

אתגר 30 יום יום 7

את האחראית הבלעדית להצלחה שלך!



שרה סימאי יעוץ וליווי עסקי

מה שמניע את קהל היעד שלך לרכוש או לעשות פעולה כזאת או אחרת זה – הימנעות מכאב ושאיפה לעונג שלב 1:

את צריכה לזהות מה הכאב של קהל היעד תכתבי רשימה של דברים שמטרידים, מפחידים או כואבים לקהל היעד שלך בחיי היום-יום, שקשורים למה שאת עושה.

שאלות מנחות:

מה גורם לקהל שלך להרגיש מתוסכל או חסר ביטחון?
מה הוא מפחד להפסיד?
אילו מצבים בחייו גורמים לו לחפש פתרון?

דוגמאות למאמנת כושר:

- פחד שלא אצליח לרדת במשקל שלמרות המאמץ אני ישאר שמנה
- כאב של דימוי עצמי נמוך אני לא מוצאת בגדים יפים שעולים עלי.
- חוסר ביטחון להירשם לחדר כושר כי כולם שם נראות טוב.

שלב 2: זיהוי העונג שקהל היעד מחפש

כתבי רשימה של הדברים שמשמחים, מרגשים או גורמים לקהל שלך לפעול ולהתלהב.

שאלות מנחות:

מה גורם להם להרגיש סיפוק או גאווה?
אילו תוצאות יגרמו להם להרגיש שהם התקדמו?
מה החלום שלהם?

דוגמאות לפי תחום עיסוק:

אימוני כושר:

- אני שמחה כשאני רואה תוצאות מבחינתי לרדת קילו זה דרך להוכיח לעצמי שאני יכולה גם יותר.
- גאווה אישית להשיג יעד פיזי כמו אני מצליחה לרוץ 5 ק"מ פעם בשבוע.
- תחושת סיפוק אני מקבלת מחמאות על המראה שלי.

דוגמה:

"אני יודעת כמה זה קשה להרגיש שאת לא מזהה את הגוף שלך
אחרי הלידה
(נוגעת בכאב)

כל יום את אומרת לעצמך שתתחילי, אבל משהו עוצר אותך –
אולי כי זה מרגיש בלתי אפשרי לחזור למה שהיה, אולי כי את כבר
לא מאמינה שזה אפשרי."
(מעמיקה את הכאב)

"אני כאן כדי להגיד לך: זה אפשרי.
את לא צריכה לעשות את זה לבד – אני איתך, צעד אחרי צעד,
בקצב שלך.

יחד נחזיר לך לא רק את הגוף שלך, אלא גם את הביטחון והכוח
שמגיעים לך."
(חלום עונג)

קריאה לפעולה:
"לחצי כאן לקביעת אימון ניסיון, ובואי לעשות את הצעד הראשון –
בשבילך."

הרגל: קבעי יום קבוע להצעות ערך

(מה זה הצעות ערך: הן הדרך שלך להראות ללקוחות מה הם מקבלים ממך, למה כדאי להם לבחור בך, ואיך את פותרת בעיה או ממלאת צורך שלהם בצורה ייחודית. זה מה שמבדיל אותך מהמתחרים ומשכנע את הלקוח לפעול.)

למה זה חשוב?

1. שגרה קבועה סביב מכירות עוזרת להפוך את הפעולה להרגל, מה שמבטיח שלא תפספסי הזדמנויות.
2. כשאת מקדישה זמן קבוע לחשוב על הצעות, יש לך אפשרות להתאים את התוכן לקהל ולשווק בצורה מחושבת.
3. שגרה שיווקית מגדילה את החשיפה ואת הסיכוי לסגור עסקאות ולהגדיל רווחים.

איך לעשות את זה?

בחרי יום קבוע בשבוע לדוגמה: יום ראשון בבוקר או יום חמישי בצהריים. קחי יום שבו יש לך זמן לחשוב ולהתמקד ביצירת ערך. הוסיפי תזכורת ביומן השתמשי באפליקציה כמו Google Calendar, תזכורת בנייד או יומן פיזי.

חשבי על ערך ותכני מכירה. מה הצורך של הלקוחות שלך השבוע דוגמא: אם יש לך לקוחה אחרי לידה – "הציעי לה לק ג'ל תוך שימת לב למצב שלה."

1. עייפות וחוסר זמן לעצמה: תקופה אחרי לידה יכולה להיות מתישה, עם מעט מאוד זמן לפינוק אישי.
2. רצון להרגיש מטופחת: אישה אחרי לידה רוצה להרגיש יפה ובטוחה בעצמה, למרות השינויים בגוף.
3. תחושת חוסר שגרה: הגעה לטיפול נעים כמו לק ג'ל יכולה להיות רגע קטן של סדר ושקט בתוך העומס והלחץ.

זה יכול להיות הודעה בקבוצה של נשים אחרי לידה
"אמהות יקרות, אני יודעת כמה זה קשה למצוא זמן לעצמכן
בין כל ההנקה, החלפות החיתולים והלילות הארוכים.
אני מזמינה אותך לרגע קטן של פינוק – טיפול לק ג'ל עמיד
שיחזיק מעמד גם בתקופה העמוסה הזו.
כי גם לך מגיע להרגיש מטופחת ומדהימה.
שלחי לי הודעה ונקבע לך תור!"

הודעה אישית:

"היי [שם], איך את מסתדרת אחרי הלידה?
רק רציתי להזכיר לך לקבוע תור לטיפול לק ג'ל, כדי שיהיה
לך רגע קטן של פינוק ושקט בתוך כל העומס.
אני כאן לכל שאלה או בקשה – נשמח לראות אותך!"