

להגדלת רשימת התפוצה שלך



בנימה אישית,

לפני חמש שנים מצאתי את עצמי תקועה ומתוסכלת ובעיקר רודפת אחרי לקוחות יום ולילה, שורפת זמן יקר על פגישות מכירה, חוטפת הברזות על ימין ועל שמאל, ונמאס לי, פשוט נמאס לי! וידאו קטן שהסתובב ברשת חשף בפני שיטת שיווק שמעט אנשים משתמשים בה, הנקראת "שיווק בווידאו". תוך שבועיים למדתי את השיטה, התחלתי לצלם את עצמי ולהעלות סרטונים לרשת. תוך חודשיים בניתי רשימת מנויים של כמה מאות אנשים, תוך 3 חודשים מכרתי כבר בקרוב ל-20,000 ש דרך האינטרנט ובתוך שנה רשימת המנויים שלי גדלה לכמה אלפים. היום, אחרי חמש שנים, העסק הקטן שהיה לי הפך לחברה מצליחה שמעסיקה קרוב ל-10 עובדים ומייצרת הכנסות של 7 ספרות בשנה, עם 20,000 מנויים - וכל זה קרה בזכות סרטוני הווידאו שלי, שעובדים בשבילי 24 שעות ביממה ומזרימים לי כל הזמן לקוחות חדשים. אלפי בעלי עסקים בישראל כבר למדו ממני את השיטה שלי, והיום אני רוצה לגלות גם לך את השיטה שתשנה את העסק שלך לתמיד."

קריאה מהנה
לירון



תוכן העניינים

מבוא	3-4
מפת הדרכים	5
סרטוני וידאו	6
שיתוף סרטוני הוידאו	7
הזמנת חבר לרשימת התפוצה	8
וובינר	9
וובינר הדרכה	9
סדרה של וובינרים	10
וובינר עם שותפים	10
שיתופי פעולה	11
החלפת קישורים בעמוד נחיתה	11
מוצרים משותפים	12
יצירת מתנות ייעודיות לשותפים	12
החלפת עמודי תודה	13
תוכן אורח בבלוגים של אנשים אחרים	14
שיתוף במוצר שלכם בחינם	15
VTF	16-20

מבוא

בהדרכה היום אנחנו עומדים ללמוד איך להגדיל את רשימת התפוצה שלכם. יכול להיות שכבר יש לכם רשימת תפוצה ויכול להיות שאתם עוד לא בטוחים האם אתם לגמרי מבינים את משמעות המושג, אולי הביטוי הזה נשמע לכם מוכר? אולי כבר שמעתם בעבר אנשים מדברים על רשימת התפוצה? – בכל מקרה, לא משנה אם יש לכם או אין לכם רשימת תפוצה, אני רוצה לחדד ולומר שרשימת התפוצה היא המקור למכירות שלכם, להכרה הגדולה שאתם כל כך רוצים לקבל, לחשיפה שלכם, להצעות לשיתופי פעולה ולכל הדברים שאתם רוצים שיקרו לכם בעסק – כל הדברים האלו יגיעו אליכם בזכות הרשימה.

בעולם השיווק נוהגים לומר ובצדק ש"הכסף נמצא ברשימה" ואני יכולה לדייק ולומר שהכסף נמצא בתקשורת שלכם עם רשימת התפוצה. מי שלא נמצא בקשר עם חברי רשימת התפוצה שלו, לא נותן להם ערך, ולא משתף מהידע שלו, הוא בעצם פועל באופן חד צדדי ויהיה לו הרבה יותר קשה למכור לחברים ברשימה, כשירצה בכך. שלא תבינו אותי לא נכון, לא שזה לא עובד, יש תחומים שזה עובד בהם בהצלחה רבה ואפילו בקלות, אבל אני מאמינה שרוב בעלי המקצוע שרשומים לתוכניות ההדרכה ולקורסים שלי, מנהלים רשימות תפוצה ופועלים להגדלה של רשימת התפוצה שלהם משום שהם רוצים לתת משהו לעולם. זה לא הרווח הכספי שמניע אותם אלא באמת חשוב להם להעביר את המסר שלהם הלאה, לכמה שיותר אנשים והמקום הזה מאפשר להם, וגם לכם, לגדול ולצמוח בצורה מדהימה.

