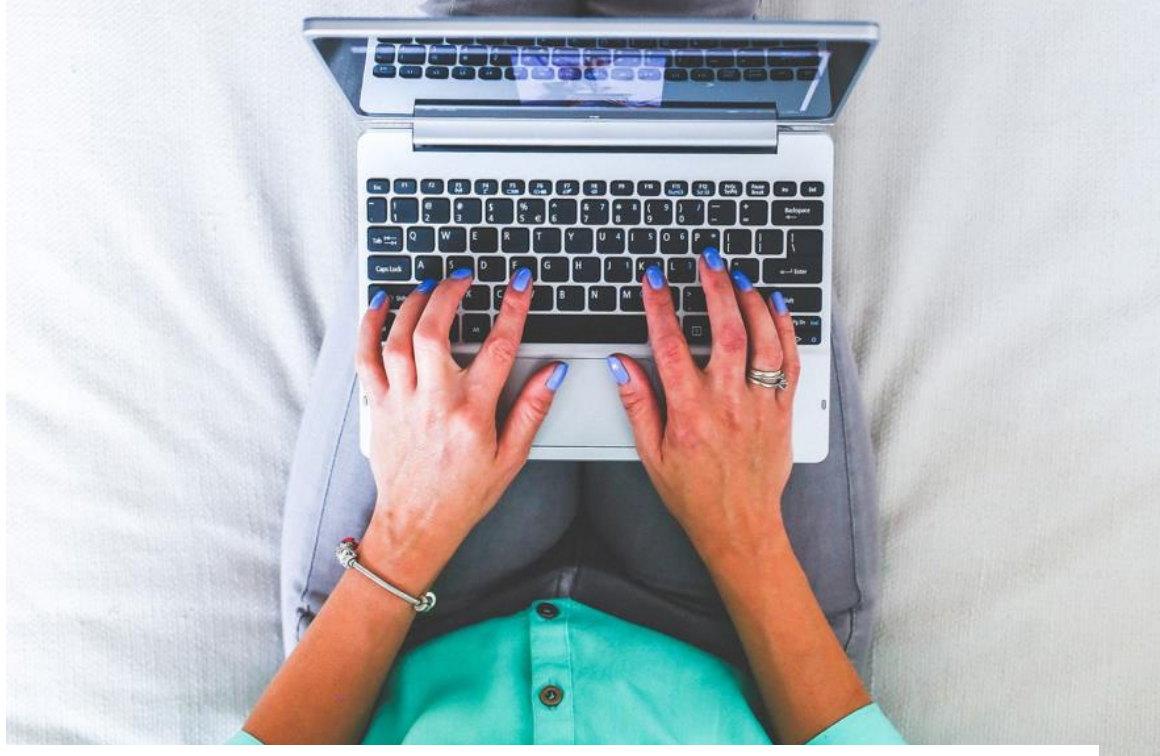




מאיץ הפוסטים

ערכת תבניות

לכתיבה מהירה וקלה שתתפוס את הקהל שלכם



שמעיה דוד

הי!

אני ממש שמח שהחלטת לשים את היד שלך על ערכת כתיבת הפוסטים הזו.

זה מוכיח לעצמך וגם לנו שיש לך עניין רציני בכתיבת תוכן איכותי וממגנט, תוכן שבסופו של דבר יעזור לך להגשים את המטרה שלך ואת בניית הסמכות המקצועית שלך. בנוסף, אנחנו מבינים שחשוב לך לייצר את התוכן באופן שיטתי, מדויק וחד והתבניות האלו יעזרו לך לעשות את זה.

אני כולל עבורך בקובץ הזה שלוש תבניות שונות לפוסטים. הפוסטים האלו יכולים להיות פוסטים קצרים בפייסבוק, באינסטגרם לינקדאין, סיפורים (Story) ברשתות אלו, ואף פוסטים לבלוג שלך.

לפני בחירת התבנית, חשוב להבין את מטרת הפוסט וזאת כדי לבחור את התבנית הכי מתאימה. אם זה נשמע קצת מסובך, אל דאגה! לאחר פעם או פעמיים של שימוש בתבניות זה יראה לכם הדבר הכי טבעי בעולם, ואפילו לא תבינו איך בכלל כתבתם קודם בלי התבניות.

וכדי לעזור לכם, אני מצרף כאן שתי הדרכות זריזות.

1. הדרכה שמסבירה את קובץ התבניות הזה ואיך להשתמש בהן,
2. הדרכה נוספת שמדגימה לכם כתיבה בזמן אמת של פוסט חדש, בנושא אקראי, תוך פחות מעשר דקות.

ועכשיו ... והנה התבנית הראשונה –

תבנית 1: אני אוהב

מטרת הפוסט – להמחיש לקוראים מדוע אני אוהב מוצר/שרות ומדוע שווה לקהל לפחות לבדוק את X.

