הדברים שחשוב לעסק להגדיר. בניגוד למה שאנשים חושבים, תכנית שיווקית לא מגבילה או מסרסת את היצירתיות, אלא בדיוק להיפך: אנחנו הרבה יותר יצירתיים כאשר אנחנו רגועים ומתוכננים ויש לנו מסגרת עבודה ששומרת עלינו. בנוסף, תהליך התכנון עושה הרבה מאוד סדר והוא כשלעצמו חשוב וחיוני, גם אם התכנית שלכם תשכב במגירה ולא תוציאו אותה אל הפועל.

יש [באתר שלי](#) שפע של מדריכים, מאמרים והסברים על כתיבת תכנית שיווקית, ותוכלו לכתוב אחת זריזה בקלות (יחסית ;)) ואני מאמין ומקווה שהיא תעזור לכם לייצב את העסק ואולי אפילו להגדיל אותו מול השינויים בשוק.

טל איתן: "המהות של האסטרטגיה היא לצמצם ספקות ולהקטין אי-ודאות, לצפות תרחישים ומגמות ולתכנן דרכי התמודדות ותגובה גם עם מצבים לא ידועים. כמו הרבה יועצים אסטרטגים גם אני חי ונושם את המקצוע ותקופות של חוסר ודאות הן בדיוק המקום שבו אני פורח ואפילו נוצץ. זה מצריך חסינות מנטלית ורגשית, חשיבה חדשה וממוקדת אבל גם "על הרגליים" ותוך כדי תנועה (מה תנועה, ריצה!), להגיב במהירות לשוק משתנה, לקרוא מגמות, לאסוף נתונים. כל הדברים שאני כל כך אוהב. בתקופה הזו אני מוצא המון ביטחון ויציבות בעבודה שלי עם לקוחות, אני משתדל לעזור ככל יכולתי לעסקים שנמצאים סביבי ולקהילה הנפלאה שלי "אסטרטגיה שיווקית בכיף" (מוזמנים לקפוץ לבקר) ואני שמח לומר שרוב העסקים סביבי עוברים את התקופה הזו יפה מאוד, ואפילו מוצאים בה יתרונות והצלחות נאים. אסטרטגיה, גם אם קצרצרה וקולעת וכתובה על פתקית "פוסט-איט", היא תרופה טובה לאי-ודאות, בלבול וחוסר אונים, והיא עוזרת לנו להבין שאנחנו יכולים להוביל את הספינה שלנו בבטחה, גם כשהים נורא סוער ומלחיץ"



סיימתי את הסגר עם קורס דיגיטלי גמור ואתר חדש עומד, אבל עייפה ומותשת כמו אישה אחרי לידה.

אפשר להגיד שחוסר ודאות מגביר את המוגו' של היצירה, ובכל זאת אני מוכנה לחזור לנופך לה מרחוק לשלום.

אני חושבת שהיצירתיות הזאת מגיעה ממקום של לנסות למצוא שליטה ולקבל תחושת יציבות שכל כך חסרה בתקופה של חוסר ודאות. וההבדל הזה שאמנם לא מורגש בתוצאה גורם לי לחבב את היצירתיות הזאת הרבה פחות, וגורם לי להתגעגע לימים שמה שהפעיל אותי היו תחושות הרבה יותר חיוביות כמו מוטיבציה ורצון להפיץ את המסר שלי לעולם.

לכתבות נוספות "מזווית אישית"
הקליקו כאן

הדס קלנר: "אף אחד לא אוהב חוסר ודאות, ובין כל האנשים שלא אוהבים חוסר ודאות - אנשים עם חרדות שונאים את זה הכי הרבה. אז היי, אני הדס ואני חרדתית - לא כמו כשאנשים מיישרים עוגה וקוראים לזה ocd, אלא מאובחן ומטופל בכדורים, כזה.

ככה שאני וחוסר ודאות לא חברים, אבל וואלה חוסר ודאות זה מושג ממש רחב, ובינינו? כל החיים הם חוסר ודאות אחת גדולה ומתמשכת. ככה שאני חיה לצד הקושי הזה, ומדי פעם רק מנופפת לו לשלום שלא יחשוב ששכחתי אותו, אתם יודעים - כמו כולנו.