אני יכולה לומר לכם שכל העסק שלי מבוסס על רשימה התפוצה. לפעמים אנשים נוטים לזלזל ברשימה, הם מתמקדים בפעילות בפייסבוק ומביאים לשם את רוב התנועה, וזה לא נכון, כי בסופו של דבר הרשימה שלכם היא שלכם, פייסבוק תמיד יכולים לשנות את כללי המשחק, כפי שהם עשו בשנה האחרונה – אם פעם הייתם יכולים לחשוף את התוכן שלכם בחינם למי שאתם רוצים, היום כדי שהאנשים הרלוונטיים יראו את התכנים שלכם אתם צריכים לשלם כסף. זאת אומרת שאתרים או ממשקים כמו פייסבוק יכולים להשתנות, אבל הרשימה שלכם היא שלכם וזה משהו שאין לו תחליף ולכן היום אנחנו נלמד איך להגדיל את רשימת התפוצה.

בהדרכה זו אני אתן לכם המון רעיונות, דרכים להגדלת רשימת התפוצה שלכם. דרכים פשוטות, זולות ויצירתיות. אני כבר יכולה לומר שכסף יאפשר לכם להגדיל את רשימת התפוצה בצורה מהירה יותר, אם נעשה קמפיין בפייסבוק או ביוטיוב או בגוגל, אין ספק שנקבל תנועה בצורה מאוד מהירה. אבל לא תמיד יש לנו את התקציב לזה, יתרה מכך, שימוש בפעולות שיווק חנימיות ויצירתיות כמו שיתופי פעולה, יניבו לכם לידיים (לקוחות פוטנציאליים) הרבה יותר רלוונטיים והרבה יותר "מבושלים" שרוצים להיות בקשר אתכם.

בסופו של דבר אני ממליצה לשלב ולעשות גם וגם – גם לעשות פעולות שיווק בתשלום וגם לעשות פעולות שיווק בחינם. יש המון פעולות שיווק שניתן לעשות בחינם, חלקם אני אציג בפניכם היום.

בואו נתחיל!

זאת מפת הדרכים שלנו, התנ"ך להגדלת רשימת התפוצה.



שיטה מס'



סרטוני וידאו

הדבר הראשון שאנחנו רוצים לעשות על מנת להגדיל את רשימת התפוצה הוא סרטוני וידאו. למה סרטוני וידאו מגדילים את התפוצה בצורה טובה? סרטוני וידאו הם אמצעי טוב לבניית אמון, זו מדיה שמייצרת חיבור מאוד חזק בינינו לבין הצופים, לעומת אמצעים אחרים, במדיות אחרות.

אני כן אומר במאמר מוסגר שלא תמיד סרטוני וידאו שיווקיים הם שיביאו לכם לידיים בכמות מאוד גדולה, לפעמים עדיף לבחור בפעולות שיווק אחרות שמייצרות יותר תנועה. אבל אם אתם כל הזמן דואגים לשלב סרטוני וידאו בפעילויות השיווק שלכם, הלידים שתקבלו הם לידיים מאוד איכותיים. לקוחות פוטנציאליים שנחשפים בתדירות גבוהה לסרטונים שלכם מרגישים שהם כבר מכירים אתכם, אתם תמיד תתפסו בעיניהם כסלבריטאים וזה משהו שאין לו תחליף.

לכן, לא משנה איזו פעילויות שיווק אחרות אתם עושים, תמיד חשוב שיהיו לכם סרטוני וידאו "בקנה" שאתם יכולים לשלב במערך השיווק שלכם. ההמלצה שלי היא להפיק ולהפיץ תוכן באמצעות סרטון וידאו חדש פעמיים שלוש בחודש, זו תדירות מצוינת.

שיתוף סרטוני הווידאו

שתפו כל סרטון וידאו גם עם רשימת התפוצה הקיימת שלכם, וגם ברשתות החברתיות. דאגו להוסיף לכל מסר שאתם שולחים לרשימת התפוצה שלכם בקשה לשיתוף ולהפצה. פעמים רבות כשאני מפיצה סרטון לרשימת התפוצה שלי אני מוסיפה בקשה, בתחתית המייל בנ.ב., לשתף את הסרטון עם חברים שהתוכן שלי יכול להיות רלוונטי עבורם. ואז מה שקורה הוא שחברי התפוצה מעבירים לחברים שלהם את התכנים שלי ופעמים רבות אותם חברים נענים להזמנה שלי להירשם לרשימת התפוצה, ההזמנה שאנחנו מוסיפים בסיום כל סרטון, ופשוט נרשמים. באופן הזה אתם יוצרים כדור שלג שהולך וגדל ומביא לכם עוד ועוד נרשמים.