כותרת: 3 סיבות מדוע אני אוהב X / את X

דוגמה: **שלוש סיבות למה אני אוהב לכתוב בעזרת תבניות.**

פיסקת מבוא: צריכה להציג את הנושא באופן שיעורר בקורא אכפתיות, ואפילו התלהבות לקרוא עליו.

דוגמה: כולם יודעים שבדיגיטל התוכן הוא המלך, וכדי למשוך לידים ולקוחות צריך לפרסם הרבה ואיכותי. הבעיה היא שלא פשוט לייצר כמויות גדולות של תוכן. זה לוקח זמן, זה קשה, ולא כולם טובים בזה. בדיוק מהסיבות האלו אני אוהב כל כך להשתמש בתבניות מוכנות. כתיבה בתבניות נותנת את היתרונות הבאים:

1. כשיש לך תבנית, הרבה יותר קל לך להתחיל לכתוב. אתם פשוט צועדים לאורך השביל והמילים כבר זורמות לכם.

2. התבנית גורמת לנו להוציא פוסט מדויק, איכותי וקולע בפחות מעשר דקות.

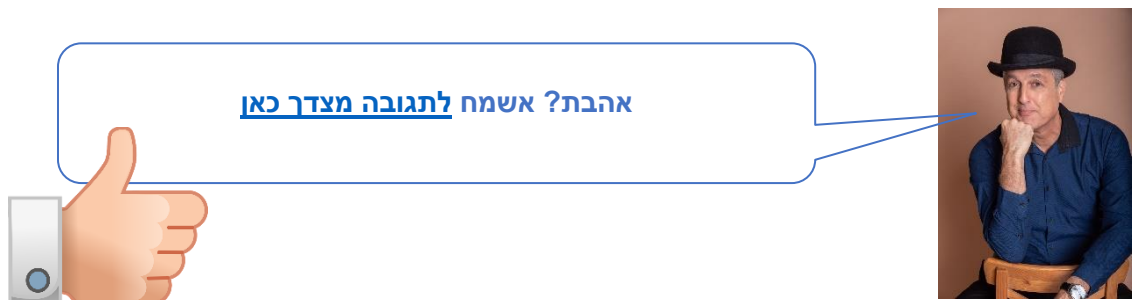
3. התבנית נותנת לך להציג את אותו תוכן בזוויות שונות כך שמחד אותו תוכן ישמש לכמה פוסטים, בלי שזה ייתפס כמשוכפל. מאידך, לכל גולש יש את הזווית שלו כך שבשיטה הזו נתפוס הרבה יותר גולשים.

סיכום: להשאיר את הקורא עם מסקנה מתבקשת, והנעה לפעולה (אם יש משהו ספציפי שאתם רוצים שהקורא יעשה).

אז אם לא עשיתם את זה עד עכשיו, יש לכם פה הזדמנות לשים את היד על 3 תבניות ליצירת תוכן אפקטיבי בפייסבוק וברשתות נוספות. הגישה כאן בלינק www.example.org

נ.ב. התבניות מתאימות, בשינויים מינוריים, גם לכתיבת מאמרים ופוסטים מעמיקים.

בדף הבא אפשר לראות איך פוסט כזה נראה בפייסבוק –





Shmaya David shared a link.

22 mins

שלוש סיבות ללמה אני אוהב לכתוב בעזרת תבניות.

דוגמה: כולם יודעים שבדיגיטל התוכן הוא המלך, וכדי למשוך לידיים ולקוחות צריך לפרסם הרבה ואיכותי. הבעיה היא

- שלא פשוט לייצר כמויות גדולות של תוכן.
- זה לוקח זמן,
- זה קשה,
- ולא כולם טובים בזה.

בדיוק מהסיבות האלו אני אוהב כל כך להשתמש בתבניות מוכנות. כתיבה בתבניות נותנת את היתרונות הבאים:

👉 1. כשיש לך תבנית, הרבה יותר קל לך להתחיל לכתוב. אתם פשוט צועדים לאורך השביל והמילים כבר זורמות לכם.

👉 2. התבנית גורמת לנו להוציא פוסט מדויק, איכותי וקולע בפחות מעשר דקות.

👉 3. התבנית נותנת לך להציג את אותו תוכן בזוויות שונות כך שמחד אותו תוכן ישמש לכמה פוסטים, בלי שזה ייתפס כמשוכפל. מאידך, לכל גולש יש את הזווית שלו כך שבשיטה הזו נתפוס הרבה יותר גולשים.

אז אם לא עשיתם את זה עד עכשיו, יש לכם פה הזדמנות לשים את היד על 3 תבניות ליצירת תוכן אפקטיבי בפייסבוק וברשתות נוספות. הגישה כאן בלינק www.example.org

נ.ב. התבניות מתאימות, בשינויים מינוריים, גם לכתיבת מאמרים ופוסטים מעמיקים.

