

הדרך שאני פועל/ת היום כדי להביא עוד לקוחות:

שימו לב - רשמו את הדרכים בהן אתם/ן משווקים/ות את העסק שלכם/ן.
השת"פ שיתאים לכם/ן הוא שת"פ שמייצר עוד חשיפה לאותה דרך שיווקית
(בסרטון הבא נלמד על מספר דרכים ליצירת שת"פ שמייצרות עוד חשיפה לדרך הזו).

- אני מביא/ה לקוחות לקליניקה/לקורס/סדנא דרך פרסום, המלצות, הפניות, פה לאוזן. (ומשם בשיחה או בפגישה אני כבר יודע/ת איך להוביל למכירה).**
במקרה כזה - השת"פ שיתאים לך הוא יצירת קשרים עם קולגות מתאימים כדי שייצרו הפניות לעסק שלך.
- אני רוצה עוד לקוחות להליכי יעוץ ואני משיג לקוחות בעזרת רשימת התפוצה. את הנרשמים לרשימת התפוצה אני מזמין/נה לשיחת יעוץ ושם אני ממיר/ה ללקוחות משלמים המצטרפים להליכי יעוץ אישיים.**
מכאן השת"פ שיתאים לך הוא שת"פ שמגדיל רשימת תפוצה .
- יש לי קבוצות וואטסאפ חנימיות בהן אני מעניק/ה טיפים ושם אני גם מוכר/ת את המוצרים והשירותים שלי.**
מכאן שהשת"פ שיתאים לך הוא שת"פ שמייצר חשיפה נוספת ומביא עוד אנשים לקבוצות הוואטסאפ.
- אני רוצה למכור קורס/סדנא/יעוץ אישי והדרך שבה אמכור את השירותים האלו הינה דרך וובינר שאקיים בקרוב.**
מכאן שהשת"פ שיתאים לך הינם שת"פ שמקדמים את הוובינר שלך.
- חשוב לי להגדיל את הסמכות שלי ולהגדיל את החשיפה שלי ברשת.**
מכאן שהשת"פ שיתאים לך הוא שת"פ שמקדמים אותך ברשת, מייצרים נוכחות ומגדילים את הסמכות.
- יש לי שרות/מוצר שאני רוצה למכור וברצוני להגיע לקהל יעד חדש. (נניח עובד עם בעלי עסקים קטנים ורוצה להגיע לארגונים)**
מכאן שהשת"פ שיתאים לך הינם שת"פ שמייצרים לך חשיפה לקהל היעד החדש אייצר שת"פ עם בעלי עסקים שכבר עובדים עם הקהל הזה.



אחר:

מכאן שהשת"פ שיתאים לי הוא שת"פ שמייצר יותר חשיפה לדרך השיווקית הזו.

מלאו את הפרטים בדף העבודה. במקרה הזה כן אפשר לבחור בכמה אופציות,
כלומר בכמה דרכי שיווק.
במידה ויש לכם דרכים אחרות בהם אתם מקבלים חשיפה לעסק או למכירת
המוצר/השרות שלכם, ציינו זאת גם כן.

