

# הדרך האוטנטית שלך לשווק

## שפה - איך הכי נוח לך להביע את עצמך?

- כתיבה
- דיבור
- נגינה
- איור
- ציור
- אינפוגרפיקות
- סרטונים
- צילום
- תכנות
- תנועה/מחול
- עיצוב גרפי
- קליגרפיה
- אמנות פלסטית
- אחר

## סגנון - באיזה אופן את מביאה את השפה שלך לידי ביטוי?

- אורך/משך
- פורמט
- כלים ליצירה
- תכנים/נושאים
- תדירות

## חשיפה - באיזו מידה ואופן הכי נוח להיחשף כרגע?

- גודל הקהל - קהל גדול, אחת על אחת/D, קבוצה קטנה?
- וירטואלי או פיזי?
- פידבק מיידי או רק אחרי? - פוסט בפייסבוק למשל או סדנא מאפשרים לקהל לתת פידבק מיידי, לעומת זאת לחלק פליירים במקום ציבורי - פחות.
- פידבק מול כולם או אישי? - ברשתות החשיפה כוללת את האפשרות של עימות שכולם חשופים אליו, איך זה גורם לך להרגיש נשאת חושבת על זה?

# 32 דרכים לשיווק עצמי

## פורמט יצירת תוכן קבוע

- סוג התוכן כאן הוא כזה שקשור לתהליך ולמסע שאנחנו עוברות. זה תוכן בהתפתחות. זה בסדר אם הוא הופך להיות מיושן כי מאז אנחנו כבר יוצרות תוכן חדש.
- חלק מהפלטפורמות השונות כאן מאפשרות גם אחסון וגם הפצה, זאת אומרת שאנחנו גם יוצרות תוכן וגם בונות קהל. לכל פלטפורמה יש דרישות סף שונות על מנת שתקדם ותפיץ את התוכן שלנו.
1. ניוזלטר.
  2. פרופיל ברשתות חברתיות ופלטפורמות אחרות ליצירת תוכן.
  3. בלוג.
  4. פודקאסט.

## יזמות בתחום התוכן

- כל רעיון שקשור ביצירה של משהו חדש שהוא לא רק תוכן אלא קשור במפגש, בתנועה, בחיבורים.
5. קהילת לומדות - קולגות או לקוחות.
  6. הקמת תוכנית (הנה דוגמא [מתוכנית מנטורינג לנשים](#) שהקמתי לפני כמה שנים).
  7. הפקת אירוע - פיזי או וירטואלי. לבד או עם בעלי/ות מקצוע נוספים/ות.

## לפגוש את הלקוחות איפה שהם

8. חלוקת פליירים או מוצרים.
9. תליית שלטים.
10. פרסום מודעות.
11. לענות על שאלות שאנשים שואלים ברשתות וקשורות לתחום הידע שלכן.
12. שיווק גרילה - להגיע למקום ולייצר אינטראקציה, או באמצעות משהו או בשיחות (2 דוגמאות - פיזיות/רפסיטית רצפת אגן יכולה לשים בשירותים הנחיות ליציבה נכונה בשירותים עם מספר הטלפון שלה. מורה ליוגה לילדים יכולה לבוא לים בשבת ולהזמין את כל מי שרוצה לשיעור יוגה פתוח).

## מנטורינג

13. להציע מנטורינג (ליווי ללא תשלום).
14. לבקש מנטורינג מבעלות עסקים מתקדמות מאיתנו.
15. להיפגש עם קולגות כדי ללמוד מהן.
16. ללמוד מבעלות עסק עם תכנים דומים לשלנו (להיות יצירתיות - הם יכולים להיות דומים בהמון היבטים שונים).

## פניות אישיות

17. פנייה במייל/רשתות כשבפנייה כבר יש שיקוף של אחד הערכים שאנחנו יודעות להציע (ככה שהצד השני כבר מתנסה בו ולא רק רואה שאנחנו מעידות על עצמנו. רוצה לשמוע על זה עוד? תכתבי לי מייל לשאול על פריוקט מילים טובות).
18. לכתוב לקולגות מה אני אוהבת בעשייה שלהם/ן או לומדת מהם וגם איפה רואה את הממשק בין העשייה שלהם/ן לשלי.
19. עריכת מחקר שכולל ריאיונות ([הנה דוגמא](#) למחקר שאני עושה שמפגיש אותי עם נשים מרתקות). לתפיסתי, לשאול שאלות חכמות זו דרך מעולה למצב את עצמנו כמומחיות - [הנה סרטון קצר שצילמתי בנושא](#).