EXAMPLE.ORG

Example Domain

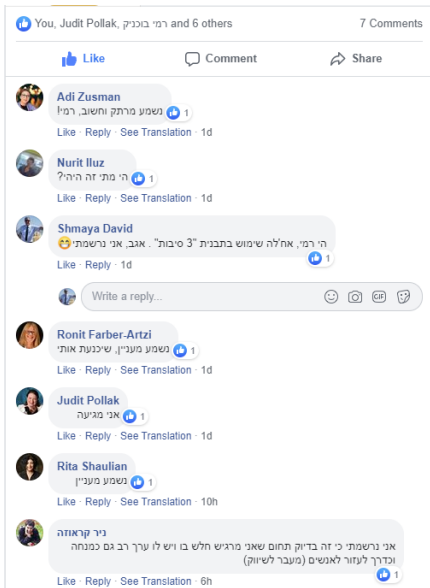
This domain is established to be used for illustrative examples in documents. You may use this domain in examples without prior coordination or asking...



Shmaya David

Like

Comment



רמי בוכניק is with Rami Bu and 3 others.
Yesterday at 1:39 PM · 🌐

3 סיבות טובות מאד להגיע לכנס דיגיטל-ביזנס-סטורי של Artyom | Haim Furman Alyoshin

כולם יודעים שאני מאד אוהב את הכנסים ואת האיכויות המסורפות שחיים פורמן וארטיום אליושין מביאים בהדרכות הדיגיטליות שלהם ועל אחת כמה וכמה בכנסים הפרונטליים שלהם, יחד עם זאת החלטתי לתת לכם 3 סיבות שכל אחת מהן לחוד היתה גורמת לי לפנות זמן ולהשתתף בכנס.... בטח ובטח שלושתן יחד. והנה הסיבות:

1. אנחנו כבני אדם, עוד מימי קדם מתוכננים ללמוד ולצרוך תכנים דרך סיפורים. מי שמשלב סיפורים מדויקים ונכונים בשיווק שלו מצליח לתפוס את הקשב של קהל המאזינים שלו ולהעביר מסרים ישירים ללב של קהל היעד שלך.
2. ההבדל בין סתם עוד סיפור לבין סיפור טוב הוא הבדל ענקי. לא כולנו נולדנו אמנים בכתיבת סיפורים, יחד עם זאת עם הכלים הנכונים כל אחד ואחת מאיתנו יכול ליצור את הסיפור הנכון לעסק שלו... וחיים וארטיום לאחר שהשתמשו בטכניקות האלה בהשקות הענק שלהם ואצל לקוחות פרימיום שלהם מלמדים את הכלים האלה.... ולא היית רוצה לפסס...0900
3. הזדמנות פז לנטוורקינג איכותי עם בעלי עסקים ויזמים רציניים מכל הארץ. אגב יש עוד הרבה מאד סיבות.....וכן לא דיברתי על המחיר האטרקטיבי של הכנס הזה ועל עוד עשרות סיבות טובות.... אז נראה בכנס... רישום אגב בלינק הזה <https://vip.easy2success.co.il/dibi-storycon> >> /📄 להתראות בכנס 😊

See Translation

VIP.EASY2SUCCESS.CO.IL

שוברי השיאים של הדיגיטל הישראלי מציגים: כנס Easy2Success VIP - "דיגיטל ביזנס סטורי" Club

בעל עסק יקר, אם חווית קושי בשיווק המוצרים שלך מומלץ... לקרוא את הדף עד הסוף כי זאת יכולה להיות נקודת

תבנית 2: הטעויות הנפוצות ואיך להימנע מהן

מטרת הפוסט – להציג לקוראים טעות נפוצה שעושים אנשים בהקשר של המוצר/השירות שלכם, ואיך אפשר להימנע ממנה (ולבחור בכם)

כותרת: הטעות ש... (בזק לקורא) ואיך ניתן (למנוע, לצמצם, להתחמק...) ממנה

דוגמה: הטעות הנפוצה ביותר שעושים אנשים המתקשים להירדם בלילה ומה לעשות כדי להירדם כמו תינוק

מבוא: צריכה להציג לקהל הקוראים מצב שמוכר להם ושבזו עם עלולים לעשות את הטעות שאתה מזהיר מפניה

דוגמה: מכירים את המצב הזה, שלילה אחרי לילה אתם מתהפכים על הכר ולא מצליחים להירדם? כמעט לכל אחד מאתנו זה קורה מידי פעם, או אפילו לתקופה קצרה סביב אירועים משמעותיים בחיים. אבל יש גם אנשים הסובלים מכך תקופות ארוכות, וזה פוגע קשות באיכות החיים שלהם ואפילו בבריאות.

