

מיילים לקידום ארוע (וובינר, אתגר רשת, ארוע גדול וכו')

- ✓ מייל הכרזה על הארוע.
- ✓ מייל המדגיש כאב.
- ✓ מייל סיפור אישי (סביבה לא תומכת, מוכר לך).
- ✓ מייל עם סיפור לקוח והצלחתו (דורון).
- ✓ מייל עם ידיעה מסקרנת/ניפוז מיתוס.
- ✓ מייל שיתוף בחוויה (מתוך שיחות עם לקוחות/חוויה עם הכנת המצגת).

הדגשים חשובים במייל קידום

- ✓ לשים 3 קישורים להרשמה.
- ✓ לציין את מועד ההרשמה.
- ✓ לספר מה יהיה בהדרכה בכל מייל.
- ✓ להדגיש כל קישור בבולט/בצבע אחד. אפשר מרקר.
- ✓ להדגיש משפטים חשובים בבולד.
- ✓ להציע להעביר את המייל לחברים/קולגות.
- ✓ להוציא 3-4 מיילים לקידום.
- ✓ חשוב להוציא מייל גם ביום הארוע.

דוגמאות מתוך ספריית המיילים שלי

מייל הכרזה:

שורת נושא:

להגדיל את רשימת התפוצה מ – 500 ל – 10,000 מנויים ללא השקעה כספית (פרסומת להדרכה אינטרנטית חינם).

גוף המייל:

בטח שמעת הרבה מאוד פעמים שהכסף נמצא ברשימת התפוצה.

אז זה נכון.

כאשר נרשמים אלי לקוחות חדשים אני מסתכלת כמה זמן הם נמצאים אצלי ברשימת התפוצה

ואיזה מסלול הם עברו בדרך,

שהפך אותם מלקוחות פוטנציאליים ללקוחות משלמים.

אני רואה לא פעם שיש כאלו שרק נרשמו לרשימה וקנו

ויש כאלו שנמצאים אצלי כבר שנים, אך שמגיע המוצר הנכון והזמן הנכון

הם קונים.

מי שכבר הקים רשימת תפוצה

מכיר את התהליך:

דף הרשמה, דף תודה, סדרת מסרים, סרטוני וידאו ועוד.

ואז מתחילים לקדם את הדף.

זה עובד יפה, בהתחלה יש נרשמים,

אבל בשלב מסוים זה נעצר.

יש כאלו שנעצרים ב - 500 ויש כאלו שנעצרים ב 1000.



כל אחד בשלב אחר.

וכדי לעזור לך להגדיל את רשימת התפוצה, כדי שתהיה לך קהילה גדולה יותר שתקנה, החלטתי לייצר עבורך הדרכה מיוחדת שבה אראה לך

איך להגדיל את רשימת התפוצה מ - 500 ל - 10,000 מינויים ללא השקעה כספית. ההדרכה מתקיימת ביום שני, 7.6.2020 בשעה 10:00 בבוקר.

להרשמה לחץ כאן.

ולמה מ - 500 ל - 10,000?

כי גם אני התחלתי לעשות פעולות כדי להגדיל את הרשימה, אבל כאשר היו לי 500 מנויים התחלתי לעשות פעולות שונות

שהן אלו שיצרו אצלי את הגידול המשמעותי

וייצרו לי רשימת תפוצה גדולה בזמן קצר,

רשימה שקיבלה הרבה ערך,

ולאחר שהיא גדלה, כל מה שהיית צריכה לעשות זה.....

למכור למי שנמצא בה.

כך התחלתי למכור דרך האינטרנט.

פעם ראשונה שמכרתי דרך האינטרנט היתה בעזרת אחת השיטות

שעליהן אספר בוובינר.

את כל זה אני הולכת לגלות בהדרכה שאפשר להרשם אליה כאן בלחיצה על **קישור זה**.

בהדרכה אראה לך:

- << 7 דרכים שיעזרו לך להגדיל את רשימת התפוצה מ - 500 ל - 10,000 מנויים (ואפילו ליותר מזה. למה לעצור?).
- << איך 5 שיטות מתוך ה - 7 יעזרו לך לייצר מכירות הרבה יותר מהירות מכל שיטה אחרת.
- << איך כל זה יכול לקרות גם לך ממש עכשיו ובקלות, מה שיעזור לך לייצר עסק רווחי, גם בתקופות שגרה וגם בתקופות מאתגרות של אי וודאות.

כדי להרשם להדרכה לחץ כאן.

וכמובן - כמו בכל הדברים הטובים, גם כאן ממליצה להעביר את המייל הזה הלאה לחברים ולקולגות,

במיוחד בעלי עסקים עם רשימות תפוצה,

כי אין לי ספק שההדרכה הזו יכולה לעזור להם מאוד.