סדרת וידאו ייחודית בנושא מסוים

רעיון מעולה שהשתמשתי בו בעבר, וגם הרבה לקוחות שלי השתמשו בו, הוא ליצור איזושהי סדרת וידאו ייחודית בנושא מסוים ולהפיץ אותה – זהו אמצעי שיווק מצוין להגדלת רשימת התפוצה. זאת אומרת שמעבר למתנה החינמית הכללית שאתם נותנים לנרשמים, אתם יוצרים עוד סדרת וידאו שמתאימה לאירוע מסוים. למשל, בתחילת השנה הוצאתי סדרת וידאו שמלמדת איך לעשות תכנון שנתי לעסק. שלחתי את הסדרה לכל רשימת התפוצה שלי וביקשתי מחברי הרשימה להעביר את הסדרה לחברים, וקיבלתי עוד 1,000 לידים חדשים, שלא היו קודם לכן ברשימת התפוצה שלי. דוגמה אחרת היא לקוחה שעשתה פעילות דומה לקראת פסח, היא יצרה קורס וידאו, בנושא שמתאים לפסח, וכתוצאה מהפצת הקורס הזה היא קיבלה המון לידים חדשים.

הזמנת חבר לרשימת התפוצה

כאשר אנשים נרשמים לסדרת תוכן מיוחדת שהכנתם במיוחד לכבוד ראש השנה, מתחת לסרטון הווידאו הראשון אתם יכולים להוסיף טופס שמזמין את הנרשמים לקבל עוד תוכן אם יזמינו חבר שלהם לצפות באותה סדרה. עושים את זה באמצעות תוסף מיוחד לאתרי וורדפרס או באמצעות טופס של רב-מסר. אתם מוסיפים טופס נוסף ורושמים משהו בנוסח "אם אתה רוצה לקבל עוד שלושה סרטונים נוספים, תזמין חבר אחד להצטרף לסדרה הזאת ותקבל גישה לשלושה סרטונים נוספים בחינם". אני עשיתי את המהלך הזה בהצלחה רבה וקיבלתי המון לידים חדשים. מתוך כל האנשים שצפו בסדרה 200-300 אנשים לפחות בחרו להפנות הלאה לחבר נוסף ולקבל עוד תכנים, אז זה שווה!

שיטה מס'



וובינר

וובינר הוא אחד מאמצעי השיווק הטובים ביותר להגדלת רשימת תפוצה בקצב מהיר. וובינר משמע הדרכה אינטרנטית שמשודרת בשידור חי, אונליין, אתם יכולים להציג מצגת מהמחשב האישי שלכם, ובחלק מהמערכות אתם יכולים לבחור שיראו אתכם. אני אגב פחות ממליצה על זה, משום שזה כרוך בהיערכות נוספת, לארגן את החדר, להתקין מצלמה ואני לא חושבת שזה מתאים לשלב שבו אתם נמצאים. באמצעות מערכות וובינר אתם יכולים להעביר הדרכה, מהמחשב האישי שלכם, בצורה קלה ופשוטה. מדוע הדרכה אינטרנטית עוזרת לכם להגדיל את רשימת התפוצה? משום שוובינר הוא סוג נוסף של מתנה שאתם מעניקים לקהל שלכם ולחברי רשימת התפוצה שלכם בנקודה ספציפית בזמן.

וובינר הדרכה

אני למשל יכולה להחליט שבעוד שבוע (שבוע הוא זמן מספיק לשיווק ההדרכה) אני אעביר וובינר בנושא "איך למצוא זוגיות בזמן קצר", אם זה התחום שאני עוסקת בו, כמובן... אנשים רבים ירשמו להדרכה כזו, אם זה מעניין אותם הם ירצו להשתתף בהדרכה כזו, בוודאי אם היא בחינם. אתם יכולים להחליט שאחת לחודשיים אתם עושים וובינר. אני המלצתי לכם לקבוע וובינר אחת לחודש, אבל אם זה אינטנסיבי מדי עבורכם, תוכלו לקבוע וובינר הדרכה כל חודשיים, וובינר שאתם תעבירו בעצמכם לקהל שלכם, לרשימת התפוצה שלכם. אתם יכולים להפיץ את וובינר ההדרכה גם בפייסבוק, להזמין אנשים דרך פייסבוק להירשם לוובינר שלכם, אתם יכולים לעשות קמפיין שיווקי ולקדם את ההרשמה. וכמובן כשאתם מזמינים את חברי רשימת התפוצה שלכם אתם מבקשים מהם להזמין עוד חברים, על מנת למנף כמה שניתן את רשימת התפוצה. אנשים ירשמו לוובינר ההדרכה שלכם ואתם תקבלו בבת אחת תוספת יפה לרשימת התפוצה, אפילו 300-400 איש