הטעות/טעויות: כאן מתארים טעות או טעויות מהותיות ונפוצות

דוגמה: אם זה מתאר אתכם, דעו שהטעות הגדולה ביותר שאתם יכולים לעשות במצב כזה היא לפנות לפתרונות "מבוקבוק" – כדורי שינה, כדורי הרגעה, שתיית אלכוהול לפני השינה וכדומה. הבעיה עם כל הפתרונות האלו היא שהם יוצרים התמכרות פסיכולוגית (ולעתים גם פיזית) שגורמת לכם לחשוב שאתם לא מסוגלים להירדם בלעדיהם, אבל גרוע מכך, למרות שהם עשויים לעזור לכם להירדם, כולם גורמים לפגיעה באיכות השינה, וכך אתם מוצאים עצמכם בבוקר עדיין עייפים ומסתובבים לאורך היום מטושטשים וחסרי אנרגיה.

איך להימנע מהטעות / מה לעשות

דוגמה: אז מה כן לעשות? חשוב להבין שהגוף שלנו התפתח לשינה בעולם שונה מאוד מזה שאנחנו חיים היום, ושהעולם המודרני שלנו הוא מקום רע מאוד לשינה טובה – מואר מדי, רועש מדי, ומנותק לגמרי מהשעון הביולוגי הפנימי ששולט בתפקודים גופניים חשובים כמו השינה. לעתים קרובות מספיקים מספר שינויים פשוטים באורח החיים כדי לפתור את הבעיה. למשל – להחשיך את חדר השינה שלכם לחלוטין, להתרגל ללכת לישון בשעה קבועה ולהימנע מפעילות גופנית ואכילה בשעות שלפני השינה יכולים לבדם לפתור להרבה אנשים את הקושי. במקרים אחרים נדרש ניתוח אישי ומעמיק יותר, ואז כדאי לפנות למומחה.

תוכנית ב' (חלק אופציונלי)

למי שרוצה לדעת יותר על דברים פשוטים שאפשר לעשות כדי להקל על ההירדמות ולשפר את איכות השינה, אפשר להוריד (בחינם) את חוברת הטיפים "להירדם כמו תינוק" בקישור www.example.com

(בעמוד הבא תוכלו להתרשם איך פוסט כזה נראה בקבוצת פייסבוק)

אז, אהבת? למה לא לפרגן קצת בתגובות כאן?



Announcements



Shmaya David shared a link.
8 mins

הטעות הנפוצה ביותר שעושים אנשים המתקשים להירדם בלילה ומה לעשות כדי להירדם כמו תינוק 🤔🤔🤔

מכירים את המצב הזה, שלילה אחרי לילה אתם מתהפכים על הכר ולא מצליחים להירדם? כמעט לכל אחד מאתנו זה קורה מידי פעם, או אפילו לתקופה קצרה סביב אירועים משמעותיים בחיים. אבל יש גם אנשים הסובלים מכך תקופות ארוכות, וזה פוגע קשות באיכות החיים שלהם ואפילו בבריאות.

אם זה מתאר אתכם, דעו שהטעות הגדולה ביותר שאתם יכולים לעשות במצב כזה היא **לפנות לפתרונות "מבוקבוק"** – כדורי שינה, כדורי הרגעה, שתיית אלכוהול לפני השינה וכדומה. הבעיה עם כל הפתרונות האלו היא שהם יוצרים התמכרות פסיכולוגית (ולעתים גם פיזית) שגורמת לכם לחשוב שאתם לא מסוגלים להירדם בלעדיהם, אבל גרוע מכך, למרות שהם עשויים לעזור לכם להירדם, כולם גורמים לפגיעה באיכות השינה, וכך אתם מוצאים עצמכם בבוקר עדיין עייפים ומסתובבים לאורך היום 😞 מטושטשים וחסרי אנרגיה.

דוגמה: אז מה כן לעשות? חשוב להבין שהגוף שלנו התפתח לשינה בעולם שונה מאוד מזה שאנחנו חיים היום, ושהעולם המודרני שלנו הוא מקום רע מאוד לשינה טובה – מואר מדי, רועש מדי, ומנותק לגמרי מהשעון הביולוגי הפנימי ששולט בתפקודים גופניים חשובים כמו השינה.

לעתים קרובות מספיקים מספר שינויים פשוטים באורח החיים כדי לפתור את הבעיה. למשל – להחשיך את חדר השינה שלכם לחלוטין, להתרגל ללכת לישון בשעה קבועה ולהימנע מפעילות גופנית ואכילה בשעות שלפני השינה יכולים לבדם לפתור להרבה אנשים את הקושי. במקרים אחרים נדרש ניתוח אישי ומעמיק יותר, ואז כדאי לפנות למומחה.

למי שרוצה לדעת יותר על דברים פשוטים שאפשר לעשות כדי להקל על ההירדמות ולשפר את איכות השינה, אפשר להוריד (בחינם) את חוברת הטיפים "להירדם כמו תינוק" בקישור WWW.EXAMPLE.COM.