## תוכן מוכן להפצה

הרעיון הוא לרכז את הלמידה והידע שלנו למקומות שאפשר לשתף כשאנשים מבקשים לצרוך את הידע שלנו או להתיעץ איתנו (חוץ מהשירותים שאנחנו מציעות בתשלום). זו גם דרך מעולה בשבילנו לראות כמה אנחנו כבר יודעות, מפילו אם ייקח לנו עוד קצת זמן לאזור אומץ לשתף בו.

**20.** מדריכים פיזיים/אונליין.

**21.** גלויות/מגנטים (עם ידע שלנו).

**22.** מאמרים.

**23.** סרטונים.

## התארחות בפלטפורמות תוכן של אחרים/ות

להיות יצרני תוכן זה לא פשוט, יש הרבה מאוד גורמים שישמחו לקבל מכן תוכן. אני ממליצה כאן למצוא גורם מתווך וממליץ אם אפשר, או לפחות שם שמוכר למי שאתן פונות אליו/ה. אם אין - עשו זאת בכל מקרה.

**24.** לכתוב טור בעיתון פיזי או וירטואלי.

**25.** להתארח בפודקאסטים או בלוגים.

**26.** הרצאה/סדנה/סשן במסגרת אירוע רלוונטי.

## כרטיסי ביקור וירטואלים

**27.** אתר/עמוד נחיתה.

**28.** פרופיל עסק בגוגל (בדיוק הכנתי כזה לעצמי, [מוזמנת להציץ](#)).

## מינוף רשת הקשרים שלנו

**29.** ליצור קשר עם לקוחות עבר/גורמים מקשרים רלוונטים ולשתף בשירות/שירותים שאנחנו מציעות עכשיו.

## ראיונות עם לקוחות פוטנציאליים

**30.** לקיים שיחות אישיות או קבוצתיות עם אנשים בפרופיל של הלקוחות שלנו ולשאול שאלות שקשורות למצב שלהם שבו אנחנו רוצות ויודעות לעזור.

לטעמי אין דרך טובה מזו לתחילת הדרך. מומלץ מאוד לתעד כל שיחה לפרטי פרטים, בין השאר כדי להכיר טוב יותר את הלקוחות שלנו, לדייק את הדרך בה אנחנו יכולות לעזור להם, ולא פחות חשוב - לדעת בדיוק מה המילים שהם משתמשים בהן, כדי שנוכל לפנות אליהם בשפה שלהם.

## שיתופי פעולה וחיבורים

**31.** פנייה לבעלות/י מקצוע מתחומים שניתן לשתף איתם פעולה (כאן אפשר להיות ממש יצירתיות, למשל מורה ליוגה שתציע לעגלות קפה להעביר תרגול בשישי בבוקר או מעסת רחם שתציע לרופאי פוריות לעבוד יחד).

**32.** הציע שירותים במקום שמציע מוצרים/שירותים משלימים.

# רעיונות לדרכי שיווק מותאמות אישית

איך הוא נראה כשהוא מותאם אישית אליך? בלי שום מגבלה של משהו קיים, ובדרך שעושה לך חשק ומלהיבה אותך	צעד שיווקי ספציפי (אחד מ-32 הרעיונות מתוך הטבלה הקודמת, או רעיונות אחרים שחשבת עליהם)	סוג שיווק (הכותרת מתוך הטבלה הקודמת)	
			1
			2
			3
			4
			5
			6
			7
			8
			9
			10

# מתחילה! צעדים קטנטנים

**צעד שיווקי ראשון** (אחד מ-10 הרעיונות בטבלת הרעיונות המותאמת אישית):

משימה פיצית ראשונה:

משימה פיצית שנייה:

**צעד שיווקי שני** (אם יש, לא חובה):

משימה פיצית ראשונה:

משימה פיצית שנייה:

## אזור כתיבה חופשית