סדרה של וובינרים

לפני כשלוש שנים בערך קיימתי סדרה של הדרכות, שלושה וובינרים מיוחדים לקיץ. קיץ הוא זמן טוב עבורי לשמירת קשר עם הקהל ולא לעסוק במכירות. קראתי לסדרה "מרתון" ואפילו צילמתי סרטון וידאו בחדר כושר, כאילו אני יוצאת לריצת מרתון, וכל כמה ימים העברתי הדרכת וובינר אחת בנושא אחר בתחום פיתוח העסק. מרתון הוובינרים היה הצלחה מסחררת, והרבה מאוד אנשים נרשמו לסדרת ההדרכות. מדוע אנשים נרשמו? אנשים תמיד אוהבים הדרכות בחינם. אתם יכולים להכריז על סדרה של וובינרים ואם תעשו סדרת הדרכות מעניינת, תוכן בחינם שרלוונטי לקהל שלכם, הרבה מאוד אנשים ירשמו אליה.

וובינר עם שותפים

הדרכת וובינר עם שותפים משמע שאתם יוצרים קשר עם קולגה או בעל מקצוע שעוסק בתחום שרלוונטי לקהילה שלכם. במפגש הבא נלמד איך למצוא אנשים שמתאימים לשיתופי פעולה כאלה ופשוט להציע להם להעביר וובינר הדרכה אתכם ביחד. אתם מביאים את התוכן שלכם, הם מביאים את התוכן שלהם, אתם יכולים לבנות הדרכה משותפת ולשלב את שני עולמות הידע שלכם. זאת אומרת שמבחינת התועלת שלכם להגדלת רשימת התפוצה, אתם מזמינים את רשימת התפוצה שלכם להדרכה והם מזמינים את רשימת התפוצה שלהם, כך אתם מכפילים את כוח השיווק שלכם, ובסוף הפעילות כל אחד מכם מקבל את רשימת כל הנרשמים להדרכה, שהגיעו משתי רשימות התפוצה שלכם.

שיטה מס'



שיתופי פעולה

שיתופי פעולה הם אמצעי מצוין, אם לא האמצעי הטוב ביותר לחשיפה שלכם לקהל נוסף ולהגדלת רשימת התפוצה שלכם, ואני מאוד ממליצה לעשות כמה שיותר שיתופי פעולה.

החלפת קישורים בעמוד נחיתה

הרעיון שעומד מאחורי שיתוף פעולה מסוג זה של החלפת קישורים בעמוד נחיתה הוא מאוד פשוט – אתם שולחים את המתנה של השותף שלכם לרשימה שלכם, והשותף מצדו שולח את המתנה שלכם לרשימה שלו, וכך אתם מחליפים ביניכם מתנות, החלפת מתנות – כך אני קוראת לאמצעי השיווק הזה.

זהו אמצעי שיווקי שעובד מעולה להגדלת הרשימה, עשיתי זאת בעבר עם ערן שטרן, עם רוזין רוזנבלום, עם דניאל דווידזון, עם אמיר הרדוף ועם עוד המון אנשי מקצוע מעולים אחרים. כל שיתוף פעולה כזה הניב לי עוד 200 לידים ויותר, כמובן שזה תלוי עם איזה שותף אתם עושים את שיתוף הפעולה.

אם רשימת התפוצה שלכם היום עדיין קטנה ואתם מרגישים שאתם רוצים לעשות שיתוף פעולה עם אנשי מקצוע שיש להם רשימות תפוצה בגודל דומה לרשימה שלכם, זה בסדר. בכל מקרה אתם תגדילו את רשימת התפוצה, בין אם לאט לאט או יותר מהר.

שיתוף פעולה מסוג זה של החלפת מתנות לא עולה כסף, תוכלו לעשות זאת בחינם ופשוט להשתמש בכוח של מישהו אחר וגם הוא מצדו ייהנה משיתוף הפעולה אתכם ויקבל מתנה עבור הרשימה שלו.

