



ספירלת הרעיונות של רוזין רוזנבלום

כלי פשוט ואפקטיבי שיגלה לך איך לייצר ב-7 צעדים
מאגר של רעיונות יצירתיים לתכנים השיווקיים שלך

כיצד פועלת ספירת הרעיונות?

- הספירה מסתובבת 7 פעמים.
- כל סיבוב הוא מעבר למעגל חשיבה חדש בדרך ליצירת מאגר הרעיונות בכל סיבוב, הספירה נותנת לך הנחיות מדויקות ופשוטות לביצוע.
- יש ליישם כל הנחיה לפני שמסובבים את הספירה לסיבוב הבא.
- כדי שהדברים יהיו ברורים: אני אדגים את כל שלבי המעגלים, על חברת הנסיעות הדמיונית "יצירטורס".
- ההדגמה שלי תהיה בצבע אדום.
- אני משתמשת במילה "מוצר" אבל התהליך זהה גם עבור שירות.



סיבוב ראשון קביעת ציר העוגן של הספירה

דבר הספירה:

נא לקחת דף ולרשום במרכז את המוצר שלך.

לשים לב:

לרשום את המוצר - לא את שם העסק.

הדגמה סיבוב ראשון על חברת הנסיעות "יצירטורס"

המוצר שלי:
טיולים לחו"ל



סיבוב שני מציאת עולם התוכן של המוצר שלך

דבר הספירה:

יש לרשום מסביב למוצר שלך: מה הלקוח קונה ממך.

לשים לב:

השלב הזה משמעותי לכל התהליך, ולכן נא לקרוא את ההסבר והדוגמאות הבאות:

- הלקוח אינו קונה את המוצר שלך. **הלקוח קונה**: תועלת / פתרון לבעיה.
- לדוגמה: **המוצר שלי**: אימון עסקי. **הלקוח קונה**: שיפור ברווחים.
- לדוגמה: **המוצר שלי**: סדנה לניהול זמן. **הלקוח קונה**: ניצול גדול יותר של היום
- לדוגמה: **המוצר שלי**: טיפול קוסמטי לפנים. **הלקוח קונה**: מראה צעיר יותר.
- לדוגמה: **המוצר שלי**: ג'ינס. **הלקוח קונה**: שייכות אופנתית, נעורים, נוחות.
- לדוגמה: **המוצר שלי**: פוליסת ביטוח. **הלקוח קונה**: שקט נפשי, ודאות.

הדגמה סיבוב שני על חברת הנסיעות "יצירטורס"

הלקוח שלי קונה:





סיבוב שלישי מתרחקים מהציר ופותחים אסוציאציות חופשיות

דבר הספירה:

יש לרשום אסוציאציות חופשיות על כל מושג שכתבת בסיבוב השני (מה הלקוח קונה).

לשים לב!

- יש לרשום לפחות 3 אסוציאציות על כל מושג.
- האסוציאציות **אינן** על המוצר שלך, אלא על מה שהגדרת שהלקוח קונה ממך.
- כל אסוציאציה שעולה בראש היא טובה: זו יכולה להיות מילה, מחשבה, אדם, זיכרון, מקום וכדומה.
- אני מדגישה שוב: לא לנסות להתאים את האסוציאציה למוצר שלך.
- הספירה מרשה להיעזר בחברים, קרובים, ילדים וחייזרים לביצוע השלב הזה.

הדגמה סיבוב שלישי על חברת הנסיעות "יצירטורס"

הלקוח שלי קונה: חופש.

אסוציאציות חופשיות למושג חופש:

הגיע הזמן, החופש הגדול, סבא רחמים שלקח אותי פעם לרומניה.

הלקוח שלי קונה: התחדשות.

אסוציאציות חופשיות למושג התחדשות:

מתיחת פנים, ריצה בפארק, לישון.

הלקוח שלי קונה: יציאה מהשגרה.

אסוציאציות חופשיות למושג יציאה מהשגרה:

זוגיות, להתפטר מהעבודה, הילדים אצל סבתא.



סיבוב רביעי בונים חבל רעיוני של נושאי התוכן

דבר הספירה:

נא לקחת דף חדש ולייצר טבלה עם שתי עמודות.
בעמודה הימנית: לכתוב את המוצר שלך, אותו כתבת בסיבוב הראשון.
בעמודה השמאלית: לכתוב את האסוציאציות החופשיות שכתבת בסיבוב השלישי.

לשים לב!

- המטרה היא ליצור חבל רעיוני בין שני קצוות: שם המוצר שלך + האסוציאציה החופשית.
- בקצה אחד של החבל נמצא המוצר שלך. זה העוגן שתפקידו להבטיח שהתוכן שלך יהיה קשור ורלוונטי לתחום העסק שלך.
- בקצה השני של החבל נמצאת האסוציאציה החופשית. תפקידה להרחיק אותך מהמעגל הצפוי של התוכן ולאפשר לך לייצר תוכן מעניין.

