

קורס משפיעני מכר + השמה

בהדרכת אלה ספקטור, מנכ"ל מיזם Verilla Gang

הקורס מיועד ליוצרי תוכן המעוניינים להפוך את תחום יצירת התוכן למקצוע רווחי ולהקנות את הכלים, הידע והמיומנויות הנדרשים כדי להפוך למשפיעני מכר מצליחים בשוק הדיגיטלי.

היכרות עם עולם משפיעני המכר - לא מה שחשבתם

בעולם רווי יוצרי תוכן ומשפיענים - בואו להיות הדבר הבא שהעסקים מחפשים
במפגש זה תגלו את הסודות שמאחורי הקלעים על תחום שמתפתח בקצב מסחרר ותבינו איך להפוך תשוקה לעצמאות כלכלית.

- רקע תיאורטי - הבנה עמוקה של המושג "משפיען מכר" והקשר הרחב בו הוא פועל
- חשיבות משפיעני המכר בעולם התעסוקה של היום ובעתיד
- מה ההבדל בין יוצר תוכן, משפיען כללי ומשפיען מכר
- נבחן מדוע קל יותר להפוך מיוצר תוכן למשפיען מכר מאשר ממשפיען כללי למשפיען מכר
- איך נראה עולם משפיעני המכר בפלטפורמות השונות - נציג את הדינמיקה הייחודית של משפיעני מכר בכל אחת מהפלטפורמות המרכזיות: אינסטגרם, טיקטוק, פייסבוק ועוד



1

איך מתחילים ולאן מכוונים? - רשימת מכולת - כל מה שצריך בשביל להתחיל

השילוב בין פיתוח אסטרטגיית תוכן לבניית מותג אישי
נעניק לכם כלים לבניית אסטרטגיה שמותאמת למטרות העסק ולצרכים של המותג האישי שתוביל להצלחה מתמשכת ותמשוך מעורבות בקרב העוקבים שלכם לאורך זמן.

- הגדרת היעדים ופיתוח אסטרטגייה: הקניית ידע על בניית אסטרטגיית תוכן אפקטיבית
- טכניקות וכלים פרקטיים להערכה ולבחירה של אסטרטגייה מותאמת אישית
- סוגי התוכן - פוסטים, רילסים, סרטונים, טיקטוק וכיצד משלבים ביניהם
- בניית "קונספט" אישי: לימוד עקרונות בניית קונספט אישי חזק ואותנטי שימשוך וימשיך לעניין עוקבים לאורך זמן ויהפוך למותג
- הכרת הכלים הייחודיים לקידום מכירות בפלטפורמות השונות, באילו סוגי תוכן כדאי להתמקד בכל אחת מהן וכיצד להתאים את האסטרטגיה שלכם לקהל היעד ברשת החברתית
- הבנה מעמיקה של ההבדלים בין הפלטפורמות וכיצד למנף אותן באופן מירבי להשגת יעדים מסחריים



2

3

מתיאוריה למעשי - בניית תכנית עבודה אישית ופרקטית

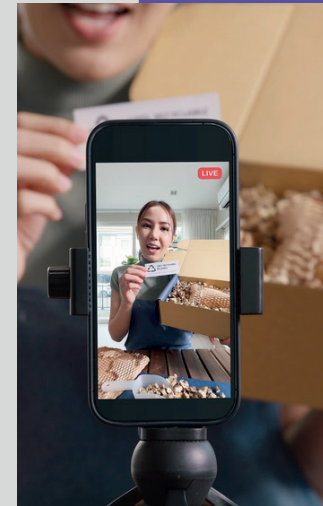


נעניק למשתתפים כלים פרקטיים ליישום הידע התיאורטי שצברו
נלמד כיצד להשתמש בנתונים ותובנות לצורך שיפור מתמיד ובניית תכנית עבודה אישית שתסייע להשגת היעדים העסקיים בצורה מירבית.

- ניתוח מקצועי של האסטרטגיה האישית שלך ועזרה בבניית תכנית העבודה
- בניית קהילה מעורבת ונאמנה, שמניעה לפעולה ומסייעת להגדלת המכירות
- יצירת אסטרטגיות שיווקיות שיתמכו במטרות המכירה שלך, תוך שימוש בכלים ובטכניקות המתקדמות ביותר
- בניית תיק עבודות שיציג את הכישורים, היצירתיות והפרויקטים הקודמים
- הגדרת הלקוחות שלי - זיהוי, ניתוח והבנה מעמיקה של העסק והלקוחות שלי
- הרחבת השפעה: למידה על שימוש נכון ומושכל ברשתות חברתיות לצורך הרחבת ההשפעה, הגברת מעורבות והנעה לפעולה

4

יציאה לדרך - חיבור עם מותגים אמיתיים!



מתחילים לעבוד עם מותגים אמיתיים - מעכשיו!

מינוף התוכן ליצירת הכנסה משמעותית. כיצד לבצע שיתופי פעולה עם מותגים, ליישם פרסום ממומן ביעילות ולהניע את העוקבים לרכישת מוצרים או שירותים.

- **שיתופי פעולה עם מותגים אמיתיים - מהיום הראשון**
- יצירת תוכן אמיתי של מוצרים ולקוחות - מתנסים על אמת
- מדידת הצלחה - הקניית כלים למעקב אחרי ביצועים והצלחה, כולל ניתוח נתונים ושימוש בתובנות לשיפור מתמיד
- חוויית משתמש ומעורבות קהל - פיתוח יכולות לשיפור חוויית המשתמש והעמקת הקשר עם הקהל, כדי להגביר את נאמנותו למותג ולהניע לפעולה
- דוגמאות וסיפורי הצלחה