



לומדים עם מעוף

כתיבה שיווקית

בסגנון שמתאים לך



היקף הסדנה:

6 מפגשים החל מה-13.2
בשעות 9:30-13:15
מפגש אחרון בלבד ביום ג'



קהל היעד:

נשים חרדיות



מטרת הקורס:

לקבל כלים לכתיבה שיווקית על
העסק בצורה מעניינת ובעלת ערך
שמניעה אנשים לפעולה.



מיקום: ZOOM



דרישות קדם:



דמי השתתפות:

300 ש"ח

מרצה : ליאת עברי עיני



תאריך	נושא	תכנים
20.2.22	שיווק באמצעות כתיבה	1. למה להשקיע בכתיבה שיווקית ומה המינונים הנכונים? 2. מה עושים עם הקולות בראש של "אני לא מספיק טובה" ו"מה יגידו עליי?" 3. עשר שיטות לכתיבה שיווקית טובה ומעניינת 4. תרגול, שיתוף ומי שרוצה ומי שרואה ומי שרואה
27.2.22	שיווק בפלטפורמות השונות	1. הסבר על פלטפורמות לקידום העסק, המותאמות לקהל החרדי, עם דגש על יתרונות וסוגי כתיבה של כל אחת מהן: סטטוס והודעות בוואטסאפ, מיילים, אתרים, מודעות בעיתונים ופליירים. 2. תרגול ומשוב על כתיבה שיווקית ממוקדת ובעלת ערך, בהתאם למה שלמדנו. 3. איך כותבים דף נחיתה טוב שמעביר מסרים ומניע לפעולה.
6.3.22	הכנת תוכנית כתיבה לרבעון	1. טיפים למציאת רעיונות באופן שוטף 2. הגדרת קהלי יעד 3. פורמטים שונים לכתיבה שיווקית 4. הכנת תוכנית כתיבה לרבעון 5. ענייני דקדוק, חלוקה לפסקאות ואורך נכון של טקסט
13.3.22	יצירתיות בכתיבה שיווקית	1. נלמד כתיבה אינטואיטיבית ונבין איך היא יכולה לקדם אותנו 2. כל הרעיונות לתמונות בפוסטים 3. נתרגל צילום שישיע בהעברת מסרים שיווקיים 4. לימוד והתנסות במשפטים שמושכים את העין 5. נלמד לכתוב מדריך המשלב מסרים שיווקיים
20.3.22	טכניקות לדיוק המסרים והנעה לפעולה	1. הדרך להצגה עצמית והקשר שלה לדיוק מסרים 2. איך מסיימים טקסט באופן שיניע אנשים לפעולה 3. שיטות למציאת החוזקות של העסק והדרך להעצים אותן בכתיבה 4. תרגול לפני העקרונות שלמדנו ומשוב מקצועי
29.3.22	דיאלוג עם הלקוחות	1. מה הקשיים של הלקוחות? ננסה לפצח את כל ההתלבטויות וננסח טקסטים שיתנו מענה למחשבות שעוברות להם בראש. 2. סיעור מוחות קבוצתי שבו תשמעו את השיקולים בהחלטה אם לרכוש את המוצר / שירות שלכן, וגם - מה כן היה משפיע על אנשים בקבלת ההחלטה 3. שיווק באלגנטיות - איך משלבים משפטים מכירתיים בצורה זורמת בטקסט 4. גאים במוצר / בשירות - איך מעבירים מסרים קצרים וברורים על העסק 5. מסכמות את הקורס וחוגגות הצלחות

