

תכל'ס עסק חכ"ם

סילבוס

הדרך לבניית עסק שמביא לקוחות, לעצמאית שעובדת לבד

מסלול דיגיטלי עם שיטה ברורה לעצמאית שרוצה לבנות שלד מסודר לכל החלקים של השיווק והמכירות ולעשות את זה בעצמה - כדי שבסופו של יום יהיו לך יותר לקוחות בעסק, ויותר כסף בשביל המשפחה שלך, בשבילך ובשביל כל מה שחשוב לך. המסלול מחבר בין שלושת הצירים הקריטיים בעסק:

חשיפה & כתיבה & מכירה.

דבורי כהן באזז שמחה להגיש לך:

שלושה קורסים דיגיטליים מסודרים, נעימים לצפייה ולהאזנה, עם תרגול והנחיות ברורות. לא ליווי עומק. לא תוכנית יקרה. ללא תלות באף אחד.

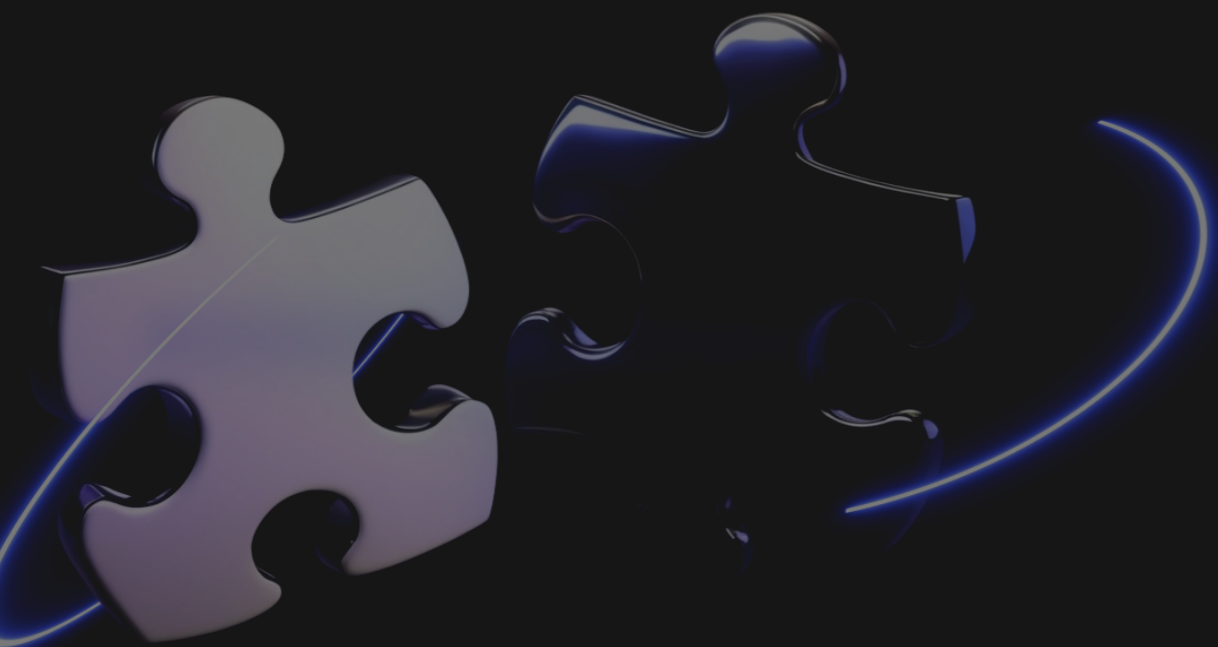
↓ זה מה שאת מקבלת



חשיפה

מה תרוויחי מהקורס הזה?

תדעי איך לקבל חשיפה חכמה דרך שיתופי פעולה אסטרטגיים, ולייצר זרם קבוע של קהל לקוח חדש וסומך, בלי פרסום אנרסיבי. תלמדי לבנות רשת שיווק יציבה ופעילה בלי להוציא שקל על פרסום, אלא מתוך יחסים חכמים ומניבים.