נתראה בוובינר,

(חתימה אישית)

דוגמא נוספת למייל הכרזה (אותה כותרת רק נוסח קצר יותר):

שורת נושא למייל הכרזה:

להגדיל את רשימת התפוצה מ - 500 ל - 10,000 מנויים ללא השקעה כספית (פרסומת להדרכה אינטרנטית חינם).

גוף המייל:

אני שמחה להזמין אותך להדרכה חדשה ומיוחדת אותה אני מקיימת ביום שני הקרוב
"איך להגדיל את רשימת התפוצה מ - 500 ל - 10,000 מנויים ללא השקעה כספית."

להרשמה לוובינר לחץ כאן

בהדרכה אראה לך:

- << 7 דרכים שיעזרו לך להגדיל את רשימת התפוצה מ - 500 ל - 10,000 מנויים (ואפילו ליותר מזה. למה לעצור?).
- << איך 5 שיטות מתוך ה - 7 יעזרו לך לייצר מכירות הרבה יותר מהירות מכל שיטה אחרת.
- << איך כל זה יכול לקרות גם לך ממש עכשיו ובקלות, מה שיעזור לך לייצר עסק רווחי, גם בתקופות שגרה וגם בתקופות מאתגרות של אי וודאות.

כדי להרשם להדרכה לחץ כאן.

וכמובן - כמו בכל הדברים הטובים, גם כאן ממליצה להעביר את המייל הזה הלאה לחברים ולקולגות,

במיוחד בעלי עסקים עם רשימות תפוצה,

כי אין לי ספק שההדרכה הזו יכולה לעזור להם מאוד.

(חתימה אישית)

מייל הדגשת הכאב וסיפור אישי

שורת נושא:

הנוסחה לעסק יציב מניב ורווחי (פרסומת למייל חשוב מאוד)

גוף המייל:

איך מקימים עסק יציב, מניב ורווחי?
כזה שיש לו הכנסות באופן קבוע,
כזה שבעל העסק אינו פותח את החודש עם חשש
מאין יגיעו ההכנסות באותו חודש,
עסק שבעל העסק יודע שהוא יכול לבצע השקעות,
יכול לפתח את העסק, להיעזר בבעלי מקצוע אחרים
לשדרג את העסק שלו ואת הנראות שלו
(בין אם מדובר בנראות של דפי נחיתה, אריזת מוצר וכו')
כי הוא יודע שיש הכנסות שתגענה בכל מקרה,
כי לעסק שלו יש סיסטם שמייצר הכנסות מידי חודש
גם אם מדובר בחגים, גם אם מדובר בקורונה,
גם אם נמצאים בתקופה אישית מורכבת שיש פחות זמן לעבוד.

יש לזה נוסחה פשוטה מאוד.
עסק צריך לעבוד באופן קבוע בשני מסלולים, וזה מה שרבים שוכחים,
כי כולם מדברים רק על עוד מכירות ועוד הכנסות.

מסלול אחד:
להכניס לקוחות חדשים (שעל זה מדברים הרבה)
מסלול שני:
לשמר ולטפח לקוחות קיימים ולהציע להם עוד מוצרים ושירותים שלך.
(שעל זה מדברים פחות)

לקוח שכבר רכש אצלך ומרוצה, מכיר אותך יותר וסומך עלייך
ולכן קונה הרבה יותר בקלות את המוצרים או השירותים הנוספים שלך,
גם אלו היקרים יותר.

אגלה לך שבשנה האחרונה גיליתי שהשרות שהי קל לי למכור,
שאחוזי הסגירה שלי בשיחת המכירה הם הכי גבוהים (ואפילו כמעט 100%)
זה דווקא שרות הפרמיום שלי, כזה שההשקעה שבו כרוכה באלפי שקלים.
זה קורה בגלל הסמכות שלי, בגלל שמי שפונה אלי לרכישת השירותים האלו
הם לקוחות שכבר עובדים איתי, שכבר קונים ממני,
ולכן סומכים עלי.

איך זה קורה?
זה לא בגלל שאני גאון, מה שאני עושה גם אתה יכול לעשות.
זו פשוט דרך עבודה. סיסטם שפיתחתי בעסק.

**מה שעוזר לי לייצר מכירות גבוהות, בלי להוציא כסף עם שיווק או פרסום,
שדרכו אני מפתחת את הסיסטם הזה, זה [המועדון שהקמתי](#).**

את המועדון אני משווקת,
ואז נכנסים לקוחות חדשים (שזה המסלול האחד - לקוחות חדשים)
ואז במסגרת המועדון אותם אנשים מכירים אותי יותר,
כי אני בתקשורת קבועה איתם,
חשוב לי הקשר, חשוב לי היחס האישי וחשוב לי לתת ערך.
המועדון עובד על בסיס מנוי חודשי (להוציא כאלו שבחרו במסלול השנתי)
ואז כל חודש הלקוח בוחר למעשה אם להשאר או לא.
ואלו שנשארים מכירים אותי וסומכים עלי,
כמובן שזה מגיע עם השקעה מהצד שלי
כי שום דבר אינו מובן מאליו
ושום לקוח אינו מובן מאליו. הוא נשאר רק אם הוא מקבל ערך!!!
וכאן מתבצע המסלול השני - שימור לקוחות.
אני מקפידה על שימור הלקוח, אני בהקשבה מתמדת כדי ללמוד איך לעזור ללקוחות שלי,
חלק מהעזרה הם מקבלים באמצעות שדרוגים שונים שאני מכניסה במועדון,

וחלק אני מציעה כשרותים מחוץ למועדון,
זה יכול להיות שרותים במחיר של מאות שקלים,
ויכול להיות גם שרותי פרימיום,
ואת השירותים האלו אני מוכרת ממש בקלות.