מוצרים משותפים

יצירת מוצרים משותפים עם קולגות או בעלי מקצוע אחרים לא מומלץ לעשות בתדירות גבוהה לאורך כל השנה. ההמלצה שלי היא לעשות פעם בשנה שיתוף פעולה עם בעל מקצוע אחר וליצור איתו מוצר. אם שיתוף הפעולה הוא מאוד מוצלח אתם יכולים לחזור עליו ולייצר עוד מוצר.

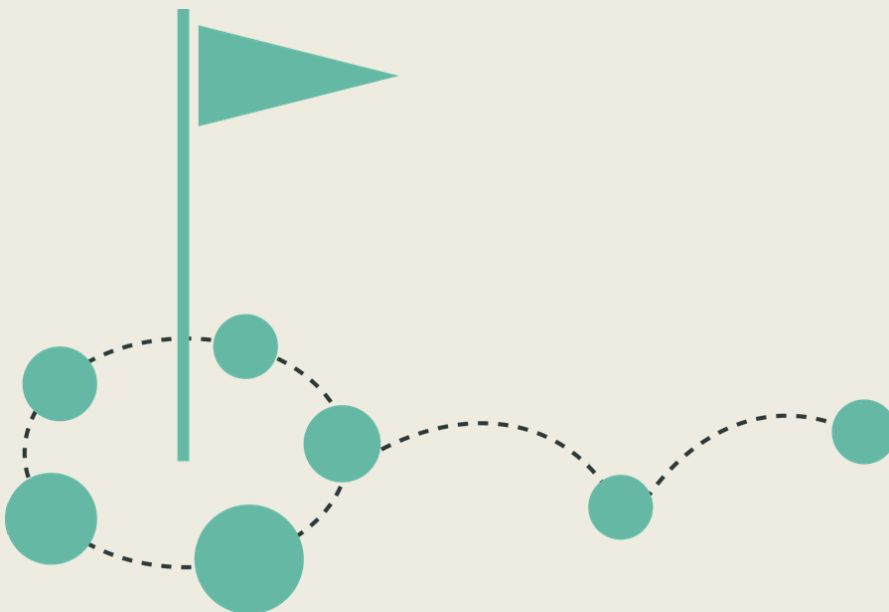
אני עשיתי פעמים ספורות שיתוף פעולה ליצירת מוצרים משותפים. שיתפתי בעבר פעולה עם יניב זייד ויצרנו ביחד מוצר, גם עם דניאל דווידזון שיתפתי פעולה ויצרנו ביחד את סמינר מוטיבציה בשם Business Success Box – BSB, שהיה מאוד מוצלח. מדוע מוצרים משותפים תורמים להגדלת רשימת התפוצה מעבר למכירות של המוצר עצמו? כמובן, שכל שותף מפיץ את המוצר לרשימה שלו. חברי רשימת התפוצה שלי נחשפים לשותף וההפך. זה מאוד תורם להגדלת רשימת התפוצה ואני מאוד ממליצה לעשות שיתופי פעולה כאלה אפילו אם מדובר בהרצאה משותפת חד פעמית ולא דווקא הפקה של מוצר מורכב.

יצירת מתנות ייעודיות לשותפים

אמצעי שיווק זה להגדלת רשימת תפוצה נועד למשקיענים שבינכם. אם אני למשל יועצת שינה לתינוקות ואני יודעת ששותפה פוטנציאלית שלי היא תזונאית תינוקות. אז אני אצור עבורה מתנה מיוחדת לרשימה שלה, למשל, סרטון הדרכה שמלמד מה הקשר בין שינה של תינוק לתזונה לא נכונה או במילים אחרות מה הקשר בין מה שהתינוק שלי אוכל לאיכות השינה שלו. בכל תחום אתם יכולים למצוא תוכן ייחודי שיכול להתאים לרשימת התפוצה של השותף.

מניסיוני, אם תשקיעו באמצעי השיווק הזה אתם תגדילו את רשימת התפוצה שלכם בקצב מאוד מהיר משום שרוב האנשים, לא אתם, הם עצלנים, והם לא יעשו את זה, במיוחד כאלה שכבר משווקים הרבה זמן או עוסקים בתחום הרבה זמן לא ימצאו לנכון להפיק כזו הדרכה עבור שותף.