מה לומדים בקורס? ~

עיקרון 5 - איך ממשיכים הלאה?

נפגשתן, דיברתן, סיכמתן - אז למה זה נתקע?
איך לזהות את החסמים ולפתור אותם בצורה עניינית.

עיקרון 6 - תחזוקה ושימור קשרים

איך לשמר שותפויות לאורך זמן - גם חודשים אחרי שפגשתן.
יגרום למשתפות פעולה להמשיך להזרים אלייך לקוחות באופן קבוע.

פלוס: שו"ת מהשטח

מענה לשאלות בוערות שעולות מהשטח לגבי שיתופי פעולה
וקשרים עסקיים.

כל זה יהיה שלך:

- איך לבחור שיתופי פעולה שמביאים לקוחות ולא רק חשיפה.
- איך לגרום למשתפי הפעולה להתרשם ממך ולהפנות אליך.
- איך לפנות נכון למשתפי פעולה ולהגדיל סיכוי לסגירה.
- איך לבנות הצעה לשיתוף שמייצרת רווח לשני הצדדים.
- איך להפוך שיתוף פעולה למנוע קבוע, לא לאירוע חד פעמי.
- כמה לתגמל ואיך לדאוג למודל תגמול נכון שיגרום לצד השני להמשיך להפנות.

שיתופי פעולה ורשת קשרים - בלי תקציב פרסום

את לא חייבת תקציב פרסום ענק כדי שיזרמו אלייך לקוחות.
בקורס הזה נלמד איך לבנות רשת של קשרים מקצועיים ושיתופי פעולה
שיעבדו בשבילך - גם כשאת לא מפרסמת.

6 עקרונות לבניית שיתופי פעולה רווחיים:

עיקרון 1 - לדעת עם מי לדבר

לא כל קשר הוא שיתוף פעולה שווה.
איך לזהות "כרישים", "סרדינים" ומה בכלל מתאים לעסק שלך?
איפה הם מסתובבים ואיך תגיע אליהם?

עיקרון 2 - נפח ופוקוס

כמה קשרים צריך עד שרואים תוצאה?
מה הנוסחה הבדוקה לשיתופי פעולה שבאמת מזיזים משהו?

עיקרון 3 - לבלוט בעיניים של האנשים הנכונים

איך יוצרים עניין גם אצל משתפי פעולה עסוקים ומבוקשים?
מה גורם להם לשים לב דווקא אליך?

עיקרון 4 - גישה מדויקת בפנייה

פרק מיוחד על ניסוח פנייה ראשונית: מה לכתוב, איך לפנות,
ואיך להימנע מהפניות שגורמות לאנשים "לברוח".
מה לא לעשות - כדי שלא יסננו אותך מיד.

כתיבה

מה תרוויחי מהקורס הזה?

תהיי אלופה בכתיבה שיוקית חדה.

תלמדי לנסח מסרים שיווקיים ברורים, מדויקים ומשפיעים - כאלה שמתחבר־
רים ללב של הלקוח ומובילים לפעולה.

תכירי כלים, תבניות ושיטות שיעזרו לך **לכתוב מהר יותר, טוב יותר - ובביטחון.**
תדעי לגרום לתוכן שלך לעבוד בשבילך: מודעות, פוסטים, מיילים והצעות מחיר
שמניעים לפעולה, בלי להיראות כמו עוד ג'אנק תוצרת בינה.

ובנוסף - תלמדי איך **לבנות רשימת תפוצה שמביאה לקוחות**, לתחזק אותה
בקלות, ולייצר דרכה קשר אמיתי שהופך לנכס קבוע בעסק.



מה לומדים בקורס? ~

כתיבה שיווקית שעובדת בשבילך

איך תתקשרי נכון את המסר שלך במילים, ותהפכי את הכתיבה הרגילה שלך לשיווקית ומחברת ולטקסטים שמשפיעים ומניעים לפעולה?

כללי אצבע לכתיבה שיווקית אפקטיבית

הקווים המנחים שיחסכו לך שעות של ניסוחים, מחיקות והתברברויות.

