



חומר הלימודים לשיווק מחולל שינוי

Miracle Marketing

שיווק מחולל שינוי

אני נרגשת להעניק לך את החוברת הזו. השאלות שתמצאי כאן איפשרו לי וללקוחות שלי לעשות פריצות דרך משמעותיות בעסק ובשיווק. אני משתמשת בשאלות האלה כשאני מרגישה שמהו בשיווק שלי לא נוח, כשמוצר מסוים שלי לא מדויק לי, או כשהכל מרגיש אחלה אבל פשוט... לא קונים!! אם את בעלת עסק ואת מרגישה שיש לך שליחות, והמוצר או השירות שלך יכולים באמת להשפיע על חייהם של אנשים, אז השיווק של השירות הזה הוא חלק מהשליחות. בשיווק מחולל שינוי יש לך אפשרות והזדמנות לא רק לספר על המוצר שלך ולאפשר לקהל שלך לקנות ממך - אלא ממש להתחיל לאפשר להם שינוי משמעותי כבר בשלב השיווק, ואז השליחות שלך והתשוקה שלך לעזור מקבלות מקבלות בוסט מרגש.

איך כדאי לעבוד עם החוברת? חשוב לציין שזו לא שיטה, ולכן אפשר גם להשתמש בכל שאלה בפני עצמה. אני מציעה לך לפחות בפעם הראשונה לענות על כל השאלות לפי הסדר כדי להבין את הקונספט. בפעמים הבאות תוכלי לקחת שאלה או שתיים או אפילו לנסח לעצמך שאלות משלך.

מבט-על על מה שיש פה בפנים:

החלק הראשון מתייחס לקהל שלך. זה החלק בו את מדייקת מי האנשים איתם היית רוצה לעבוד. זה המקום לבדוק האם הלקוחות שלך היום משקפות לך את העסק שאת חולמת עליו והשליחות שאת מפנטזת עליה. בחלק הזה את מדייקת מי בדיוק הלקוחה שאת רוצה לדבר אליה בשיווק שלך, למי בדיוק מיועדים המוצרים שלך ומה תהיה הדרך המדויקת ביותר לעזור לאותה לקוחה לעשות שינוי משמעותי בחייה בעזרתך. החלק השני מתייחס ללמה שלך. זה החלק בו את מבררת עם עצמך מה בדיוק את מציעה, מה ה"למה" של מה שאת עושה. זה החלק שבו את מדייקת את הבחירות שלך בעסק (ובכלל), את מי שאת ואת הדרך שבה היית רוצה להשפיע על אחרים ולגעת בהם. החלק השלישי מתייחס למעצורים שלך. זה החלק שבו את מציפה את הפחדים, החששות והאמונות שמונעים ממך באמת לומר את האמת שלך בקול, להיות נוכחת בחוץ. ואחרי ההצפה? הסרת המחסומים שתאפשר לך להוציא לפועל את כל הפיצוחים שעשית עד כה.

מוכנה? יאללה.

חלק ראשון וינה שלי

המוצר/שירות שאני רוצה למכור עכשיו:

1. מי הכי בא לי שישתמש/יקנה את המוצר שלי?
שימי לב- השאלה היא לא "למי זה יכול לעזור" או "למי זה מתאים" אל מי הכי מתחשק לך שיקנה/ירכוש/יקבל את המוצר הזה.
בשלב הזה אני אוהבת לחשוב על אדם מסויים שאני מכירה- זה יכול להיות מישהו מפורסם, חברה טובה שלי או לקוחה מהעבר אני שאוהבת- זה ממש לא משנה. אדם שאני יודעת שאם יקנה את המוצר/שירות שלי זה ממש ממש ירגש אותי.
ברגע שבחרתי דמות ואני יכולה לראות ממש את הפרצוף שלה בדמיון- אני ממשיכה לשאלות הבאות.
2. מה מאפיין אותה? זה גבר? אישה? בת כמה היא? כמה ילדים יש לה? האם הזוגיות שלה מאושרת? מה השאיפות שלה? כמה כסף היא מרוויחה בחודש? מה היא הכי אוהבת לאכול? מי החברים שלה? איך היא מתלבשת? על מה היא אוהבת להוציא את הכסף שלה?
אם את מכירה אותה אישית- את יכולה לשאול. אם זו מישהי מפורסם שאת לא מכירה אישית- כנסי לפייסבוק שלה, לאינסטגרם שלה ותלמדי להכיר אותה קצת
3. מה השינוי שהיא מחפשת עכשיו (בהקשר של המוצר/שירות שלי)- אם זן מישהי מפורסמת שאת לא באמת יודעת שצריכה את זה- תנחשי. בשלב הזה אנחנו עוד משחקות ב"כאילו".
4. מה היא צריכה לדעת על עצמה כדי לדעת שהשינוי הזה אפשרי עבורה?
5. מה היא צריכה לדעת על המוצר/שירות שלי כדי לדעת שזה מתאים לה?
6. מה היא צריכה לדעת עליו כדי להרגיש בטוחה לקנות ממני?

