



# מתחילות לכתוב!

## חוברת עבודה



אני ממליצה לאמץ מחברת שתלווה אותך לצד חוברת זו ושיעורי הקורס

## תוכן עניינים

### שיעור 1: למה אנחנו כותבות? איפה אנחנו כותבות?

1. תרגיל ההקלטה
2. למה כן/למה לא לכתוב?
3. לכתוב חשוף – מה הגבול שלך?
4. להכיר את הפלטפורמות הנכונות לך

### שיעור 2: למי אנחנו כותבות?

1. יום בחיים
2. הפגישה האידיאלית
3. כל השאלות הנפוצות
4. שאלון להכרת קהל היעד שלך

### שיעור 3: על מה אנחנו כותבות?

1. תרגיל 5 הדקות
2. מפת חשיבה
3. טיפול בהתנגדויות
4. מרעיון לרשימת תכנים

### שיעור 4: איך אנחנו כותבות?

1. סוגי תכנים וסיפורים – תרגול
2. יצירת מבנה וכתיבה - פוסט בפייסבוק
3. יצירת מבנה וכתיבה - מאמר בבלוג
4. יצירת מבנה וכתיבה – ניזולטר
5. מונחים מקצועיים בעסק – המילון המדובר
6. פוסט נקי מקלישאות
7. תרגיל הקלטה 2
8. שאלות מקדימות לכתיבה

### שיעור 5: לפני שמפרסמות ואיך ליצור שגרת כתיבה?

1. צ'ק ליסט – לפני שמפרסמות
2. יצירת תוכנית תוכן לשבוע/שבועיים/חודש הקרובים



## שיעור 1: למה אנחנו כותבות ואיפה?

### 1. תרגיל ההקלטה:

- הקליטי את עצמך מדברת מסר שאת רוצה להעלות לעמוד הפייסבוק/לאתר/לפרסם בניוזלטר או כל מקום אחר.
- תמללי את ההקלטה ישירות אל הדף.
- תקראי בקול רם.
- מהם הדברים הטובים שקיימים במסר? כתבי אותם בנקודות.

### 2. למה כן – למה לא?

- השתמשי בטבלה כאן או ציירי לעצמך טבלה במחברת – כתבי את כל הסיבות למה כן צריך לכתוב ולמה לא לכתוב.
- הצעת מוטיבציה: הדפיסי את הטבלה ותלי אותה מול העיניים, מעל שולחן העבודה שלך.

למה לא לכתוב?	למה כן לכתוב?

## המשך שיעור 1:

### 3. לכתוב חשוף – מה הגבול שלך?

- הגדירי לעצמך חוקי עבודה – כתבי במחברת רשימה של נושאים אישיים או כאלו שאינם קשורים ישירות לעשייה בעסק ועליהם תרצי לכתוב לקהל שלך.
- בחרי נושא אחד וכתבי עליו טקסט קצר – פוסט לפייסבוק, מאמר קצר לבלוג או כל תוכן אחר שיכול להתפרסם כתוכן שיווקי.
- את מוזמנת לפרסם אותו בקבוצת הפייסבוק!

### 4. להכיר את הפלטפורמות הנכונות לך

- ביחרי 3 פלטפורמות שיכולות לסייע לך בשיווק העסק
- כתבי לעצמך 3 רעיונות לתוכן המתאים לכל אחת מהפלטפורמות
- כתבי ראשי פרקים או תוכן סופי לאחת הפלטפורמות לפי המאפיינים שדיברנו עליהם.

## שיעור 2: למי אנחנו כותבות?

### 1. יום בחיים

- במחברת שלך (מומלץ לאמץ מחברת קטנה מיוחדת למחקר קהלי יעד) הגדירי סדר יום של לקוח/ה פוטנציאלי/ם.
- כתבי את סיפור היום – מרגע הקימה ועד סוף היום.
- היכנסי כמה שיותר לפרטים.

### 2. הפגישה האידיאלית

- תארי פגישה עם לקוח/ה אידיאלי/ת.
- מה קורה בפגישה?
- אלו שאלות נשאלות ואיך את עונה על השאלות האלו?
- מה הלקוח/ה מספר/ת לך?
- כיצד את מציגה את עצמך בפני הלקוח/ה בפגישה?

### 3. כל השאלות הנפוצות

- היכנסי לקבוצות רלוונטיות בפייסבוק, עמודי פייסבוק של קולגות או בלוגים המתמחים בתחום העיסוק שלך.
- אלו שאלות עולות בתגובות, בדיונים ובעיחות בפלטפורמות האלו?
- אילו שאלות שואלים אותך לקוחות פוטנציאליים בעיחות מכירה?
- אילו שאלות שואלים אותך חברים, בני משפחה וקולגות על תחום העיסוק שלך ועל העסק הספציפי שלך?



## המשך שיעור 2: למי אנחנו כותבות?

### 4. שאלון להכרת קהל היעד שלך

שאלון זה כולל שאלות קצרות וממוקדות להבנת קהל היעד שלך. תוכלי לענות עליו כאן, או במחברת שלך.