פורמולות ונוסחאות שעובדות

מתי כדאי להשתמש בתבניות קלאסיות, מה היתרונות שלהן - ואיך לשלב את הסגנון שלך בלי לאבד דיוק.

הטעויות הנפוצות בכתיבה שיווקית -

ואיך להימנע מהן

לא טעויות דקדוק, אלא טעויות שמפספסות את המטרה.

שיטת mark-up לניתוח ושיפור טקסטים

שיטה מיוחדת שמאפשרת לזהות במהירות אם הטקסט שלך עובד, ומה צריך לשפר.

כתיבה של מודעות, פוסטים ומיילים שמוניעים לפעולה

איך לכתוב תוכן שיווקי שמחבר, מסביר, מחמם ומוביל את הלקוחה לשלב הבא.

בניית רשימת תפוצה שמביאה לקוחות - שלב אחרי שלב

במקום לרדוף אחרי לקוחות - תני להם להירשם לרשימה שלך ולחכות למייל הבא ממך. רשימת תפוצה היא מערכת יחסים שיווקית, וכשמנהלים אותה נכון - היא הופכת לנכס קבוע **בעסק**.

שלבים לבניית רשימת תפוצה

מאיפה מתחילים ואיך בונים אותה נכון -
בלי לקנות מיילים ובלי קיצורי דרך.

איך מייצרים ליד מגנט - מוצר חינמי שמושך לקוחות

מה חשוב לדעת לפני שבוחרים מתנה. איך לא לבזבז זמן על מגנט שלא באמת מביא תוצאות.
דוגמאות לדפי נחיתה שעובדים.

איך מביאים תנועה לרשימה?

שיטות אורגניות.
כלים למי שעובדת עם פרסום ממומן.

בניית קשר עם הרשימה שלך

10 עקרונות לקשר טוב עם הרשימה שלך. מה עושים כשיש הסרות - ולמה זה דווקא לא תמיד רע.
הגורמים שיטפיעו אם יפתחו את המייל שלך או ידלגו עליו. איך בונים אמון, סקרנות ועניין אצל מי
שפותחת את המייל שלך.

כתיבת מיילים שמוכרים בלי לדחוף

תבניות מוכחות לכתיבה שיווקית במיילים.
דוגמאות מלאות למיילים - לפי תבניות שונות, כדי שתוכלי פשוט להתאים ולשלוח.

האלמנטים שמבדילים בין מייל רגיל לבין מייל שיווקי מוצלח.

9 דברים שצריך לעשות לפני שכותבים את המייל - כדי שהכתיבה תשפיע.

נגמרים לך הרעיונות?

איך לפתח אינספור רעיונות לנושאים שיעניינו את הרשימה שלך. מודלים שונים לרשימות - בהתאמה לאופי ולמטרות של העסק שלך, הנראות החיצונית של המייל - ומה גורם ללקוחות "לקרוא אותך".

החלק הטכני - שלב אחרי שלב

איך פותחים רשימה ודף נחיתה.
איך בונים סדרת מיילים אוטומטית.
איך מנהלים את הנתונים - פתיחות, הקלקות, הסרות.
תוכנות מומלצות + דוגמאות וטיפים לניהול נכון.

הצעת מחיר כחלק מהכתיבה השיווקית

איך לנסח הצעות מחיר ברורות שעוזרות ללקוחות לסגור איתך.

דף מכירה, הצעת מחיר והסכם עבודה -

מתי ואיך להשתמש בהם כדי למקסם תוצאות
איך לגייס הוכחות חברתיות והמלצות 'מספרות סיפור' **מלקוחות**.
מהו האורך האידיאלי של הצעת מחיר טובה.
איך להגיש את הצעת המחיר ללקוח.
מודל לכתיבת הצעת מחיר אפקטיבית.
ניתוח דוגמאות להצעות מחיר אמיתיות, עשה ולא תעשה.



מכירה

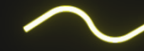
מה תרוויחי מהקורס הזה?

