

צ'קליסט חימום הרשימה

כמעט כל מי שיש לו רשימת תפוצה עבר את זה – רשימה ש-”התקררה”.

מספיק שלא נפרסם באופן קבוע כל שבוע והרשימה תתקרר. וכל שבוע שעובר, הרשימה הופכת קרה יותר ויותר...

אבל יש לזה פתרונות!

- התחל עם אימייל פשוט:

- ”זאת אשמתי”... עובד היטב. הצג את עצמך מחדש לרשימה וספר להם מה קרה ואיך לא כתבת להם כבר כמה זמן (זו לא חייבת להיות סיבה ממש טובה אפילו). הזכר להם למה הם נרשמו לתפוצה שלך, וספר שהנה, אתה כותב להם שוב.
- עוד דרך היא לשתף בסיפור אישי – מדוע לא היית פנוי בזמן האחרון בגלל מה שקורה בחיים שלך.
- תן להם משהו חינמי – זה יכול להיות אותו הדבר שאליו נרשמו בהתחלה, או משהו חדש, או משהו של מישהו אחר, אפילו קישור לחומר מומלץ.

- אל תפסיק!

- אחרי המייל הראשון, שמור על קשר.
- שלח להם שניים או שלושה מיילים של תוכן מצוין.
- שלח להם חומרים שהם שילוב של השראה, תוכן וגם מכירה.
- פרסם בעוד מקומות – לא רק במייל – רשתות חברתיות, בלוג, וכו'.

• מיילים מצויינים לקראת ההשקה עצמה:

- לפני טרום-ההשקה, מייל על יעל או אמיר (או שנינו) – איך הכרת אותנו ואת עולם הוובינרים, ואיך הידע שלנו עזר לך להתקדם. ואז, כשנגיע לטרום ההשקה, הקהל שלך כבר יודע על מה מדובר.
- מהן 3 השאלות הבוערות ביותר של הקהל שלך? שלח 3 מיילים נפרדים, אחד על כל שאלה... והנה עוד 3 רעיונות לתוכן טוב!
- מה ההתנגדויות הגדולות ביותר? גם כאן, אוסף עצום של רעיונות לתוכן במיילים מיוחדים לתפוצה.
- שאל אותם: "אני רוצה לתת לכם את התוכן הטוב ביותר, עם מה אתם מתמודדים? על מה עוד תרצו ללמוד?"
- פרסם פוסט ומייל על הכלים החזקים ביותר שלך, עם המלצות – במה אתה משתמש יום יום לקידום עצמך?
- "מאחורי הקלעים"... איך נראה יום בחיך?