ככזו צורה - כאשר אני מקפידה על שני המסלולים,
גם להביא לקוחות חדשים וגם לשמר ולטפח את הקיימים,
העסק מייצר יציבות ונוצרת גדילה.

אז איך מקימים מועדון כזה?
מועדון שיש בו הרבה לקוחות, לקוחות שנשארים לאורך זמן,
מועדון שמעלה את האוטוריטה שלך בעיני הלקוחות,
ומייצר עסק יציב מניב ורווחי?
שמאפשר לך לטפח את שני המסלולים - לקוחות חדשים ולקוחות קיימים

ובכך לייצר יציבות וגדילה?

זאת אני הולכת לספר לך בהדרכה מיוחדת שאני מקיימת ביום שני,
12.4.21 בשעה 10:00 בבוקר.

כדי להצטרף להדרכה לחץ כאן

מדובר בהדרכה מיוחדת שבה אראה לך:

- איך מקימים ומנהלים מועדון יציב לאורך זמן עם מספר גדול של לקוחות.
- איך הצלחתי גם בתקופת הקורונה להעלות את המכירות ב - 30% ולא ספגתי ביטולים או החזרות
- איך אפשר למנף את המועדון למכירות של מוצרי פרימיום.
- מה גורם ללקוחות שלך להישאר במועדון לאורך זמן (רמז: זה לא רק המוצר/השרות שלך).
- איך מנהלים קהילה?

ואגב.... הטבה מיוחדת שמורה לנוכחים בוובינר.

כדי להצטרף אלינו להדרכה לחץ כאן

וכמו עם כל הדברים הטובים,
גם כאן ממליצה להעביר את המייל ללפחות 2-3 חברים או קולגות,
כי זו הדרכה חדשה ומיוחדת ואני בטוחה שהם יודו לך מאוד.

(חתימה אישית)

מייל הוכחות חברתיות:

שורת נושא:

אני יודעת שזה נשמע לא אמיתי אבל זה אמיתי לגמרי (פרסומת)

גוף הוויכוח:

-אירין הגדילה הביאה עוד 260 לידים+מכירות בעזרה שיטה אחת.
-טלי יצרה רשימת תפוצה מ - 0 והשיגה 600 לידים בחודשיים בעזרת שילוב של שתי שיטות.
-המהלך שאורן עשה, בעזרת שיטה אחת, לא רק הגדיל את הרשימה שלו אלא הביא לו 6000 ש"ח ממייל אחד.
-אלונה הרוויחה ממהלך שהגדיל לה את הרשימה 52,000 ש"ח.
-משה הביא לארץ מנטורית שלא הכירו ובעזרת שיטה אחת הגדיל את הרשימה והביא 100 לקוחות לסדנא.
-רונית הגדילה את רשימת התפוצה שלה פי 5, מ - 500 ל - 2500 לידים בעזרת שילוב של שתי שיטות

איך הם עשו את זה?

על איזה שיטות מדובר?

על זה בדיוק אני הולכת לדבר בוויכוח מיוחד אותו אני הולכת לקיים

ב - 9.9.20 בשעה 10:00 בבוקר.

איך להגדיל את רשימת התפוצה מ - 500 ל - 10,000 מינויים ללא השקעה כספית.

להרשמה מהירה לחץ כאן

בהדרכה אראה לך:

- 7 דרכים שיעזרו לך להגדיל את רשימת התפוצה מ - 500 ל - 10,000 מנויים (ואפילו ליותר מזה. למה לעצור?).
-איך 5 שיטות מתוך ה - 7 יעזרו לך לייצר מכירות הרבה יותר מהירות מכל שיטה אחרת.
-איך כל זה יכול לקרות גם לך ממש עכשיו ובקלות, מה שיעזור לך לייצר עסק רווחי, גם עכשיו, בשגרת קורונה.

כדי להרשם להדרכה לחץ כאן.

וכמובן - כמו בכל הדברים הטובים, גם כאן ממליצה להעביר את המייל הזה הלאה לחברים ולקולגות,

במיוחד בעלי עסקים עם רשימות תפוצה,

כי אין לי ספק שההדרכה הזו יכולה לעזור להם מאוד.

נתראה בוויכוח,

(חתימה אישית)