תתרגלי שיטת מכירה שעוזרת לסגור יותר, בלי לחץ ובלי הנחות מיותרות. תקבלי מבנה שיחת מכירה שעובד, תדעי לזהות התנגדויות אמיתיות ומה לעשות איתן,

תפסיקי לדבר יותר מדי ותתחילי להוביל, ותדעי לסיים שיחה עם צעד ברור. תלמדי לרכוש לעצמך לקסיקון מכירה נעים, מחובר ועובד, לנהל תהליך מכירה כולל פולואפ לא נודניק, ולדייק את השיחה לפי האדם שנמצא מולך.



חלק א: מכירה קלה וברורה - כי זה המכה בפטיש



הסרגל הפסיכולוגי

כלי פשוט להבנת מצבו המנטלי של הלקוח ואיפה את פוגשת אותו:
זיהוי צורך, בחירת קטגוריה,
למה דווקא ממך, ולמה דווקא עכשיו.

הכבוד העצמי שלך קודם

חלק מהשיחה זו את וההרגשה שלך.
כלים שיעזרו לך להרגיש בטוחה, להניע לפעולה בלי להתכווץ, ולהציב
גבולות גם בתהליך המכירה.

התנגדויות - איך מגיבים נכון?

נלמד לזהות בין סוגים שונים של התנגדויות -
אמיתיות, דחיינות, הסטת אחריות.
כולל נוסחאות תגובה ברורות:
"אני צריכה לשאול את בעלי" -
תגובה שמכבדת, אבל מחזירה את השליטה אליך.
"יקר לי" - 8 דרכים שונות להגיב מבלי לזלזל בתחושת הלקוח.

איך לסגור עסקה? איך בונים ביטחון שמוכיל לסגירה?

מתי כדאי להקליט ולתעד שיחות מכירה - ואיך להפיק מהן תובנות
לשיפור.
איך לבדוק את יחס ההמרה שלך ולנתח שיחות שלא נסגרו.
כללים לפולואפ חכם - בלי להציק, אבל גם לא להיעלם.

שיחת מכירה - בלי לרדוף, בלי לדחוף, ועם תוצאות

שיחת מכירה זו הזירה שבה מתכנסים
כל המאמצים השיווקיים שלך -
וברגע הזה, חשוב לדעת איך לפעול נכון.

ניהול נכון של שיחת מכירה

איך לנהל שיחה שמביאה תוצאה - בלי לחץ, בלי עייפות, ובלי לשכנע
בכוח. הגישה: לא לרדוף אחרי הלקוח, אלא לנהל את השיחה בגובה
העיניים - עם הובלה וביטחון.

איפה "זירת המכירה" שלך?

מהו המקום הנכון והטיימינג הנכון למכור את המוצר.

המשולש של כל מכירה

מוכרת, מוצר, לקוח - ואיך לוודא שהשלישייה הזו עובדת לטובתך.

תסריט שיחה מובנה

שלבים מדויקים ליצירת שיחה שמתקדמת בצורה טבעית לסגירה.

חלק ב: ~

מכירות לפי טיפוס אישיות

להבין מי עומדת מולך - ולדבר איתה בשפה שגורמת לה להרגיש בטוחה לקנות

יש שיחות מכירה שנראות מצוין. הלקוחה מקשיבה. שואלת. מתעניינת. אפילו אומרת שזה נשמע לה טוב. **ואז היא נעלמת.**

יש שיחות אחרות שמתחילות בקרירות, בשאלה קצרה על מחיר, בלי שום התלהבות - **ונסגרות מהר.** ויש את **השיחות המתישות** האלה: היא שואלת מיליון שאלות, מבקשת שוב פרטים, רוצה לבדוק, להתייעץ, לחשוב, להבין, לחזור, לקבל עוד מסמך, עוד המלצה, עוד הסבר. לפעמים נדמה לנו שהבעיה היא במכירה. לפעמים הבעיה היא שהצענו נכון - אבל **בשפה שלא התאימה** לאדם שמולנו.