הטעויות הנפוצות - דוגמה נוספת

כותרת: יש טעות מחשבתית שמונעת מכם לכתוב יותר בפייסבוק, וחבל כי יש לזה פתרון ממש קל.

מבוא: העניין הוא כזה: מצד אחד אתם יודעים שהדרך הטובה ביותר לשמור על קשר עם הקהל שלכם היא להעלות לעתים קרובות פוסטים בפייסבוק, אבל מצד שני, אתם מרגישים שאין לכם כל כך הרבה מה להגיד כל הזמן. מוכר?

הטעות: אז האמת היא שההרגשה שאין לכם מה להגיד יותר זה פשוט לא נכון, ואני יכול להוכיח לכם את זה. חישבו רגע – נניח שפגשתם מישהו באיזה אירוע, והוא באמת מתעניין ושואל שאלות – נכון שאתם יכולים לדבר על מה שאתם עושים במשך שעות? אז למה קשה לכם לכתוב כמה שורות? הטעות שלכם היא לא שאין לכם מה לומר, אלא שאתם מתאמצים להגיד כל הזמן דברים חדשים בצורות חדשות, וזה מיותר. בדיוק כמו שסדרות טלוויזיה מצליחות משתמשות שוב ושוב באותו פורמט לכל הפרקים במשך שנים, גם אתם יכולים להשתמש בתבניות קבועות ופשוט להכניס לתוכן רעיונות שונים, וכך לכתוב בקלות ובמהירות. הקהל שלכם מחפש תשובות למה שמטריד אותו הרבה יותר ממה שהוא מחפש "חדש" או "מיוחד".

איך להימנע ממנה: אז מה עושים? הדרך הפשוטה ביותר היא להכין רשימת של 10 נושאים שאתם מתעסקים בהם. על כל נושא רשמו 3-5 שאלות ששמעתם מלקוחות שלכם, ואז השתמשו בתבניות כתיבה מוכנות כדי לכתוב פוסטים קצרים שיענו על השאלות האלו. עשר דקות עבודה ויש פוסט. קל, פשוט, מהיר ונותן לשימוש חוזר שוב ושוב.

פתרון חלופי: אגב - מי שרוצה תבניות כאלו מוזמן לרשום כאן בתגובות "אני רוצה" ונשלח אליו את הקישור להורדה של חבילת תבניות חינם.

יוצאים לאור

Just now · 🌐

⋮

יש טעות מחשבה שמונעת מכם לכתוב יותר בפייסבוק, וחבל כי יש לזה פתרון ממש קל. העניין הוא כזה: מצד אחד אתם יודעים שהדרך הטובה ביותר לשמור על קשר עם הקהל שלכם היא להעלות לעתים קרובות פוסטים בפייסבוק, אבל מצד שני, אתם מרגישים שאין לכם כל כך הרבה מה להגיד כל הזמן. מוכר?

אז האמת היא שההרגשה שאין לכם מה להגיד יותר זה פשוט לא נכון, ואני יכול להוכיח לכם את זה. חישבו רגע – נניח שפגשתם מישהו באיזה אירוע, והוא באמת מתעניין ושואל שאלות – נכון שאתם יכולים לדבר על מה שאתם עושים במשך שעות? אז למה קשה לכם לכתוב כמה שורות?

הטעות שלכם היא לא שאין לכם מה לומר, אלא שאתם מתאמצים להגיד כל הזמן דברים חדשים בצורות חדשות, וזה מיותר. בדיוק כמו שסדרות טלוויזיה מצליחות משתמשות שוב ושוב באותו פורמט לכל הפרקים במשך שנים, גם אתם יכולים להשתמש בתבניות קבועות ופשוט להכניס לתוכן רעיונות שונים, וכך לכתוב בקלות ובמהירות. הקהל שלכם מחפש תשובות למה שמטריד אותו הרבה יותר ממה שהוא מחפש "חדש" או "מיוחד".

אז מה עושים? הדרך הפשוטה ביותר היא להכין רשימת של 10 נושאים שאתם מתעסקים בהם. על כל נושא רשמו 3-5 שאלות ששמעתם מלקוחות שלכם, ואז השתמשו בתבניות כתיבה מוכנות כדי לכתוב פוסטים קצרים שיענו על השאלות האלו. עשר דקות עבודה ויש פוסט. קל, פשוט, מהיר ונותן לשימוש חוזר שוב ושוב.

אגב - מי שרוצה תבניות כאלו מוזמן לרשום כאן בתגובות "אני רוצה" ונשלח אליו את הקישור להורדה של חבילת תבניות חינם.

See Translation

וכך זה נראה בפייסבוק

הטעויות הנפוצות – דוגמה שלישית

מה הטעות הנפוצה ביותר שעושים עצמאים ובעלי עסקים כשהם מנסים להשיג לקוחות?