חלק שני האלה שלי

1. למה אני רוצה למכור/לתת את זה עכשיו?
זה הזמן להיות כנה ומדויקת. מה את מקווה שיקרה לך מהמכירה/נתינה של הדבר הזה? אם המטרה היא להרוויח כסף- מעולה! כמה בדיוק? ואיך תרגישי כשתשיגי את היעד? ומה תעשי עם הכסף?
את נותנת מוצר חינמי כדי להגדיל את רשימת התפוצה? מעולה! בכמה את רוצה להגדיל אותה? מה יקרה לעסק שלך כשהרשימה תגדל? מה בדיוק את מתכוונת לתת לרשימה שלך אחר כך?
זה המקום לרגש את עצמך ולהתרגש ממש שאפשרי עבורך.
אל תשכחי לרשום מספרים מדויקים.
2. מי אני רוצה להיות עבור הלקוחה שלי?
איך את רוצה שהלקוחה שלך תראה אותך? איך את רוצה שהיא תדבר עלייך? מה את רוצה שהיא תגיד עלייך?
3. אם הייתי כבר האדם הזה עבודה- איך הייתי מבטאת את עצמי? מה הייתי אומרת/כותבת?
4. מה עליי לעשות/לדעת/לזכור על עצמי כדי להיות האדם הזה עבור הלקוחות שלי?

חלק שלישי
המאמצים שלי

1. מה הכי מפחיד אותי שיקרה?
שוב- כנות היא המפתח לפיצוח פה. זכרי שאף אחד לא הולך לקרוא את מה שאת כותבת לעצמך.
ממה את באמת מפחדת? מה עוצר אותך מלהגיד את מה שאת רוצה להגיד? מלמכור? מלדבר על המוצר שלך?
2. מה היית עושה/כותבת/אומרת אם לא היית יכולה להיכשל?
מה אם היית יודעת בטוח שיאהבו ויעריכו אותך? מה אם היית יודעת בטוח שהמטרות שלך יושגו?
3. מה היית עושה/אומרת/כותבת אם לא היו "חוקים" בשיווק, או שלא היו דברים ש"עובדים" או דברים ש"לא עובדים"? בקיצור- מה באמת את רוצה לעשות ולא מעיזה?
4. מה היית עושה אם היית פי 10 יותר אמיצה, פי 10 יותר מוערכת בחוץ, עם פי 100,000 יותר כסף בבנק ופי 800 לקוחות ועוקבים?

יופי, סיימתי
וזה הכל

עכשיו את נושמת עמוק, ומסתכלת על כל מה שרשמת.
את עוצמת עיניים ומדמינת שכל מה שכתבת בחלק האחרון- באמת עשית אותו.
מה יקרה לך? מה יקרה לעסק שלך? מה יקרה לחיים שלך כשתעזי להיות האדם הזה שפועל מתוך תשוקה בלי לעצור את עצמו?
את רואה את זה?

יופי.
עכשיו חבקי את הפחד, עוד נשימה עמוקה, ו(ש)אף זני.

בהצלחה, אלופה.
דמא אלאנז