הדגמה סיבוב רביעי על חברת הנסיעות "יצירטורס"

טבלת החבלים הרעיוניים של נושאי התוכן שלי

הגיע הזמן	טיולים לחו"ל
החופש הגדול	טיולים לחו"ל
סבא רחמים שלקח אותי פעם לרומניה	טיולים לחו"ל
מתיחת פנים	טיולים לחו"ל
ריצה בפארק	טיולים לחו"ל
לישון	טיולים לחו"ל
זוגיות	טיולים לחו"ל
להתפטר מהעבודה	טיולים לחו"ל
הילדים אצל סבתא	טיולים לחו"ל



סיבוב חמישי בניית דפי משימות

דבר הספירה:

יש לקחת 3 דפים.

בראש כל דף לרשום אחת משלוש השאלות הבאות:

בראש הדף הראשון לרשום: מה אני יכול לעשות?

בראש הדף השני לרשום: מה הלקוח יכול לעשות?

בראש הדף השלישי לרשום: מה גוגל יכול לעשות?

הדגמה סיבוב חמישי על חברת הנסיעות "יצירטורס"

מה גוגל יכול לעשות?

מה הלקוח יכול לעשות?

מה אני יכול לעשות?



סיבוב שישי בונים את מאגר הרעיונות לתכנים השיווקיים

דבר הספירה:

יש לקחת כל אחד מהחבלים הרעיוניים שיצרת בסיבוב הרביעי לשבץ אותו באחד משלושת דפי המשימות שיצרת בסיבוב החמישי ולציין ליד כל חבל רעיוני, את סוג התוכן שניתן לפתח בנושא.

לשים לב!

- חובה לשבץ את כל החבלים הרעיוניים.
- מותר לשבץ חבל רעיוני מסוים, יותר מפעם אחת וביותר מדף אחד.

סיבוב שישי בונים את מאגר הרעיונות לתכנים השיווקיים

הספירה מבקשת להבהיר:

תוכן זה לא רק מאמרים/פוסטים.

תוכן הוא כל אמצעי שמייצר תקשורת ושיחה עם הקהל שלך.

תוכן יכול להיות:

מאמר, סיפור אישי, חוויה, סטטוס בפייסבוק, תקציר של ספר שקראת, סרטונים מיוטיוב,

תוכן שנוצר ע"י אנשים שונים בעולם או בארץ וכדומה.

הדגמה סיבוב שישי על חברת הנסיעות "יצירטורס"

דף משימות מספר 1: מה אני יכול לעשות?

חבל רעיוני: טיולים לחו"ל – הגיע הזמן

אני יכולה לכתוב מאמר בו אספר על טיול חלומי שמזמן רציתי לעשות.

חבל רעיוני: טיולים לחו"ל – סבא רחמים שלקח אותי פעם לרומניה

אני יכולה לספר על זיכרון טיול הילדות הראשון שלי.

אני יכולה לכתוב רשימת טיפים: מה מומלץ לאנשים מבוגרים לקחת איתם לטיול בחו"ל

חבל רעיוני: טיולים לחו"ל – לישון

אני יכולה לכתוב ולספר: מהם הטיפים שלי להתגברות מהירה על ג'ט לג כשנוסעים לחו"ל.

חבל רעיוני: טיולים לחו"ל – הילדים אצל סבתא

זה מזכיר לי שיש ספר ילדים "מסביב לעולם בשמונים יום".

יופי. אני יכולה לקרוא אותו ולכתוב פוסט קצר על הספר: מה אהבתי וכדומה.

הדגמה סיבוב שישי על חברת הנסיעות "יצירטורס"

דף משימות מספר 2: מה הלקוח יכול לעשות?

חבל רעיוני: טיולים לחו"ל – מתיחת פנים

אני יכולה להריץ שאלה לנשים בפייסבוק: על מה אתן מעדיפות להוציא את הכסף שלכן: על מתיחת פנים או על טיול לחו"ל?

חבל רעיוני: טיולים לחו"ל – להתפטר מהעבודה

אני יכולה לבצע סקר הומוריסטי בפייסבוק: אם הייתם יכולים לשלוח את הבוס שלכם למקום מרוחק בעולם, לאן הייתם שולחים אותו?

חבל רעיוני: טיולים לחו"ל – הילדים אצל סבתא

אני יכולה לצאת במבצע לקהל הלקוחות שלי או למנויים שלי בפייסבוק: פרטי המבצע: צלמו את הילד שלכם בוידאו, בו הוא אומר בכמה שיותר שפות: "שלום, קוראים לי X ופניי לשלום".
הסרטון הזוכה יזכה את המשפחה בכרטיסים לטיול באחד המקומות בעולם.