- כתבי בשלוש שורות קצרות תיאור חופשי של הלקוח/ה האידיאלית בעינייך. את מי את פוגשת?

- מה נקודת הקושי של קהל היעד שלך? \_\_\_\_\_

- איך את יכולה להקל על הקושי הזה?

## המשך שיעור 2: למי אנחנו כותבות? תרגיל 4

מהו סיפור הרקע של הלקוח/ה האידיאלי/ת שלך? חשבי על דמות אחת – מסוימת - וכתבי מהיכן היא מגיעה, מה העקפת העולם שלה, אילו תכונות וערכים היא מייצגת, מה הדעות שלה על התחום בו את עוסקת.

• עני על השאלות הבאות כאילו את הלקוח/ה שלך:

א. איזו בעיה בעלת העסק יכולה לפתור עבורי?

---

---

ב. איך הבעיה הזו גורמת לי להרגיש?

---

---

ג. מה גורם לי ליצור איתה קשר בפעם הראשונה?

---

---

ד. מה גורם לי לחזור אליה לאחר יצירת הקשר הראשוני?

---

---

ה. איך המוצר/השירות שרכשתי שינה לי את החיים?

---

---

## שיעור 3: על מה אנחנו כותבות?

### 1. תרגיל 5 דקות

- במחברת, כתבי בראש הדף נושא שבו את רוצה לעסוק במהלך חיפוש הרעיונות. נסחי אותו כשאלה: מה אני רוצה להגיד על \_\_\_\_\_ ?
- במשך 5 דקות העלי כל נושא או רעיון שעולה ברוחך בהקשר לשאלה זו. חשוב – אל תפעילי ביקורת – אלא תני לעצמך לכתוב כל מילה שעולה.
- לאחר 5 דקות, קראי את כל מה שכתבת ובאמצעות מוש מרקר, סמני רעיונות רלוונטיים שאותם תוכלי לפתח לתכנים חדשים.

### 2. מפת חשיבה

- הורידו והדפיסו את קובץ מפת החשיבה המצורף לשיעור זה (בתחתית העמוד)
  - במרכז שמש האסוציאציות כתבי נושא אחד שבו תרצי לעסוק בתרגיל זה.
  - התחילי למלא את המשבצות הריקות בנושאים הקשורים לנושא המרכזי.
  - לאחר מכן, סמני במרקר את הרעיונות הרלוונטיים ביותר בעינייך.
- (במקום להדפיס, ניתן כמובן לצייר מפת חשיבה בהשראת הקובץ במחברת).

### 3. טיפול בהתנגדויות – למה אנשים לא יקנו את השירות/המוצר שלך?

- כתבי במחברת את כל ההתנגדויות ששמעת לגבי מוצר/שירות מסוים.
- במידה ויש מוצר שעדיין לא פיתחת, כתבי את ההתנגדויות שאת חושבת שיעלו במקביל להשקת המוצר.
- כתבי ליד כל התנגדות את התשובה שלך להתנגדות. מדוע דווקא כן לקנות את המוצר וכיצד הוא פותר את ההתנגדות הזו?

### 4. מרעיון לרשימת תכנים

- התמקדי באחד הנושאים שעלו בעת ביצוע התרגילים הקודמים.
- הכיני רשימת פוסטים/מאמרים וכתבי בקצרה במה יעסוק כל פוסט. תוכלי להכין ראשי פרקים לכל תוכן.





## שיעור 4: איך אנחנו כותבות

### 1. סוגי תכנים וסיפורים – תרגול

בשיעור עסקנו בחמישה סוגי תכנים/סיפורים הנפוצים היום ברשת:

- א. סיפור ה"למה"
- ב. סיפור ה"איך"
- ג. סיפור ה"אני לגמרי מבינה אותך"
- ד. סיפור ה"אני יודעת משהו שאת לא"
- ה. סיפור ה"וואו! הצלחנו".

בחרי מתוך רשימה זו 2 סוגי תכנים שהתחברת אליהם במיוחד (ואולי אפילו כולם?) וכתבי טקסט קצר בהתאם להווייה ולמהות התוכן, כפי שלמדנו בשיעור.

(את יותר ממוזמנת לשתף בקבוצה או לשלוח לי את המקסטים דרך המייל).

### 2. יצירת מבנה וכתיבה - פוסט בפייסבוק

- צרי מבנה לפוסט בפייסבוק לפי המאפיינים עליהם דיברנו בשיעור.
- כתבי ראשי פרקים להתחלה, אמצע וסוף.
- כתבי את התוכן.

### 3. יצירת מבנה וכתיבה - מאמר בבלוג

- צרי מבנה לפוסט בבלוג/מאמר/מדריך לפי המאפיינים עליהם דיברנו בשיעור.
- כתבי ראשי פרקים להתחלה, אמצע וסוף.
- כתבי את התוכן.