אבל קורונה? זה כבר חוסר ודאות מסוג אחר. בסגר הראשון נכנסתי לטירוף של עשייה - בבקרים הייתי תקועה בבית עם הילדים הקטנים שלי איכשהו מעבירים את היום, וברגע שהם נרדמו הסתערתי על המחשב.

אני חושבת שזה היה הניסיון הנואש שלי לשלוט בסיטואציה, ואני חייבת להודות שבסוף זה היה משתלם.



יוליה שגב היא יועצת עסקית. היא מלווה עסקים, מנהלת פרויקטים, ומסייעת בתהליכי פיתוח ותפעול שוטף של העסק, במטרה לשפר את הביצועים, ולהגדיל רווחיות. ביקשתי ממנה לכתוב לנו על תכנון תוכן ולמה העסק שלנו צריך את זה

תכנון תוכן חודשי - על מה ולמה?

2. תוכן איכותי יותר - שחיקה, העדר השראה וכתבייה "על הדרך" הם מתכון לאיכות ירודה. כשיש זמן להגהה ודיוק, התוכן יהיה איכותי ומזמין יותר.

3. זמינות שירות גבוהה יותר - העקביות חשובה לא רק לגולשים. היא גם "מרגיעה" את האלגוריתם של הרשתות החברתיות וגם אותנו. הפחתת ההתעסקות בשיווק ברמה יומיומית, מאפשרת להתמקד במתן שירות ובפיתוח העסק.

4. מבשיל למכירה - שיווק שיטתי ומכוון מוצרים ויעדים, יגדיל את המכירות שלנו, יאפשר לקבל תמונה מדויקת של מה עובד יותר ומה מביא תוצאות עסקיות טובות יותר.

כשהקמנו את העסק, חלמנו לעסוק במה שאנחנו אוהבים. לא תכננו להיות מנכ"לים, מנהלי כספים ובטח שלא כותבי תוכן ומנהלי שיווק. ואכן, המצב ש"נכפה" עלינו לשווק ברשתות החברתיות, מוציא שם רע לשיווק. הרבה מבעלי העסקים עושים את השיווק רק "כי צריך". שוכחים, מזניחים, עובדים לפי "חשקים". הרבה פעמים בזהם בדף הריק בבוקר, ומתקשים להמציא מה לכתוב, ותוך כדי מרגישים רגשות אשמה ותסכול, ובסופו של דבר גם לא מצליחים לגרום לכך שהשיווק יזרים לקוחות בשלים לקנייה.

אז איך התכנון יעזור לנו בזה?

1. פרודוקטיבי יותר - מאמץ ממוקד בחלון זמן ייעודי ומעוגן ביומן, גורם לזה שהכתיבה לכל לפריט תוכן מתקצרת. בנוסף, עולים רעיונות אסוציאטיבים שיכולים לשמש אותנו קדימה, ולא נתעכב ב"מה לשווק עכשיו?"

מה הם השלבים בתכנון?

5. כתיבת תוכן - אני ממליצה לשמור לכם תיקייה/קבוצת ווטסאפ/פתקים של רעיונות, השראות, סיפורי מקרה של לקוחות - כל שרבוט כזה יכול להפוך לפוסט.

איזה סוג תוכן תרצו לכתוב הפעם? מדריך, טיפים, חוות דעת, מאמר, סרטון הדרכה, מכתבי תודה, סיפור אישי, סיפור מקרה של לקוחות? אחרי הכתיבה שבצו בטבלה לפי כמות הפעמים שאתם מעלים תוכן.

6. הכנת האימג'ים/סרטונים - הכינו את התמונות, גלויות, סרטונים שילוו את הטקסט. הכניסו את התמונה לצד הטקסט בטבלה - זה יעזור לכם בתזמון מהיר.

7. תזמון הפוסטים לרשתות (מומלץ ברשת החברתית עצמה ולא באפליקציות חיצוניות), לפי יום ושעת ההעלאה (בהתאם לתכנון בטבלה).

