



MONIKA HORVAT



5 RECEPTOV ZA OBJAVE,

ki vedno uspejo

Zdravo!

Hvala za prenos e-knjžice. Źelim se ti na hitro predstaviti.

Sem Monika Horvat, sr(e)čna podjetnica, mama treh fantov, nasmejana Prekmurka (da te ne bo čudil naglas, ko se slišimo). Facebook oglaševanje me navdušuje že od leta 2013, kasneje se je pridružil še Instagram.

1. 1. 2015 sem začela svojo pot z butično agencijo, ki jo vsa ta leta uspešno krmarim. V letu 2018 sem soustanovila znamko Mojster Marketinga, ki je tukaj tudi zate, da ti predam vso znanje, ki ga imam, da še sam/a narediš prave korake v digitalnem svetu.

Srečna sem, da so v teh letih nastali izjemni spletni programi: Zboostaj svoj biznis, Osvoji email marketing in 365+ idej za načrtovanje Facebook in Instagram objav, v katerih je veliko zadovoljnih udeleženk in udeležencev.

Upam, da se bodo najine poti še kje srečale in bom morda tudi tvoja mentorica.

Sedaj pa kar k odkrivanju nasvetov, naj ti pridejo prav.

Źelim ti vse dobro!

Monika Horvat



Recept 1

Če bi še enkrat začel/a _____, bi naredil/a _____ ...

Moj primer: Če bi še enkrat začela graditi Facebook stran, bi naredila te 3 korake ...

USTAVI SE!

Kaj si pomislil/a ob tem stavku?

Morda to, da se izogneš napakam, ki sem jih naredila jaz?

Morda to, da končno najdeš bližnjico?

Točno to!

Si predstavljaš, da napišeš podobno objavo iz tvojega področja? Pritegneš ljudi z besedami, ob katerih takoj pomislijo, da je to ravno to, kar si ne želijo narediti pri sebi, in bo njihova pot lažja.

S tem jim pokažeš tudi to, da si tudi ti naredil/a napake, vzpostavljaš zaupanje, ker si že prehodil/a pot, po kateri hodijo zdaj oni.

NEKAJ PRIMEROV

Lepotni salon

Če bi morala znova odkrivati, kako se lotiti oblikovanja nohtov, bi začela s tem korakom ...

Starševstvo

Če bi znova imela dojenčka, bi upoštevala te 3 nasvete ...

Dom

Če bi znova začela urejati dnevno sobo, bi se tega najprej lotila ...

Živali

Če bi znova začel trenirati psa od začetka, bi naredil teh prvih 5 korakov ...

Prostor zate. Za tvojo prvo idejo. Kaj vse lahko zapišeš na temo, če bi znova začel/a iz nič?

Katerih 3 do 5 korakov lahko vključiš v to objavo?

-
-
-

Zdaj pa zavijaj rokave in napiši besedilo.



Recept 2

5 mitov o _____ , ki jih še ne poznaš

Moj primer: 5 mitov o Meta oglaševanju, ki ti uničujejo rezultate

RADOVEDNOST IN STROKOVNOST.

Točno to sporoča ta objava. Najprej pritegneš pozornost, ker ljudje takoj začnejo razmišljati, v kaj so verjeli in sploh ni res, po drugi strani pa pokažeš strokovnost s tem, da navedeš dokazljive stvari.

Vsak rad preveri, če karkoli dela narobe, saj si vsi želimo to izboljšati.

Na začetku torej imamo HOOK, ki razblini mit.

Potem povemo, da smo tudi sami nekoč verjeli v to, zdaj pa lahko pokažemo, da je drugače.

Nato navedemo 3 do 7 mitov. Naprej napačno prepričanje, nato pa realno stanje, dodaš lahko tudi primer ali kratko navodilo.

Predvsem je pomembno, da poleg mita, ki sproži "aha" moment, dodamo še nasvet, da lahko že jutri nekaj naredijo drugače.