עסקים צריכים לקוחות. גם אתם. לכן סביר להניח שגם אתם עושים דברים כמו לפרסם בפייסבוק, אולי גם בגוגל, להירשם לדפי זהב ולאתרי אינדקסים באינטרנט. אולי אתם גם משקיעים בכרטיסי ביקור, הפצת עלונים ואפילו פרסום בעיתון או ברדיו? לא חשוב באיזה אופן זה נעשה, רוב בעלי העסקים חוטאים באותה טעות קטלנית.

מה הטעות הזו? הטעות הזו היא לנסות לשווק ולמכור לקהל "קר". קהל קר אלו אנשים שאין להם כרגע שום ידע מוקדם עליכם ועל המוצר שלכם, ולעתים קרובות הם גם לא במיוחד מחפשים אותו כרגע. הבעיה עם קהל כזה היא שרובו לא רלוונטי לכם עכשיו, ואלו שאולי יפתחו עניין בעקבות הפרסום שלכם – אין להם שום סיבה מיוחדת לבחור דווקא בכם או להעדיף אתכם על מישהו אחר. לכן הם מבזבזים לכם זמן, מחפשים מחיר זול, ועוד הנחה, וגם תנאי תשלום שוטף + מתישהו בחמש מאות תשלומים. ואם כבר קנו, לעתים קרובות הם מתווכחים, לא מרוצים, מתלוננים ומציקים.

מה עושים כדי שזה לא יהיה כך? אתם חייבים לבנות מעמד של מומחה מוכר ומוביל בתחום שלכם. אם הלכתם פעם לרופא פרטי מומחה או עורך דין מומחה, אתם יודעים – אלו שאתם קובעים אצלם תור מראש, באים בזמן, משלמים כמה שאמרו לכם (לרוב במזומן), אומרים יפה תודה ועושים בדיוק מה שהמומחה אמר, ועוד מספרים לכולם איזה גדול הוא וכמה שווה לעבוד איתו. כשאתם במעמד הזה, החיים, והעסק, יפים ומשתלמים הרבה יותר.

איך מגיעים למעמד הזה? האופציה המהירה ביותר היא לארגן לעצמכם נוכחות קבועה בטלוויזיה. זו גם דרך קשה למימוש, יקרה להחריד, ולא מתאימה כמעט לאף אחד. דרך שלוקחת רק מעט יותר זמן, אבל הרבה יותר מעשית ומתאימה לכל בעל עסק היא להוציא ספר מקצועי שממתג אותו כמומחה בתחום ונותן לו את הבסיס להגיע למעמד המומחה המוביל תוך זמן קצר.

רוצים לדעת יותר על הדרך הזו? אני מזמין אתם לקבל בחינם עותק דיגיטלי של "**הספר שימתג אותך כמומחה. כיצד לתכנן, לכתוב ולהשיק את הספר המקצועי אשר יוציא אותך מאלמוניות ויקפיץ אותך לשורה הראשונה בתחומך**" – גם אם מעולם לא כתבת יותר מפוסט בפייסבוק ואין לך שום כישרון לכתובה. פשוט לחצו על הקישור הזה <http://bookmasterplan.com/FreeBookWillBrandYouExpert> ותוך דקות תוכלו לקרוא את הספר.

בעמוד הבא תוכלו לראות איך פוסט כזה נראה - הפעם דווקא בבלוג וורדפרס

הטעות הגדולה ביותר... גם שלך?

15 בספטמבר 2019 כללי השאר תגובה שמעיה

כניסה למשתתפי התוכנית



נכנסת לאתר

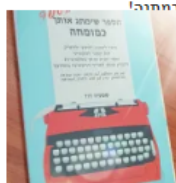
רוצה לצאת לאור?

קבל בחינם את הספר שימתג אותך כמומחה

לחיצה על הקישור למטה תיקח אותך לדף עם כל הפרטים

אני רוצה את הספר

הספר שימתג אותך כמומחה – עכשיו



נושאים באתר

- איך לעשות... איש מקצוע הזדמנויות ודיא
- חדשנות טענות יריד ספרים כלים ושיטות
- כתיבת ספר לנתב את הספר שלך
- לקדם את הספר לשווק את הספר מומחה

אז מה הטעות הגדולה ביותר של עצמאים ובעלי עסקים?

עסקים צריכים לקוחות. גם אתם. לכן סביר להניח שגם אתם עושים דברים כמו לפרסם בפייסבוק, אולי גם בגוגל, להירשם לדפי זהב ולאתרי אינדקסים באינטרנט. אולי אתם גם משקיעים בכרטיסי ביקור, הפצת עלונים ואפילו פרסום בעיתון או ברדיו? לא חשוב באיזה אופן זה נעשה, רוב בעלי העסקים חוטאים באותה טעות קטלנית.