ככל שתהליך כתיבת התוכן יהיה פשוט ומחזורי, הוא יביא לעסק לקוחות יותר בשלים לקנייה, ויגרום לשיפור התוצאות לאורך זמן. ואז במקום להזין מעגל של "ברגע האחרון", אשמה, "לא מספיק" - נזין מעגל חיובי של התמדה, עשייה ממוקדמת, חדוות כתיבה והצלחה. ואז ממילא נרצה להמשיך ולתחזק את השגרה הזו!

מעוניינים בתכנית לתכנון חודש פברואר, היכנסו לפוסט הנעוץ [בדף העסקי שלי](#) ותעקבו אחרי לעוד טיפים ותכנים חשובים לבעלי עסקים

1. הגדרת היעדים שלכם ברמה החודשית עפ"י תכנית העבודה (אם עדיין לא בניתם כזו שנתית - עכשיו זה הזמן!)

א. בחירת מוצר/שירות שנקדם החודש (הבחירה יכולה לנבוע ממועד פתיחת קורס, מהשקת מוצר/שירות חדש, מעליה של נכס דיגיטלי לאוויר ועוד), ותוך כדי התחשבות בעונתיות וחגים. שיווק שיטתי ומכוון מוצרים ויעדים, יגדיל את המכירות שלנו, וגם יאפשר לקבל תמונה מדויקת של איזה שיווק עובד לנו טוב יותר.

ב. הגדרת יעדים שיווקיים. למשל, הגדלת כמות עוקבים, יצירת לידים מתעניינים, הגדלת רשימת דיוור, הרשמות לזינוק וכדומה.

2. מתי - ממליצה לגשת לכתיבת תוכן בשבוע האחרון של חודש קודם.

3. סיעור מוחות עם עצמכם - העלו נושאים שקשורים ישירות/משיקים לתחום שאתם כותבים עליו. מה השאלות הנפוצות שלקוחות שואלים בקשר לתחום ולמוצר/לשירות.

מפת כאבים/צרכים של לקוחות כבר יש לכם? אם לא, כדאי להתחיל בזה, כדי שהמסרים השיווקיים יתחברו לצרכים של קהל היעד שלכם. מה הם רוצים? ממה פוחדים? מה המוצר/השירות שלי יכול לפתור? איפה הם יהיו אחרי שישתמשו במוצר או יקבלו את השירות?

4. השתמשו בטבלה חודשית עם תאריכים - סמנו בה גם את כל הימים המיוחדים ממבט הציפור - השקה של מוצר, חג, יום ההולדת שלי/של העסק, וכדומה.





אתם שאלתם

"איך אדע איזו פלטפורמה הכי מתאימה לשווק את העסק שלי?"

לפני הכול, תבדקו מי קהל היעד שלכם ואיפה הוא נמצא, אח"כ תשלבו בין הפלטפורמות השונות. כמו לדוגמה שילוב של אתר או דף נחיתה עם פלטפורמה מתאימה ברשת החברתית או ניוזלטר.

"בפייסבוק חסמו את הפרופיל שלי, מה אפשר לעשות בנושא?"

קודם כל, אפשר לפנות לפייסבוק ולהגיש ערעור, אבל הפתרון הטוב ביותר הוא למנוע את ה"תקלה" מראש. תוסיפו משתמש נוסף לכל אחד מהנכסים שלכם (עמוד פייסבוק, ביזנס מנג'ר וחשבון מודעות). זה יכול להיות בן/בת הזוג, הורה או כל אחד אחר שאתם סומכים עליו בעיניים עצומות.

יש לכם שאלה ותרצו לשתף אותנו?
מוזמנים לפנות אלי למייל:

galit@talk-about.co.il

בסוף החודש אנחנו חוגגים את חג הפורים, חג של שמחה ויציאה משגרה (מקווה שנצא משגרת הקורונה) ואין כמו ברכות לחג שכולו צחוק.