בקורס הזה תתחילי להבין מה באמת קורה בתוך שיחת המכירה

למה לקוחה אחת צריכה שתגיעי **מהר** למחיר ולתוצאה - ולקוחה אחרת **תיבהל** אם תעברי מהר מדי לסגירה?
למה יש לקוחות שחייבות "**להרגיש אותך**" לפני שהן קונות - ויש לקוחות שדווקא עוזף חום והתלהבות יגרום להן **להתרחק**?
למה יש לקוחות שאומרות "**אני צריכה לחשוב**" ובאמת מתכוונות לזה - ואיך יודעים מתי זו **התחמקות**?
למה יש לקוחות ששואלות עוד ועוד פרטים, וזה לא כי הן נודניקיות, אלא כי בלי הפרטים האלו הן פשוט לא מסוגלות להרגיש **ביטחון**?
למה שיחת מכירה אחת יכולה להיגמר תוך **חמש דקות**, ושיחה אחרת צריכה מרחב, הקשבה ופולואפ מדויק?
למה אותה הצעה בדיוק יכולה להישמע ללקוחה אחת כמו פתרון מושלם - וללקוחה אחרת כמו משהו לא ברור, **מלחיץ** או לא מספיק מבוסס?

השאלות שהקורס הזה יפתור לך

איך מזהים כבר בתחילת השיחה מי עומדת מולך?

איך יודעים אם כדאי לדבר קצר ותכל"סי, רגשי וחוייתי, רגוע ובטוח, או מפורט ומבוסס?

איך מתאימים את ההצגה של אותו מוצר לכמה סוגים שונים של לקוחות?

איך מפסיקים לשפוט לקוחות כ"חופרות", "קרות", "מתלבטות" או "לא רציניות" - ומתחילים להבין מה

הן באמת צריכות כדי לסגור?

איך מזהים איזו התנגדות יושבת על מחיר, איזו על פחד, איזו על בלבול, ואיזו על צורך אמיתי בביטחון?

איך עושים **פולואפ** שמתאים לאופי של הלקוחה - כזה שלא מציק, לא מתמסמס, ולא משאיר אותה

לבד עם ההתלבטות? איך יודעים מתי לסגור מיד, מתי לתת זמן, מתי לשלוח חומר כתוב, ומתי דווקא

לחזק את החיבור והאמון?

איך שומרים על עצמך בשיחת מכירה מול לקוחה ששואבת הרבה אנרגיה? איך מונעים מצב שבו כל

המאמצים של השיווק, החשיפה והכתיבה יורדים לטמיון בשלב האחרון?

מה תרוויחי מהחלק הזה?

תתחילי לנהל שיחות מכירה עם הרבה פחות תסכול והרבה יותר הבנה.

במקום לצאת משיחה ולשאול את עצמך "מה קרה כאן?",

תדעי לזהות מה הלקוחה הייתה צריכה ממך, איפה היא נתקעה, ואיזה סוג מענה היה יכול לקדם

אותה.

במקום לדבר עם כולן באותה צורה, תדעי להתאים את השיחה - בלי לוותר על עצמך, בלי לשחק

דמות, ובלי למכור בכוח.

במקום להתעייף מלקוחות ששואלות, מתלבטות, מתרגשות או חותכות מהר - תתחילי לראות את

הסגנון שלהן, ותדעי איך לעבוד איתן.

זה חלק פרקטי מאוד, שמחבר בין הבנת נפש האדם לבין מכירה בפועל:

מה לומר, איך לומר, מתי לעצור, מתי להוביל, מתי לתת ביטחון, ומתי לסגור.



מה יהיה חלק מסדר היום שלך בסוף המסלול?

פחות בלגן בראש.
 פחות ניסוי ותעייה.
 יותר בהירות בהצעה שלך.
 יותר עקביות בפעולות שאת עושה.
 יותר ביטחון בצורת העבודה, השיווק והמכירה שלך.
 יותר לקוחות מעריכים.
 יותר סגירות של עסקאות.
לא קסמים, אלא שיטה.
 כשחשיפה, כתיבה ומכירה עובדים יחד - העסק שלך מתייצב.

זאזא זה! מתאים לי להצטרף ←