



נקודת הפריצה

המעבר מרגע סטטי לתנועה קדימה.

למה התוכן שלך לא מביא לקוחות

ו-5 שאלות שיתקנו את זה
תוך 10 דקות

מדריך עבודה ממוקד לבעלי ובעלות עסקי שירות

התוכן הוא לא הבעיה.

המסר הוא צוואר הבקבוק.

לפני שאתה מעלה עוד פוסט, מצלם עוד סרטון או מחפש עוד רעיון — עצור ל-10 דקות וענה על חמש השאלות הבאות.

ענה בכנות

01

לא מה נשמע טוב — מה באמת נכון.

היה ספציפי

02

אנשים, מספרים, רגעים ותוצאות.

אל תערוך את עצמך

03

כתוב קודם. זקק אחר כך.

שאלה 1

מי הלקוח שאתה הכי אוהב לעבוד איתו — ולמה דווקא הוא?

לדוגמה

"מאמן כושר בן 28 שעזב עבודה שכירה ורוצה להגיע ל-10K בחודש הראשון"

כתוב אדם אמיתי, לא "כולם"

☐☐☐☐☐

שאלה 2

מה המשפט שהלקוח הזה אומר לעצמו בשעה
2 בלילה כשהוא לא ישן?

לדוגמה

"עשיתי הכל נכון — למה זה עדיין לא עובד?"

חפש את המחשבה שהוא לא אומר בקול

☐☐☐☐☐

שאלה 3

מה השינוי הספציפי שהלקוח שלך חווה אחרי שעבד איתך – במספרים או בתיאור קונקרטי?

לדוגמה

"עבר מ־4,000 ש"ח בחודש ל־12,000 ש"ח תוך 60 יום"

תוצאה ברורה מנצחת הבטחה כללית



שאלה 4

מה ניסית בעבר שלא עבד — ולמה לדעתך זה נכשל?

לדוגמה

"ניסיתי להעלות תוכן כל יום — אבל אף אחד לא פנה. הבנתי שהבעיה לא הייתה הכמות אלא המסר"

הלקח שלך הוא חומר גלם לתוכן חזק

○

○

○

○

○

שאלה 5

השלם את המשפט:

לדוגמה

"אני עוזר למאמנים ומטפלים שתקועים ב-4 ספרות להגיע ל-10K בחודש תוך 90 יום"

אני עוזר ל___ שנמצאים ב___ להגיע ל___ תוך ___.



איך יצאת?

יש לך בסיס מצוין

5-4

עכשיו רק צריך לזקק ולחדד את המסר לכדי תוכן שמביא לקוחות.

תשובות בביטחון

זה בדיוק המקום שבו רוב בעלי העסקים נתקעים

3-2

לא כי הם לא מספיק טובים, אלא כי אף אחד לא עזר להם לזקק את זה נכון.

תשובות בביטחון

בשורה טובה — עכשיו אתה יודע למה התוכן לא עובד

1-0

וזה בדיוק מה שנתקן יחד.

תשובות בביטחון

המסר עדיין לא חד מספיק?

זה לא אומר שאתה לא מספיק טוב. זה אומר שחסר לך מישהו שיעזור לך לזקק אותו נכון.

בשיחה חינמית של 30 דקות נבנה יחד את המסר המדויק שלך, נזהה למה התוכן שלך לא ממיר, ותצא עם תוכנית ברורה לשלב הבא.

לחץ כאן לקביעת שיחה