מוזמנים להוריד את הברכות מכאן, לשלב בהן את הלוגו שלכם ולעוף על העסק שלכם

שיהיה חודש מעולה וחג שמח,

גליה ר-107

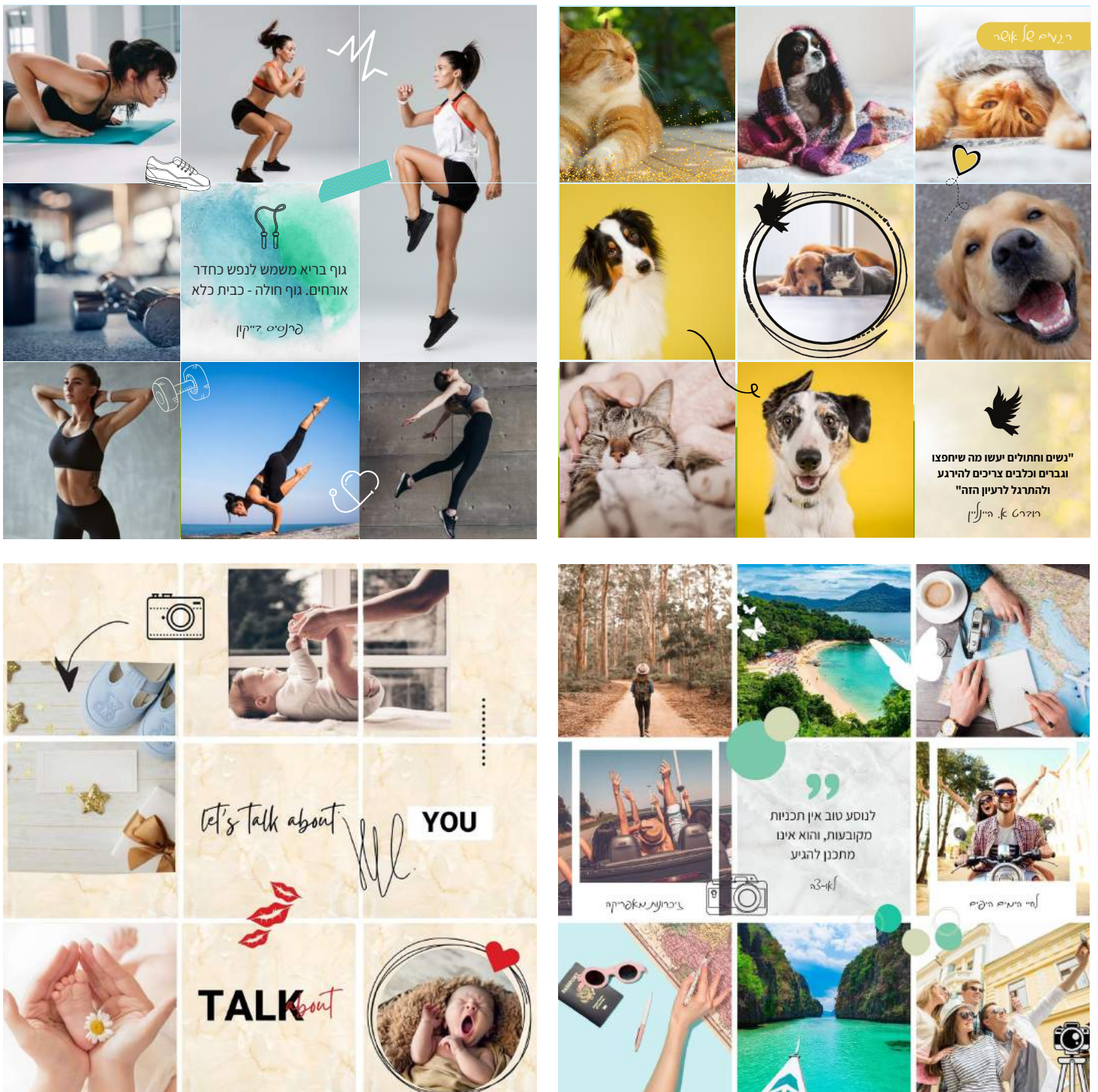


אזהדים תדנית?

100 ש"ח במתנה עבור רכישת תבנית לאינסטגרם
מתוך מבחר תבניות

69 ש"ח בלבד במקום 169 ש"ח

קוד מתנה: TalkAbout02



"תוכן יוצר מערכות יחסים. מערכות
יחסים בונות אמון. אמון מניע רווחים"

אנדר צייס

רוצה לקבל את המגזין למייל?

כאן נרשמים

רוצה גם מגזין מעוצב עבור הלקוחות שלך?
זה המקום לשלוח לי הודעה



טל': 052-2313856
www.talk-about.co.il