מה הטעות הזו? הטעות הזו היא לנסות לשווק ולמכור לקהל "קר". קהל קר אלו אנשים שאין להם כרגע שום ידע מוקדם עליכם ועל המוצר שלכם, ולעיתים קרובות הם גם לא במיוחד מחפשים אותו כרגע. הבעיה עם קהל כזה היא שרובו לא רלוונטי לכם עכשיו, ואלו שאולי יפתחו עניין בעקבות הפרסום שלכם – אין להם שום סיבה מיוחדת לבחור דווקא בכם או להעדיף אתכם על מישהו אחר. לכן הם מבזבזים לכם זמן, מחפשים מחיר זול, ועוד הנחה, וגם תנאי תשלום שוטף + מתישהו בחמש מאות תשלומים. ואם כבר קנו, לעיתים קרובות הם מתוכחים, לא מרוצים, מתלוננים ומציקים.

מה עושים כדי שזה לא יהיה כך? אתם חייבים לבנות מעמד של מומחה מוכר ומוביל בתחום שלכם. אם הלכתם פעם לרופא פרטי מומחה או עורך דין מומחה, אתם יודעים – אלו שאתם קובעים אצלם תור מראש, באים בזמן, משלמים כמה שאמרו לכם (לרוב במזומן), אומרים יפה תודה ועושים בדיוק מה שהמומחה אמר, ועוד מספרים לכולם איזה גדול הוא וכמה שווה לעבוד איתו. כשאתם במעמד הזה, החיים, והעסק, יפים ומשתלמים הרבה יותר.

איך מגיעים למעמד הזה? האופציה המהירה ביותר היא לארגן לעצמכם נוכחות קבועה בטלוויזיה. זו גם דרך קשה למימוש, יקרה להחריד, ולא מתאימה כמעט לאף אחד. דרך שלוקחת רק מעט יותר זמן, אבל הרבה יותר מעשית ומתאימה לכל בעל עסק היא להוציא ספר מקצועי שממתג אותו כמומחה בתחומו ונותן לו את הבסיס להגיע למעמד המומחה המוביל תוך זמן קצר.

רוצים לדעת יותר על הדרך הזו? אני מזמין אתם לקבל בחינם עותק של "הספר שימתג אותך כמומחה. כיצד לתכנן, לכתוב ולהשיק את הספר המקצועי אשר יוציא אותך מאלמוניות ויקפיץ אותך לשורה הראשונה בתחומך" – גם אם מעולם לא כתבת יותר מפוסט בפייסבוק ואין לך שום כישור לכתיבה. פשוט לחצו על הקישור הזה <http://bookmasterplan.com/FreeBookWillBrandYouExpert> ותוך דקות תוכלו לקרוא את הספר.

תבנית 3: כללי הברזל

מטרת הפוסט הזו היא לתת לקוראים שלכם ערך, מבלי להעמיס עליהם הרבה תוכן, בכך שתתנו להם את 3-5 הכללים הכי חשובים בנוגע למשהו שמעניין אותם.

הכותרת: X כללי הברזל לעשות Y

דוגמה: 3 כללי הברזל לשנת לילה טובה

פסקת מבוא (אופציונלית) שבה תזכירו לקוראים למה חשוב להם לעשות/להשיג את Y.

דוגמה: מחקרים רבים הוכיחו ששנת לילה טובה חיונית לבריאות גופנית ונפשית כאחד, ויש לה השפעה אדירה על מצב הרוח, משקל, כושר גופני ויכולת מנטלית. יש הרבה גורמים שמשפיעים על איכות השינה. בפוסט הזה אזכיר את שלושת החשובים ביותר.

רשימת הכללים. אפשר להרחיב לגבי כל אחד מדוע הוא חשוב או מה תהיה ההשפעה שלו על חיי הקוראים.

דוגמה:

1. לכו לישון בשעה קבועה. כך תתחברו לשעון הביולוגי שלכם, תירדמו בקלות ותשנו טוב יותר.

2. החשיכו לחלוטין את אזור השינה שלכם. מחקרים הראו שאפילו אורות חלשים לכאורה, כמו אלו של מכשירים יכולים להפריע מאוד להירדמות ולמהלך השינה. סלקו אותם מהחדר, או כבו אותם לחלוטין.

3. הימנעו ממשקאות המכילים קפאין החל משעות אחר הצהריים המוקדמות. גם אם אתם חושבים שאתם כבר "רגילים" וקפה או קולה לא מפריעים לכם להירדם, הקפאין פוגע באיכות השינה ומונע מגופכם לנצל את המנוחה כראוי.

סיכום – חברו את הקורא לעקרון משותף או הבנה בסיסית שעומדת מאחורי הכללים, והציעו להם איך להתקדם מכאן.

