



התכנים שכל מטפל ומאמן חייב כדי לשווק את עצמו

טמפלט לשלב הערכת החלופות מאמר תוכן מתחום המומחיות שלך

הקדמה:

תארו את הבעיה, תארו כיצד היא מתחילה, ספרו להם איך הם מנסים להשתפר ועל הרגע בו הם נופלים. הראו להם שאתם מכירים בדיוק את שלבי הבעיה שלהם ואת צורת המחשבה שלהם.

לדוגמא הקדמה למאמר על דיאטה:

רובנו מתחילות את היום טוב. אוכלות בריא ומאוזן. כשמחליטים זה כל כך קל וזורם וכל כך כיף לנו להיות בהקשבה לגוף, שאנחנו מרגישות שזהו – אנחנו על הגל, שום דבר לא יכול לעצור אותנו עכשיו. ואז כאילו פתאום, הכול מתפקשש ואת שוב מוצאת את עצמך עם במבה מול הטלוויזיה. ואין לך מושג איך זה שוב קרה.

למה זה קורה לך ברמת שמתחת להתנהגות שלהם

הסבירו להם למה זה קורה להם, למה זה קורה להם שוב ושוב, איך הם נופלים שוב לתוך הבור הזה... ואיך המקום שבו הם חושבים שהם נופלים, בכלל נמצא במקום אחר... עכשיו ממש סקרנתם אותם.

דוגמא לבעלי עסקים שלא משווקים

אחרי שתיארתי להם איך הם נופלים כל יום לפייסבוק ובסוף לא מצליחים לעבוד בכלל, אספר מה קורה להם בראש ובסוף אגיד להם שגם המחשבות שלהם זה לא העניין אלא יש משהו עמוק הרבה יותר שמנהל אותם ואגיד להם שהפייסבוק הוא בכלל לא העניין כאן סקרנתי אותם והם רוצים להמשיך לקרוא.

דוגמא מעולם הדיאטה

לרובנו קשה להצביע על רגע הנפילה. זה אולי נראה שזה קורה ברגע שאת מתיישבת עם הבמבה מול הטלוויזיה, אבל האמת שזה בדרך כלל קורה כבר הרבה קודם. (ואללה, הרבה קודם?)

אז מה עושים?

כאן אני יכולה לתאר בשלבים את דרך הטיפול שלי בבעיה, לתת תרגיל ספציפי שמטפל במה שדיברתי עליו.

מכירה:

פה כבר אפשר לפרט למה המוצר שלי מתאים לו בדיוק, לחשוף את התועלות של המוצר שלי ולהוביל לשיחת טלפון ללא התחייבות על מנת לבחון האם המוצר מתאים לו.



להתמקד, להשיג, להוביל!

לילך 052-3502783 | נטע 054-3454776 | gobiz42.2@gmail.com | www.libiz.co.il