

תכני הבייסיק שכל אחד צריך לתת ללקוחות שלו (הם צריכים להיות באתר, בסושיאל, בכל מקום נגיש)

איך יוצרים אותם?

1. פשוט **לבקש מהקופירייטרת** לכתוב אותם, אחד אחד, על פי התדריכים השיווקיים שמופיעים כאן למטה (כמובן שצריך להגיד לה פרטים, כמו מה השירותים שלך וכו'). למשל:

קופירייטרת יקרה, כתבי לי אייטם תוכן לאתר שלי על פי המפרט הבא:

השירותים השונים ולמי מתאים כל דבר

*מה חשוב שיכיל:

- רשימה ברורה של כל השירותים שאת מציעה
- לכל שירות: הגדרה קצרה + למי זה מתאים + דוגמה
- הבחנה בין השירותים - מתי בוחרים מה
- מחירים/טווחי מחירים (אם רלוונטי)
- קריאה לפעולה ברורה - איך להתחיל

*פרטים חשובים:

- השתמש בשפה של הלקוח, לא בז'רגון מקצועי
- תן דוגמאות קונקרטיות לכל סוג לקוח
- הבהיר מה לא כלול בכל שירות
- הוסף "איך לדעת מה מתאים לך" - שאלות הכוונה

2. אחרי שהיא כותבת - כמובן שאנחנו לא מרוצים ו**מבקשים ממנה לשפר**. אגב, יש מצב שהיא תכתוב אוטומטית מעצמה 2 גרסאות: אחת נפלאה ואינפורמטיבית לאתר, ואחת שיווקית שתהפוך לפוסט או לאימייל שלך.

3. את מה שהיא כותבת פשוט **מעתיקים לעמוד רלוונטי** באתר שלך, או אפילו אפשר סתם להעתיק לאיזה מסמך גוגל דוקס (כמו המסמך הזה). כל עוד אפשר לתת לאנשים לינק לשיתוף, זה מספיק.

בנוסף לחכמים: בסוף כל מסמך כזה תנו ללקוחות דרך קלה לפנות אליכם או לרכוש מכם. לינק לוואטסאפ, טלפון או טופס סליקה - זה יעשה את העבודה. הנהן כמו זה:

[בלחיצה כאן נותנים לקופירייטרת לכתוב את זה](#)

הנה מה שצריך לבקש מהקופירייטרת:

🎯 1: השירותים השונים ולמי מתאים כל דבר

מה חשוב שיכיל:

- רשימה ברורה של כל השירותים שאת מציעה
- לכל שירות: הגדרה קצרה + למי זה מתאים + דוגמה
- הבחנה בין השירותים - מתי בוחרים מה
- מחירים/טווחי מחירים (אם רלוונטי)
- קריאה לפעולה ברורה - איך להתחיל

פרטים חשובים:

- השתמש בשפה של הלקוח, לא בז'רגון מקצועי
- תן דוגמאות קונקרטיות לכל סוג לקוח
- הבהיר מה לא כלול בכל שירות
- הוסף "איך לדעת מה מתאים לך" - שאלות הכוונה

[בלחיצה כאן נותנים לקופירייטרת לכתוב את זה](#)

🎯 2: "מה קורה בפגישה הראשונה"

מה חשוב שיכיל:

- תיאור כרונולוגי של הפגישה מהתחלה עד הסוף
- כמה זמן לוקח הפגישה
- איך להתכונן מראש (מה להביא, על מה לחשוב)
- איך אתה מתכונן לפגישה (מה את עושה מהצד שלך)
- מה הלקוח יכול לצפות לקבל בסיום
- מה קורה אחרי הפגישה הראשונה

פרטים חשובים:

- תפרט חששות נפוצים ותרגיע אותם
- הבהיר שזה לא מחייב להמשיך
- תן טיפים איך למקסם את הפגישה
- הדגיש שזה בטוח ונעים

[בלחיצה כאן נותנים לקופירייטרית לכתוב את זה](#)

🎯 3: סיפור הצלחה מפורט - קייס סטאדי

מה חשוב שיכיל:

- תיאור המצב הראשוני של הלקוח (בעיה, אתגר, מצב רגשי)
- מה הלקוח כבר ניסה לפני שהגיע אליך
- איך התחיל התהליך איתך - מה עשיתם בפועל
- האתגרים שעלו בדרך ואיך התמודדתם
- התוצאות הקונקרטיות שהושגו (מספרים, שינויים, תחושות)
- מה הלקוח אומר על התהליך (ציטוט אמיתי)

פרטים חשובים:

- השתמש בפרטים אמיתיים (עם אישור הלקוח)
- הראה גם קשיים, לא רק הצלחות
- תן פרטים שהקורא יכול להזדהות איתם
- סיים עם לקח או תובנה כללית

[בלחיצה כאן נותנים לקופירייטרית לכתוב את זה](#)

🎯 4: איך לדעת שזה מתחיל לעבוד

מה חשוב שיכיל:

- סימנים ראשונים שהתהליך מתחיל להשפיע
- הבחנה בין שיפור אמיתי לבין שיפור זמני
- ציר זמן ריאלי - מתי מתחילים לראות שיפור
- מה נורמלי במהלך התהליך (עלויות וירידות)
- איך להתמודד עם ספקות באמצע הדרך
- מתי כדאי להמשיך ומתי לשקול שינוי

פרטים חשובים:

- תן דוגמאות מהחיים האמיתיים
- הראה שגם נסיגות הן חלק מהתהליך
- הבהיר מה לא סביר לצפות
- עודד סבלנות אבל גם מחויבות

[בלחיצה כאן נותנים לקופירייטרת לכתוב את זה](#)

🎯 5: הצעד הראשון - מה לעשות בתחילת הדרך

מה חשוב שיכיל:

- מה לעשות עכשיו, לפני שמתחילים את התהליך
- הכנה מנטלית או מעשית שיעזור
- איך לדעת שאתה מוכן להתחיל
- מה לעשות אם מפחד או מהסס
- איך לבחור את האדם הנכון לעבוד איתו
- האופן הכי טוב לפנות ולקבוע פגישה

פרטים חשובים:

- תן פעולה קונקרטית שאפשר לעשות היום
- הבהיר שזה בסדר להתחיל קטן
- עודד אבל אל תלחץ
- תן כלים לבחירה מושכלת

[בלחיצה כאן נותנים לקופירייטרית לכתוב את זה](#)