דוגמה: שלושת הכללים שמניתי כאן מכוונים כנגד הבעיות הנפוצות ביותר שפוגעות באיכות השינה. יש עוד הרבה דברים שאפשר לעשות כדי לשפר את השינה שלכם. אם ברצונכם לקבל עוד טיפים שיעזרו לכם להתעורר רעננים ושמחים, הורידו את המדריך החינמי "לישון כמו תינוק" בכתובת www.example.co.il



3 כללי הברזל לשנת לילה טובה

דוגמה: מחקרים רבים הוכיחו ששנת לילה טובה חיונית לבריאות גופנית ונפשית כאחד, ויש לה השפעה אדירה על מצב הרוח, משקל, כושר גופני ויכולת מנטלית. יש הרבה גורמים שמשפיעים על איכות השינה. בפוסט הזה אזכיר את שלושת החשובים ביותר.

1. **לכו לישון בשעה קבועה.** כך תתחברו לשעון הביולוגי שלכם, תירדמו בקלות ותשנו טוב יותר.
2. **החשיכו לחלוטין את אזור השינה שלכם.** מחקרים הראו שאפילו אורות חלשים לכאורה, כמו אלו של מכשירים חשמליים במצב המתנה, יכולים להפריע מאוד להירדמות ולמהלך השינה. סלקו אותם מהחדר, או כבו אותם לחלוטין.
3. **הימנעו ממשקאות המכילים קפאין** החל משעות אחר הצהריים המוקדמות. גם אם אתם חושבים שאתם כבר "רגילים" וקפה או קולה לא מפריעים לכם להירדם, הקפאין פוגע באיכות השינה ומונע מגופכם לנצל את המנוחה כראוי.

שלושת הכללים שמניתי כאן מכוונים כנגד הבעיות הנפוצות ביותר שפוגעות באיכות השינה. יש עוד הרבה דברים שאפשר לעשות כדי לשפר את השינה שלכם. אם ברצונכם לקבל עוד טיפים שיעזרו לכם להתעורר רעננים ושמחים, הורידו את המדריך החינמי "לישון כמו תינוק" בכתובת www.example.co.il

EXAMPLE.CO.IL
www.example.co.il

דוגמה נוספת לתבנית 3 כללי הברזל

שלושה כללים חשובים לאנשים שכותבים פוסטים לקידום העסק

בדף הפרטי שלכם אתם אולי כותבים מה שמתחשק לכם, אבל בדף העסקי שלכם המטרה היא להציג לקהל שלכם מיד שממתג אתכם, מחבר אותם אליכם ומכין אותם לקנות מכם בהמשך. כדי להצליח בכך, חשוב לשמור על שלושת הכללים הבאים:

1. הפוסט שלכם חייב להיות מועיל באופן כלשהו לקוראים, לא רק לנסות למכור להם משהו.

2. הפוסט צריך להיות קצר ולעניין. מאמרים ארוכים תשמרו לבלוג שלכם.

3. אתם צריכים לכתוב הרבה. זהו ללא ספק אחד המקרים שבהם כמות חשובה יותר משלמות.

מסתבר שאחת הדרכים הקלות לקיים את שלושת הכללים האלו היא להשתמש בתבניות כתיבה מוכנות שמבטיחות כתיבה מהירה, ממוקדת ומנוסחת בצורה שמביאה תועלת מיידית לקוראים. אפשר לקבל

דוגמה של התבניות האלו בקישור: www.example.com

Shmaya David shared a link. Just now

שלושה כללים חשובים לאנשים שכותבים פוסטים לקידום העסק

בדף הפרטי שלכם אתם אולי כותבים מה שמתחשק לכם, אבל בדף העסקי שלכם המטרה היא להציג לקהל שלכם מיד שממתג אתכם, מחבר אותם אליכם ומכין אותם לקנות מכם בהמשך. כדי להצליח בכך, חשוב לשמור על שלושת הכללים הבאים:

- 👉 הפוסט שלכם חייב להיות מועיל באופן כלשהו לקוראים, לא רק לנסות למכור להם משהו.
- 👉 הפוסט צריך להיות קצר ולעניין. מאמרים ארוכים תשמרו לבלוג שלכם.
- 👉 אתם צריכים לכתוב הרבה. זהו ללא ספק אחד המקרים שבהם כמות חשובה יותר משלמות.

מסתבר שאחת הדרכים הקלות לקיים את שלושת הכללים האלו היא להשתמש בתבניות כתיבה מוכנות שמבטיחות כתיבה מהירה, ממוקדת ומנוסחת בצורה שמביאה תועלת מיידית לקוראים. אפשר לקבל דוגמה של התבניות האלו בקישור: www.example.com

TENOR

Shmaya David

Haha Comment

נו? הוסיפו תגובה בדף?

רגע, אני בודק...

מי לא הגיב? מי?!



😊 הי... אל תשאירו אותי במתח... ספרו לי איך אתם מתכוונים להשתמש בתבניות שלנו [בתגובות כאן](#)

אני מחכה....