### 4. יצירת מבנה וכתיבה – ניוזלטר

- צרי מבנה לפוסט בפייסבוק לפי המאפיינים עליהם דיברנו בשיעור.
- כתבי ראשי פרקים להתחלה, אמצע וסוף.
- כתבי את התוכן.

## המשך שיעור 4: איך אנחנו כותבות?

### 5. מונחים מקצועיים בעסק – המילון המדובר

- כל אחת מאיתנו משתמשת במונחים מקצועיים, אותם היא מכירה בעקבות הידע שרכשה בתחום העיסוק שלה. ביחרי את המונחים הכי פופולריים בעסק שלך.
- הסבירי אותם בשפה מדוברת ללקוח/ה פוטנציאלי/ת. תוכלי להשתמש בדימויים, ליצור סיפור כדי להמחיש את המונח או כל דרך אחרת שתהיה נגישה ומדוברת, כאילו את יושבת מול הלקוח/ה.

מונח מקצועי	איך היית מסבירה אותו בעל פה ללקוח/ה?

### 6. תוכן נקי מקלישאות

- ביחרי באחד המקסטים שכתבת בעת תרגול השיעור.
- האם יש בו קלישאות? חפשי מילים כמו "מדהים", "מהמם", "מפנק", "מקצועי", "סוחף" וכו'. נסי לתאר בפרטים מדוע אותו מוצר/שירות הוא מדהים, מהמם, מפנק, מקצועי.
- היכנסי לכמה שיותר פרטים, מבלי לחזור על עצמך.

לדוגמה:

בבית הלקוחה הצבתי ספה מהממת ומרנרית

בבית של אנה בחרתי להציב ספה בצבע אדום, עם פרחים גדולים בגווני תכלת, שמתכתבת עם מה שקורה היום בעולם העיצוב ומזכירה את תצוגות האופנה של שאנל, לואי ויטון ונועה סטרלינג.

## המשך שיעור 4: איך אנחנו כותבות?

### 7. תרגיל הקלטה 2

- הקליטי את עצמך הפעם מקריאה פוסט שכתבת או "מספרת פוסט" כפי שאת רוצה שהוא יישמע לקוראים שלך.
- הקשיבי לאינטונציות, לדרך שבה את מציגה את הדברים בעל פה.
- לאחר מכן, הקליטי תוכן נוסף – שאינו מתוכנן מראש.
- תמללי אותו והעבירי אל המחברת.
- האם את עומדת מאחורי התוכן ותרצי לפרסם אותו?

### 8. שאלות מקדימות לכתיבה

- בחרי רעיון אחד לכתיבה. עני על השאלות הבאות:
- למי את כותבת את התוכן?
- איך את רוצה שמי שקורא את התוכן ירגיש במהלך הקריאה? (הזדהות? תחושה שאת מבינה את הקושי שלו? התרגשות? צחוק?) הגדירי בכמה מילים את חוויית הקריאה של מי שיקרא את המקסט.
- כתבי ראשי פרקים לתוכן.

## שיעור 5: לפני שמפרסמות ואיך ליצור שגרת כתיבה?

### 1. צ'ק ליסט – לפני שמפרסמות

- בחרי את אחד התכנים שכתבת במהלך הקורס ואת מתכונת הפרסם. עני על השאלות הבאות.
- האם קלעת למסר שרצית להעביר?
- האם הקריאה נעימה וברורה? (קראי בקול את המקסט, הסירי כפילויות שמופיעות במקסט, השתמשי בסימני פיסוק כדי ליצור מרווחי נשימה וקריאה נעימה).
- האם הפסקאות מרווחות ונוח לקרוא אותן? (בעיקר במאמר בבלוג – האם ישנן כותרות בין הפסקאות?)
- האם המקסט כתוב נכון מבחינה לשונית? (בדקי האם יש סימני קריאה מוגזמים, נקודות ופסיקים המספקים מרווחי נשימה והאם ויתרת על שלוש נקודות...?)
- איזו תמונה תלווה את המקסט שלך?
- במידה ומדובר במאמר בבלוג, האם שילבת מילות מפתח מתאימות?

### 2. יצירת תוכנית תוכן לשבוע/שבועיים/חודש הקרובים

- הכיני לעצמך תוכנית תוכן לפי הטבלה שעליה דיברנו במהלך השיעור.
- הכניסי לטבלה את התכנים הרלוונטיים לשבוע הקרוב, לשבועיים או לחודש הקרוב לפי אסטרטגייה שיווקית מוקדמת.
- התייחסי בבחירת הנושאים ובכתיבת התכנים לשאלות הבאות:

א. מה את צריכה לקדם?

ב. אילו רעיונות ונושאים קשורים לתחום זה?

ג. אילו התנגדויות יוצצו בהתאם למוצר/לשירות?

לסיום, שבצי בלוח הזמנים שלך לשבועיים הקרובים משבצות כתיבה. הכניסי אותן ליומן כפגישה עם עצמך ועם הדף.

תתחילי לכתוב!

בהצלחה!

