



ניהול רשימות תפוצה - כלים טכניקות ואסטרטגיות

מטרת הקורס:

ללמד בעלי עסקים לשווק את העסק דרך רשימות תפוצה - איך לגייס נרשמים ולנהל רשימות תפוצה מיטיבות

קהל יעד: הקורס מיועד לבעלי עסקים המעוניינים לשווק את העסק ברשימות תפוצה

פרטי הקורס:

09.12.24 | ימי שני | 6 מפגשים | 40 ש"א | 19:00-22:45 | מודיעין עילית | 600 ש"ח

מרצה:

מירי הופמן יגלניק

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
1.	ח כסלו 09.12.24	האסטרטגיה של רשימות תפוצה	• רשימת תפוצה - מה זה, איך זה עובד, ולמה צריך את זה • רשימת תפוצה כנכס אסטרטגי לעסק • רשימת תפוצה כנגזרת של המטרות והיעדים העסקיים • בניית הרשימה על פי היעדים העסקיים • המשאבים הנדרשים להקמת רשימת תפוצה, ואיתורם בעסק • שלושת השאלות להקמת רשימה • מגנט לידים • סוגים שונים של מגנטי לידים
2.	ט"ו כסלו 16.12.24	כלים דיגיטליים 1	• הכרות עם כלים דיגיטליים לניהול רשימת תפוצה • הקמת משתמש והגדרות טכניות • דף נחיתה - כתיבה ובנייה
3.	כ"ב כסלו 23.12.24	כלים דיגיטליים 2	• המשך הכרות עם כלים דיגיטליים לניהול רשימת תפוצה • פתיחת רשימות • אוטומציות בסיסיות
4.	30.12.24 כ"ט כסלו - חופשת חנוכה	תוכן לרשימות תפוצה	• השאלה השניה בניהול רשימת תפוצה • בניית תוכן לרשימת התפוצה • השראות לכתיבת מיילים • כתיבת מייל ראשוני • כתיבת מיילים מכירתיים וטיפול בהתנגדויות



ניהול רשימות תפוצה- כלים טכניקות ואסטרטגיות

מס' מפגש	תאריך	נושא	תכנים
5.	יג טבת 13.01.25	פלטפורמות פרסום דיגיטליות	• השאלה השלישית בניהול רשימת תפוצה • מהיכן מביאים אלינו לידים • שיתופי פעולה להגדלת הרשימה • פלטפורמות פרסום לרשימה • חבר מביא חבר • גידול אורגני של הרשימה
6.	כ טבת 20.01.25	מודלים לכתיבת תוכן ויצירת השראה	• חלקי הפרסום, רציונל והתנסות • העמדת חלקי הפרסום במודעה ובפוסט • טכניקות לצוד את הקשב של הלקוח הפוטנציאלי • טכניקות ליצירת השראה ורעיונות קראייטיביים • סיכום הקורס, משוברים ותעודות