אם אתם תרימו את הכפפה הזו, אם אתם תציעו למישהו שאתם רוצים לשתף איתו פעולה, מישהו שאתם רוצים שימליץ עליכם לרשימה שלו, משהו כמו "אני רוצה להציע לך הדרכה ייחודית שאני אפיק במיוחד עבור רשימת התפוצה שלך, ואתה בתמורה תעביר לי את הפרטים של האנשים שירשמו לקבל את המתנה". אני בטוחה שיהיו הרבה בעלי מקצוע שישמחו לקבל כזו מתנה, משום שהרבה בעלי מקצוע שמשווקים באמצעות רשימות תפוצה מחפשים כל הזמן תוכן לרשימות שלהם.



החלפת עמודי תודה

הרעיון שעומד מאחורי החלפת עמודי תודה הוא שאתם בעמוד תודה של המתנה החינמית שלכם, מוסיפים המלצה על המתנה החינמית של השותף, והוא בהתאמה ממליץ עליכם בעמוד התודה שלו. אני ממליצה לכם להחליף את שותף עמודי התודה שלכם בכל שלושה חודשים. תבחרו לכם בכל שלושה חודשים שותף חדש להחלפת עמודי תודה, מישהו אחר שרלוונטי לתחום שלכם.

עשיתי זאת בעבר עם יעל גלזר, עם רוזין רוזנבלום ועם עוד בעלי מקצוע אחרים, וזה עבד לנו תמיד מעולה. זה לא עלה כסף, לאף אחד מאתנו. הרי בלאו הכי כל אחד מהשותפים משקיע בהגדלת הרשימה, לכן כולם יוצאים ברווח מהדבר.

תוכן אורח בבלוגים של אנשים אחרים

יש אנשים שמנהלים בלוגים או עמודי פייסבוק בנושא מסוים, והם נוהגים לארח מדי פעם בעלי מקצועי אצלם בבלוג או בדף, ואתם בהחלט יכולים להציע את עצמכם בתור אורחים באתו בלוג או עמוד פייסבוק ולזכות בחשיפה לקהל חדש.

שיתוף במוצר שלכם בחינם

רעיון נוסף הוא לתת לשותף הפוטנציאלי שלכם להשתמש במוצר שלכם בחינם ולקבל ממנו הפניות לרכישת המוצר. אם יש לכם למשל מוצר שאם מוכרים בתשלום, אתם יכולים לתת לשותף פוטנציאלי עבורכם להשתמש במוצר ובתמורה הוא ימליץ עליכם ללקוחות שלו.

על אותו משקל אתם יכולים לארח אנשי מקצוע בסרטוני התוכן שלכם ולבקש מהם להפיץ את הסרטונים הללו לרשימת התפוצה שלהם ולזכות בעוד חשיפה. אלו רק מעט רעיונות בנושא שיתופי פעולה, יש עוד המון דברים שניתן לעשות, זה מה שנקרא "על קצה המזלג", הדברים הפשוטים ביותר. אני יכולה לומר לכם שאמצעי השיווק החזקים ביותר הם שיתופי פעולה: וובינר הדרכה, החלפת מתנות והחלפת עמודי תודה – אלה האמצעים שיגדילו את רשימת התפוצה שלכם בצורה מהירה!

לסיכום

מכל הדרכים שהראיתי לך, הדרך שעשתה אצלי בעסק את השינוי וההבדל הכי משמעותי וגרמה לי ולעסק שלי לבולטות הרבה יותר מכל המתחרים שלי, זה השימוש בווידאו!

למה דווקא שיווק בווידאו?

- וידאו עובד על פעולת משיכה במקום ניסיון מכירה אגרסיבי
- וידאו הופך אותך לכוכב תכנית הטלוויזיה שלך
- וידאו בונה אמון אדיר מול הלקוח שכבר יודע איך אתה נראה ונשמע
- וידאו באינטרנט הוא חינם
- וידאו עובד בשבילך 24 שעות ביממה
- וידאו הוא ויראלי יותר מכל מדיה אחרת באינטרנט
- וידאו מעביר חוויה רגשית ללקוח שלך והופך אותו לקהל שבוי

והיום אני רוצה להציע לך להצטרף להצלחה הזאת.

