

איך קולטים מתעניין חדש במוצר שלך - איך נולד ליד חדש?

שלום לך,

לפני שאתחיל, אני רוצה לתת מספר הגדרות ונתונים חשובים:

- לידים = אנשים המתעניינים במוצר או בשירות שלך, מתעניינים במה שיש לך להציע (עדיין לא לקוחות משלמים)
- אנשים לא יקנו ממך אם הם לא יבטחו בך ואם לא יווצר אמון בך!
- כדי שאנשים יבטחו בך וכדי להגיע למצב של אמון חייבים לייצר איתם קשר ארוך טווח!
- אנשים זקוקים לזמן היכרות (הוא יכול להיות קצר מאוד אך גם יכול לקחת חודשים!)
- כדי להתחיל קשר עליך להציע להם משהו בעל ערך!
- כדי להמשיך את הקשר וכדי לייצר מערכת יחסים לאורך זמן עליך להמשיך ולתת לו הרבה ערך כך. לתת לו הזדמנות להכיר אותך היטב ולהבין כיצד אתה יכול לעזור לו.
- לתהליך שתארתי לעיל יש שם :Know Like Trust = KLT
  וזה אומר : להכיר, לחבב, לבטוח.

כעת אסביר לך מהו התהליך שבו "ליד נולד"

ברגע שהצעת תוכן בעל ערך גבוה, אשר יצר התעניינות וסקרנות אצל מתעניין פוטנציאלי, כך שהוא רוצה להמשיך ולקבל ממך עוד ערך, עוד תוכן, עוד פרטים,
ואתו מתעניין רשם את פרטיו ונכנס לרשימת המתעניינים שלך....

באותו רגע ממש...מזל טוב! ליד חדש נולד :-)

הבעיה של רוב בעלי העסקים היא ש.... אין להם מערכת שקולטת את המתעניינים!

אז לפני שאתה ממשיך...היכנס לקישור כאן : http://megirot.co.il/responder-form, מלא את הפרטים ותוכל כבר לחוות ולנסות **חינם** (למשך חודשיים שלמים!) מערכת כזו שקולטת מתעניינים והופכת אותם בהמשך ללקוחות רוכשים.

מיד לאחר שנרשמת למערכת תקבל ממני את הטקטיקה **הכי חשובה** ומעשית שבאמצעותה **תוכל להכניס כבר עכשיו** לקוחות לרשימה וכבר תוכל ליצור עימם קשר

© כל הזכויות שמורות ל **לילך דרור | מגירות** מייסדת **"בית הספר לשיווק באינטרנט"**

ברמה "הטכנית" התהליך נראה כך:

1. עליך להכין סידרת טיפים (נניח 3 טיפים בתחום שלך)
2. מכינים מערכת לקליטת פרטי הגולשים (במערכת דיוור מסודרת - לחץ כאן, מלא את הפרטים בטופס המצורף ותוכל להתחיל להשתמש במערכת דיוור מקצועית במשך 3 חודשים ללא תשלום, הזדמנות להתנסות...)
3. מכינים דף נחיתה באתר שבו אתה מבטיח ומתאר לליד המתעניין מה הוא עומד לקבל ממך ולמה כדאי לו להירשם. הדף הזה כולל את טופס ההרשמה בו רושם המתעניין את פרטיו (שם, מייל ולעיתים טלפון) ובאותו רגע הוא נקלט במערכת הדיוור שלך ו...מקבל מיד את הטיפ הראשון שהבטחת לו ובהמשך את כל השאר (נניח יומיים אחרי ו - 4 ימים אחרי)
4. מפרסמים את הטיפים (בגוגל אדוורדס, באתרים שונים , בפייסבוק בתשלום, בפייסבוק לא בתשלום, ביוטיוב, באתרי מאמרים, בבלוגים, בפורומים...)
5. שולחים את הגולשים לכתובת דף הנחיתה שהכנת כפי שתארתי בסעיף 3. לעיל
6. ואם התוכן אכן רלוונטי לו...הוא ירשם !

וכך נולד ליד חדש...

אוקיי, אז בוא ונתחיל...

רשום כאן במה עוסקת סדרת הטיפים שלך?

_____

מהי הכותרת הראשית של הדף - חשוב! הכותרת צריכה לתת פיתרון לבעיה

_____

מהי הכותרת המשנית של הדף - מעט יותר פירוט על הבעיה והפתרון שלה

_____

מהן התועלות שיקבל הנרשם מאותה סדרת טיפים שלך ואותן תציג בדף נחיתה (לפחות 3 תועלות...)

1. _____
2. _____
3. _____

© כל הזכויות שמורות ל **לילך דרור | מגירות** מייסדת **"בית הספר לשיווק באינטרנט"**

כך זה נראה:

כותרת ראשית – פתרון לבעיה

כותרת משנה – פירוט על הבעיה והפיתרון שלה

סרטון מזמין להירשם לטיפים

חשוב!

סרטון שייצר לך מיתוג טוב:

1. צילום טוב
2. איפור
3. ביגוד מתאים
4. כריזמה
5. דיבור קולח
6. מסר/תסריט מוכן

1. רשימת תועלות למה כדאי להירשם לטיפים (מה שמסבירים בסרטון) – תועלת מס' 1
2. למה כדאי להירשם לטיפים – תועלת מס' 2
3. למה כדאי להירשם לטיפים – תועלת מס' 3

הנעה לפעולה - מה צריך לעשות הגולש עכשיו : "כדי שאוכל לשלוח לך את ה_____, עליך למלא את הפרטים בטופס כאן מתחת וללחוץ על הכפתור"

תיבת הרשמה

שם :

כתובת מייל:

כן ____, אני רוצה לקבל את _____

חתימה אישית

© כל הזכויות שמורות ל **לילך דרור | מגירות** מייסדת **"בית הספר לשיווק באינטרנט"**

כעת הכנס את הפרטים שכתבת בדף כאן:

_____

_____

תסריט

_____

_____

_____

כדי שאוכל לשלוח לך את ה_____, עליך למלא את הפרטים בטופס כאן מתחת וללחוץ על הכפתור"

שם :

כתובת מייל:

כן _____, אני רוצה לקבל את _____

© כל הזכויות שמורות ל **לילך דרור | מגירות** מייסדת **"בית הספר לשיווק באינטרנט"**