

עצמאיות עושות

שיווק דיגיטלי מנצנץ



עושות, חיים בעסק.

- המוציא -

נובמבר 2020

אם את כאן, ברור לי שכנראה עשית כבר מהלך שיווקי או שניים. ועדיין חשוב לי
שתעלי עוד רמה בחופש השיווקי שלך ובמה שאת מרשה לעצמך.

גם אם את מכירה את הדברים, תמיד אפשר לדייק בשתי רמות:

ברמת ההתפתחות האישית שלך-

לקבל תובנות חדשות, וכל חידוד כזה מביא איתו קפיצה עסקית וכסף. כל התפתחות אישית היא
עסקית וכל התפתחות עסקית היא גם התפתחות אישית.

ברמת העשייה-

גם אם את כבר יודעת, תשאלי את עצמך מה אני מוכנה לעשות השבוע מכל מה שאני יודעת
ואשכרה להכניס ליומן- ברמה הזו, כרגיל, נתמקד בהמשך החודש.

מטרת השיווק היא לעורר רגש בלקוחות הפוטנציאליים שלך.

כל עוד הרגש *שלך* כלפי השיווק הוא שלילי, אז זה הרגש שתעוררי. את רוצה להיות במקום
אחר, שמשפיע ומקרב אליך את הלקוחות הפוטנציאליים והכי הכי הכי (ועוד כמה הכי)
אידיאליים לעסק שלך.

כתבי כאן (בלי לחשוב או לסנן יותר מדי) מה את מרגישה לגבי שיווק:

מה עוד?



הנה כמה מחסמי שיווק שיצאו לילה הכיר במהלך השנים אבל לקוחות שלי. וכן, ברור שגם אצל!

- אני שונאת שיווק. הלוואי והייתי יכולה לעשות רק את העבודה שלי
- ביישנות
- יחשבו שאני עפה על עצמי
- אני לא עושה מספיק (פוסטים/ לייבים/ ממומן...)

מה את מזהה מזה בעצמך?

זה בולם אותך מלהגיע לתוצאות שאת רוצה!

שיווק זה לא פשע, להעיק, להטריד או להציק.

זה לספר לאנשים הנכונים על הדבר שאת הכי אוהבת, שמעניין אותם
בטירוף, שהם מודים לך עליו בכל רגע ואולי אפילו יחבקו אותך כשישלמו
לך כסף עליו.

ועכשיו באו! נענה למחשבים האלה ונפנה אותם מהדרך כדי שאנרגיה חדשה תוכל לזרום שם:

- אני שונאת שיווק. הלוואי והייתי יכולה לעשות רק את העבודה שלי-
זו העבודה שלך. אה, וגם מכירות. אפשר ואפילו רצוי להוציא לאוטוסורסינג חלק מהדברים
(כמו תזמון פוסטים, למשל), אבל בטח ובטח לא את המהות. כל עוד את לא משווקת את
העסק שלך בשמחה ובהתלהבות, איך תוכלי להלהיב אנשים אחרים לקנות את המוצרים
שלך?

כדי להתחיל להתאהב, את יכולה לכתוב בכל יום 10 דרכים שבהן שיווק עושה דברים נפלאים
לעסק שלך ולחייך בכלל.

מה את בוחרת לעשות השבוע אחרת לגבי השיווק שלך?



• ביישניווק-

תמצאי את הפלטפורמה שבה את מרגישה הכי בנוח. את לא באמת חייבת שיהיו לך 8,000 ערוצי שיווק, אלא מספיק 2-3 שאת משקיעה בהם ו- מ- ת- מ- י- ד- ה בהם!

באילו 3 (מקסימום) פלטפורמות את מרגישה הכי בנוח? מה מרגש אותך? איזה סוג של תוכן מעניין אותך ליצור עבור הלקוחות שלך?

1. _____
2. _____
3. _____

• יחשבו שאני עפה על עצמי-

מי? מי יחשוב את זה? ואם הוא יחשוב את זה, לכמה זמן הוא יחשוב את זה? 2 שניות? ואם מישהו יחשוב את זה, הוא מספיק חשוב לך? הוא אי-פעם יהפוך להיות לקוח שלך? הוא מישהו שבכלל מבין מה זה אומר להיות בעלת עסק? ומה זה מעיד עליו ועל הפחדים והחסמים שלו? ולמה את בוחרת להקשיב דווקא לקול הזה במקום למיליון הקולות התומכים והמעודדים שאספת בדרך?

קחי דקה לענות ברצינות על השאלות האלה:

יש את המצקצקות ויש את העושות. שימי בצד את הצופים מהיציע שבחיים לא יעזו לעשות רבע ממה שאת עושה ותמשיכי להיזי הרים. תודה.

ועכשיו, ממש חשוב שתכתבי לך כאן את העידוד המשמח האחרון שקיבלת על השיווק שלך- פידבק מלקוחה, פוסט שהיית גאה בו, תגובה של מישהו שרוצה בטובתך ומוקיר אותך על השיווק שלך:



מנטרה מעולה תהיה פה:

אני עושה שיווק אותנטי, באנרגיה טובה וגבוהה שמושך אלי את הלקוחות המדויקים ביותר.

או:

אני יודעת מה טוב לי ולעסק שלי

או:

בעסק שלי אני מקשיבה לעצמי וללקוחות שלי

כתבי כאן את המנטרה שלך:

• אני לא עושה מספיק (פוסטים/ לייבים/ ממומן...)

כנראה שאת לא תופסת את מה שאת עושה כמספק. אז מה היית רוצה שיקרה? מה חשוב לך? מה צריך לקרות בשיווק שלך כדי שתהיי מרוצה?

בעולם אידיאלי היית עושה את כל זה בשיווק שלי כל הזמן ברמת השבוע וברמה היומית:

ואני בוחרת להרגיש לגמרי בסדר גם אם אתמקד רק בפעולות האלה:



גאה בך שאת מתחילה לשחרר את מה שמיותר ומאמצת אליך את רק את הקולות והאנרגיות
והאנשים שתומכים בך בנסיקה מעלה מעלה.

מתרגשת כבר ממש לעבור איתך את החודש הזה!

תנשי, חיים:)

שלך,

טל