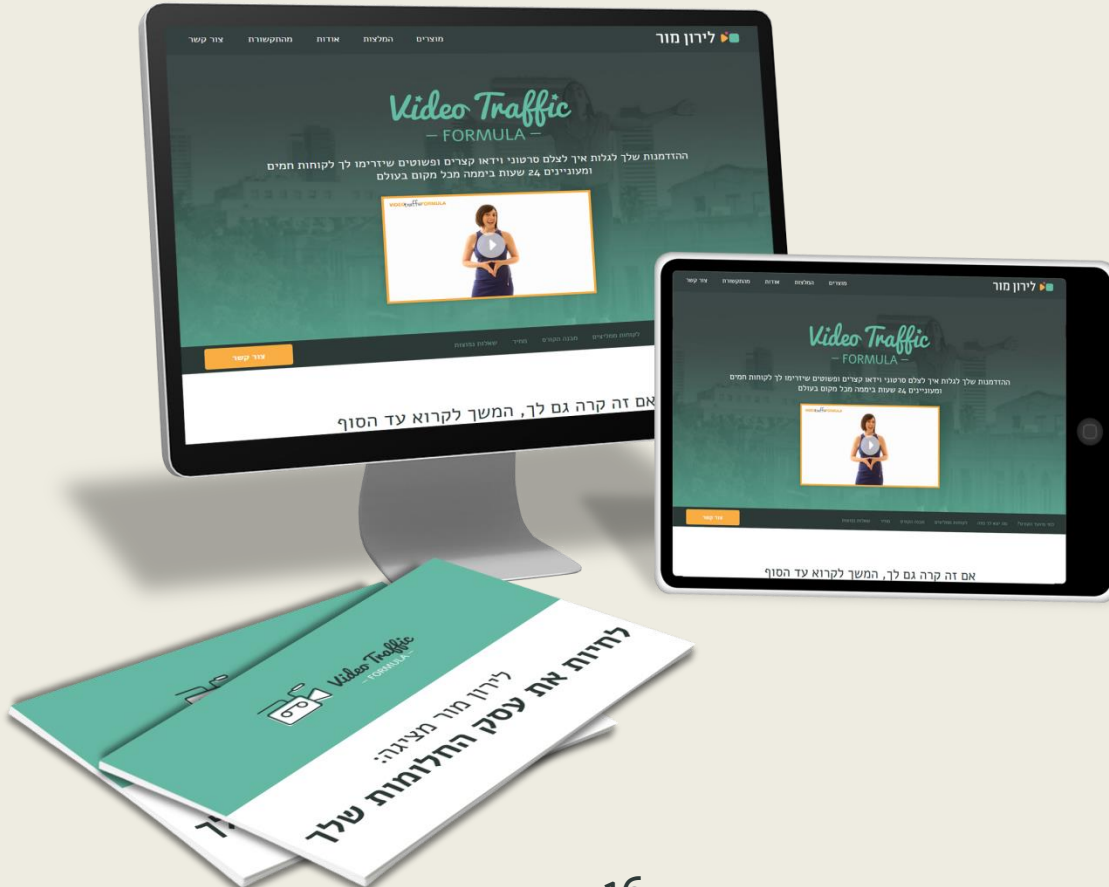


אני נרגשת להציג בפניך את קורס "וידאו טראפיק פורמולה" המשימה שלנו היא לעזור לכל בעל עסק עם חלום, להגיע להמוני אנשים בארץ ובעולם עם המסר שלו, ובזכות שיטת השיווק הייחודית שלי עם סרטוני וידאו, כל בעל עסק או יזם יכול להגיע לכמה לקוחות שירצה מבלי לעבוד קשה. גם אם העסק שלך ממש חדש וגם אם אתה בשטח כבר שנים רבות, בעזרת השיטה של קורס "וידאו טראפיק פורמולה" תוכל להגשים את החלום שלך ולגייס לקוחות מכל העולם, 24 שעות ביממה ואפילו להיות בחופשה באותו זמן. נשמע הזוי? ממש לא! מאות הלקוחות שכבר עברו את הקורס מדווחים על שינוי של 180 מעלות בעסק ובחיים, איך הפכו מבעלי עסק לא מוכרים למפורסמים בתחומם תוך זמן קצר.

אני מאמינה שנוכל לעזור גם לך לשנות את פני העסק שלך לתמיד בעזרת "וידאו טראפיק פורמולה".

לחיי ההצלחה שלך,

לירון מור



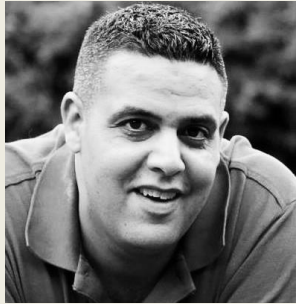


מהו קורס וידאו טראפיק פורמולה?

