

אם אתם רוצים תוצאות מ-לינקדאין - תתנתקו ל-8 שעות.



מעלים עוד ועוד פוסטים בלי תוצאות?
הבעיה בדרך כלל היא לא התוכן.
היא בזה שאין לכם אסטרטגיה ברורה מאחוריו.

@AvivLevi

רוב האנשים לא נכשלים כי הם לא כותבים.
הם נכשלים כי הם כותבים בלי כיוון.



הם שואלים:

- איך משיגים יותר חשיפה?
- איך לכתוב פוסט טוב?
- איך לעלות יותר תוכן?



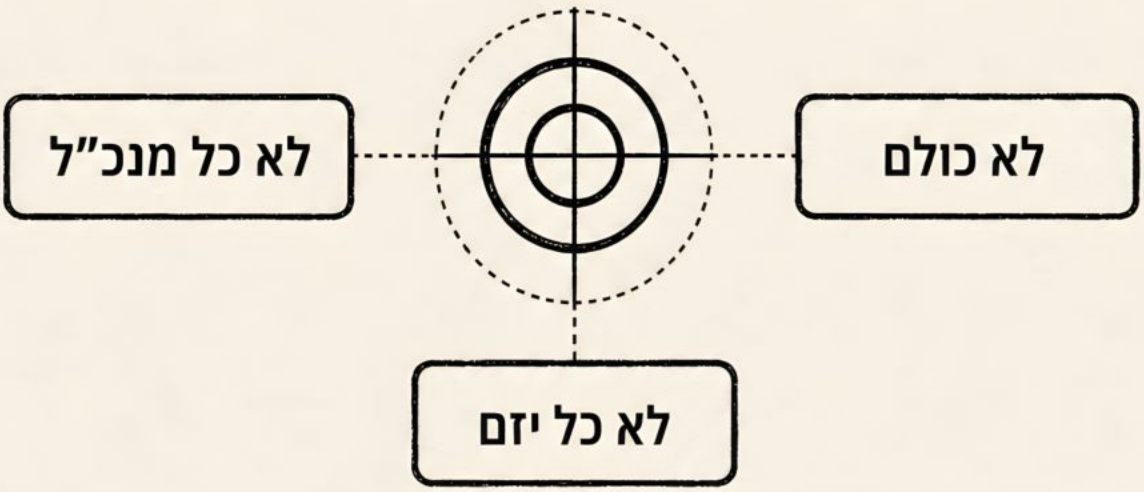
אבל השאלות הנכונות הן:

- מי הלקוח שאני רוצה למשוך?
- מה באמת חשוב לו עכשיו?
- על מה שווה לי לדבר שוב ושוב?

בלי תשובות לזה - גם תוכן טוב נשאר רעש.

@AvivLevi

שאלה 1: מי הלקוח שאתם באמת רוצים למשוך?



תגדירו ICP ברור

- מי כבר מבין שיש לו בעיה
- מי מוכן להשקיע בפתרון
- מי יכול להפוך לשיחה אמיתית

כשתדעו למי אתם כותבים - תדעו גם מה לכתוב.

@AvivLevi

שאלה 2: מה באמת חשוב ללקוחות שלכם עכשיו?

חפשו את הדברים שחוזרים בשיחות, במכירות ובהודעות.

1 הנאב

מה מתסכל
אותם שוב ושוב?

2 התוצאה

מה הם הכי רוצים
להשיג?

3 הטעות

מה הם ממשיכים
לעשות לא נכון?

שם נמצא התוכן ששווה לפרסם.

@AvivLevi

שאלה 3:
מהם עמודי התווך של התוכן שלכם?



שיטה ותהליך

איך אתם עובדים



כאבים

מה כואב להם



אמונות שגויות

מה הם מבינים לא נכון



סיפורים אישיים

מה עברתם ומה זה מלמד

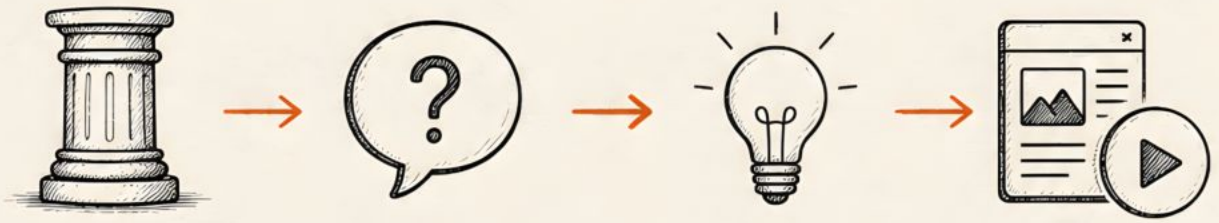


הוכחות ותוצאות

למה לסמוך עליכם

אם פוסט לא יושב על אחד מהעמודים האלה -
הוא כנראה לא אסטרטגי.

איך הופכים עמוד תווך לעשרות רעיונות?



1 עמוד תווך

2 שאלה של לקוח

3 זווית תוכן

4 פוסט / קרוסלה / וידאו

לכל עמוד תווך בנו 5 זוויות:

1. טעות ✓
2. מיתוס ✓
3. סיפור ✓
4. צ׳ק ליסט ✓
5. דוגמה ✓

כך רעיון אחד הופך למערכת תוכן שלמה.

@AvivLevi

רק עכשיו בוחרים פורמט.

הפורמט לא בא לפני האסטרטגיה.



פוסט

כשיש רעיון חד וברור



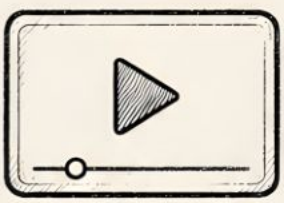
קרוסלה

כשצריך להסביר עומק



פוסט עם תמונה

כשצריך לעצור גלילה



וידאו

כשצריך לבנות אמון

הפורמט הוא מגבר. האסטרטגיה היא המנוע.

שמרו את הקרוסלה הזאת ליום החשיבה הבא שלכם.

לפני שאתם מעלים עוד פוסט - תשאלו:

- למי אני כותב?
- מה באמת חשוב לו עכשיו?
- על אילו עמודי תווך התוכן שלי יישב?

איזה עמוד תווך הכי חסר היום בתוכן שלכם? כתבו לי בתגובות.

@AvivLevi