הדגמה סיבוב שישי על חברת הנסיעות "יצירטורס"

דף משימות מספר 3: מה גוגל יכול לעשות?

חבל רעיוני: טיולים לחו"ל - מתיחת פנים

אני כותבת בגוגל: טיול לחו"ל מתיחת פנים. וזו אחת התוצאות שקיבלתי:
תיירות מרפא, או תיירות רפואית, היא נסיעה לחו"ל בכדי לזכות בטיפול רפואי זול או לעיתים ... מובן מאליו שהמונח "תיירות" עבור תיירות מרפא היא מתיחת פנים לקונספט...
www.traveldiscreet.com/24923/תיירות-מרפא

מעולה. אני יכולה לשתף את המאמר שמוצג שם. אני גם יכולה להוסיף את החבל הרעיוני הזה לדף משימות מספר 1, ולכתוב מאמר שנושאו: מהי תיירות מרפא.

חבל רעיוני: טיולים לחו"ל – זוגיות

אני יכולה לחפש בגוגל תמונות של 5 מקומות מדהימים בעולם, להעלות אותם באתר או לשתף בפייסבוק ולכתוב: הנה 5 אפשרויות מופלאות שיעוררו מחדש את הזוגיות שלכם.

הדגמה סיבוב שישי על חברת הנסיעות "יצירטורס"

המשך דף משימות מספר 3: מה גוגל יכול לעשות?

חבל רעיוני: טיולים לחו"ל – ריצה בפארק

אני כותבת בגוגל את המשפט: טיול לחו"ל ריצה בפארק, וזו אחת התוצאות שקיבלתי: השמה לחו"ל · טיולים בעולם ... סנטרל פארק – אני אוהב לראות אותו כאחד מפלאי הטבע. ... בלב אחד האיזורים היותר עירוניים בעולם עם גורדי שחקים מדהימים ישנו פארק עם מסלולי ריצה, משטחי החלקה על הקרח, שמורת טבע, מתחם מופעים, שטחי ספורט...

www.goodwork.co.il/left_navigation.asp?m_id=41

מעניין, אני אומרת לעצמי. אני יכולה לעשות כמה דברים עם זה: אני יכולה לשתף את המאמר הזה.

אני יכולה להוסיף את החבל הרעיוני הזה לדף משימות מספר 1, ולכתוב מאמר שנושא: "מכורים לספורט? הנה 5 מקומות בעולם שיאפשרו לכם לשמור על הכושר, גם בזמן הטיול שלכם".

הדגמה סיבוב שישי על חברת הנסיעות "יצירטורס"

המשך דף משימות מספר 3: מה גוגל יכול לעשות?

יש עוד, כי בין התוצאות שקיבלתי בגוגל, גיליתי גם את זו:
אנחנו סיימנו את הטיול בדרך חזרה למינכן, בפארק לגולנד ובילינו בו יומיים. ... בספירה
הפרטית שלי, כי למה טיול לחו"ל הוא תמיד ריצה בין אטרקציות... ?
forum.lametail.co.il/forum_msg/goto-3319483

יפוי. אני יכולה להוסיף את החבל הרעיוני הזה לדף משימות מספר 2,
ולהעלות שאלה בפייסבוק:
"איך אתם אוהבים לטייל בחו"ל: לרוץ בין אטרקציה לאטרקציה או לזרום עם הימים?"



סיבוב שביעי ליישם ליישם ליישם

דבר הספירה:
בלי ליישם, הרעיונות הכי גדולים לא שווים דבר.

יישום חלקי עדיף על תיאוריה מושלמת.

שאלות/תגובות,
אפשר להעלות כאן, על קיר הפייסבוק של המדריך לכתיבה שיווקית אפקטיבית

:

אם זו המפגש הראשון שלך איתי, אני מזמינה אותך לקבל במתנה:
קורס מקצועי בכתיבה שיווקית שישלח ישירות אליך במייל.
לקבלת המתנה יש ללחוץ כאן על הקישור

**"דע לך שכל רועה ורועה, יש לו ניגון מיוחד משלו
דע לך שכל עשב ועשב, יש לו שירה מיוחדת משלו".**
(רבי נחמן מברסלב)

שלך ואיתך לאורך כל הדרך לשיווק אפקטיבי ויצירתי
שיניב לך הרבה לקוחות ויאפשר לך להעניק לעולם את הניגון המיוחד שלך.
לחיי הניגון שלך,
רוזין רוזנבלום

דואר אלקטרוני:

rozine.rozenblum@gmail.com

המדריך לכתיבה שיווקית אפקטיבית בפייסבוק:

<http://www.facebook.com/ktiva>

אתר:

www.rozine.co.il



רוזין רוזנבלום

המדריך לכתיבה שיווקית אפקטיבית



עיצוב גרפי:

רחל מולא נצר, סטודיו נוח, 052-5970752