- וידאו טראפיק פורמולה היא תכנית בת 3 חודשים אינטנסיביים בהם אני חושפת לחברי הקבוצה, צעד אחר צעד, איך בונים מערך שיווקי שלם, שמזרים לקוחות מעוניינים ומייצר כסף לעסק – **כשהמרכז הוא וידאו.**
- התכנית מתנהלת באתר חברים פרטי בו תהיה לך גישה לכל השיעורים. לפי הסדר, בכל שבוע יפתח עבורך שיעור אחד נוסף, כדי לוודא שאתה מספיק לעקוב אחר השיעורים וגם לעשות שיעורי בית.
- תמיד תוכל לחזור ולצפות בשיעורים שכבר נפתחו והתכנים יישארו זמינים עבורך גם חצי שנה אחרי שהקורס יסתיים.
- התכנית מורכבת מ-8 שיעורים מוקלטים בוידאו, 2 וובינרים (הדרכות אינטרנטיות) בשידור חי איתי לשאלות ותשובות, ומפגש סיכום פרונטאלי מרגש.
- **לכל אורך התכנית תהיה לך אפשרות לשאול אותי כל שאלה שתרצה בזמן אמת, דרך פורום השאלות הסגור של התלמידים בתכנית, ולקבל תשובה ממני או מהצוות שלי עד 24 שעות.**
- **לתכנית החדשה נוספה סדנה חיה איתי ועם הצוות לתרגול החומר וצילום סרטונים.**



מה מספרים בוגרי הקורס?



וידאו זה הכלי קידום מספר 1
מהרגע שהתחלתי עם וידאו העסק שלי
דינק בעשרות אחוזים.
אורן עדיקא – מומחה להתנהגות כלבים



”אחרי השיעור הראשון או השני
שהתבקשנו לצלם את הווידאו שמושך
למתנה צילמתי וידאו... אבל הפעם בדיוק
איך שלירון מלמדת, ממש אחד לאחד!!!
מי שיכנס לאתר שלי יראה שאת הסרטון
שמתי גם בראש האתר.
לפני יומיים התקשר לקוח ואמר: ”תקשיבי
נכנסתי לאתר שלך, ראיתי אותך מדברת
ואני רוצה להגיע כבר לאימון, לא צריך
שיחת יעוץ” ואתמול הוא היה אצלי
והתחיל תהליך מלא של אימון, בלי
תשלומים ובלי הנחות!!!
וזה בדיוק מה שרציתי – להפסיק לרדוף
אחרי הלקוחות, ושיגיעו לקוחות שלא
מתווכחים על מחיר ומוציאים את המיץ”.
דיאנה רז – מומחית למציאת זו



”אחד הדברים הכי טובים והכי
משמעותיים שעשיתי למען העסק שלי!
כל הכסף והשיווק שעשיתי עד עכשיו
לא מתקרב בשום דבר לקורס המדהים
הזה – שווה את ההשקעה! אני רק מצטערת
שלא התחלתי קודם כבר את הקורס. זה
לבטח היה חוסך לי הרבה כסף ומביא
אותי היום למקום אחר לגמרי! תודה על
התמיכה של כל הצוות שהיה שם לעודד
לחדד ולעזור.
לירון איזה מזל שיש אותך! ישר כח!”
גלית שלגי – לאכול חכם ולרזות



בערב החג נכנסו פתאום הזמנות בשווי
3,000 ש"ח בלי טלפונים, בלי שיחות
מכירה... המיילים יצאו באופן אוטומטי
והפקסים עם ההזמנות נכנסו.
בכל יום מגיעים מספר מיילים של אנשים
שאני לא מכיר שהצטרפו לתפוצה,
פתאום יש לי תקשורת רציפה עם
התפוצה ומוצר וידאו חינוכי מתוקתק,
עמוד עם סרטוני וידאו של מענה
לשאלות וכל מה שהלקוחות צריכים
לבניית אמון בדרך אל הרכישה שלהם.
ניר אורלב – המבשלה



Video Traffic
— FORMULA —

לעולם לא תרגיש לבד.
קהילת VTF חיה ובוועטת 24/7
בקבוצות הפייסבוק שלנו.





קבל במתנה שיחת ייעוץ עם היועצת הבכירה שלי, כדי לבחון איך וידאו יכול להגדיל את העסק שלך משמעותית.

לשיחת ייעוץ חינם לחץ כאן

החיים הם עכשיו!

בוא להגשים את החלום שלך איתנו,
להרשמה ופרטים נוספים הכנס ל-

www.videowonderwoman.com/courses/vtf

או התקשר לטלפון: 077-2231059

לירון וצוות VTF