NEKAJ PRIMEROV

Fitnes center

5 mitov o hujšanju, ki ti uničujejo napredek

Finančno svetovanje

5 mitov o vlaganju, zaradi katerih izgubljaš denar

Podjetništvo

5 mitov o podjetništvu, ki te ne spustijo iz cone udobja

Psihologija

5 mitov o stresu, ki povečujejo anksioznost

Prostor zate. Za drugo idejo. Spomni se, kateri miti se pojavljajo na tvojem področju. Kako jih lahko "razbiješ" in podaš koristne nasvete?

Zapiši nekaj konkretnih mitov.

-
-
-

Čas je za pripravo objave, juhej!



Recept 3

Začel/a sem (Začeli smo), ker smo imeli dovolj _____

Moj primer: Začela sem, ker sem verjela v srčnost v podjetništvu

LJUDJE NE KUPUJEJO SAMO IZDELKA, AMPAK POSLANSTVO, ČLOVEKA, KI STOJI ZA NJIM. Oh, koliko let že to govorim. Leta 2015 je bilo še čudno, zdaj pa se čedalje več ljudi strinja s tem in tudi začutijo pomen tega. Da je marketing grajenje odnosa, povezovanje ljudi z ljudmi. Ko to dosežeš skozi vsebine, ki jih ustvarjaš, se začne nekaj čarobnega.

No, ampak ostanimo zdaj pri tej objavi. Najprej seveda moraš pritegniti s tem, zakaj sploh počneš to, kar počneš. Nato zapiši, kdaj se je zgodil ta prelom, ko si opazil/a, da nekaj ni v redu.

Kakšna je bila tvoja bolečina? Kaj si poskusil/a in ni delovalo? Kateri trenutek ti je odprl oči? Marsikdo se bo tukaj identificiral s tabo.

Potem predstaviš rešitev, ki jo danes ponujaš drugim, kako jim pomagaš, kakšno je tvoje poslanstvo.

Na koncu sledi povezovanje, da poudariš, da so na pravem mestu, če ti sledijo zaradi _____ (razlog).

NEKAJ PRIMEROV

Kariera

Začel/a sem, ker sem tudi sama prehodila zaposlitveni kaos

Nega kože - spletna trgovina

Začel/a sem, ker nisem našla prave nege za moj obraz

Podjetništvo

Začel/a sem, ker sem si želela delo, kjer ne štejem ur

Spletna trgovina z oblačili

Začel/a sem, ker nisem našel/a privlačnih oblačil zase

Prostor zate. Za tretjo idejo oziroma za tvojo zgodbo. To je najmočnejša objava, ki jo lahko zapišeš, saj v njej razkrivaš sebe.

Kateri utrinki tvoje zgodbe so najbolj pomembni?

-
-
-

Namig: To objavo lahko večkrat recikliraš. Predstavi se iskreno na različne načine, pri tem pa imej fokus na bralcu, kaj to pomeni zanj. Vedno bo pritegnilo, preverjeno!



Receipt 4

Kaj o _____ povedo _____ (tip stranke) in _____

Moj primer: Kaj o sodelovanju z mano povedo podjetnice in zakaj vzljubijo marketing

KO DRUGI GOVORILJO O TEBI.

To je nekaj najmočnejšega, se strinjaš? Tokrat ne govoriš ti, ampak uporabiš besede tistih, ki so sodelovali s tabo, kupili tvoj izdelek in podobno. To je dokaz, da to res deluje in gradi zaupanje hitreje kot katerakoli druga vsebina. Prinaša tudi tako imenovan social proof, ki zmanjša negotovost.

Najprej spet imamo HOOK, kaj se zgodi, ko recimo stranka doseže X rezultat ali kaj o sodelovanju povedo tisti, ki so že delali z nami. Potem to umestimo v kratek kontekst in pojasnimo, kaj je bilo prej in po. Pomembno je, da to ni hvalospev in ne rabimo imeti slabega občutka ob objavi takšne vsebine. Tukaj je fokus na rezultatih, na pristnosti, ljudje se najdejo in povežejo z besedami stranke.

NEKAJ PRIMEROV

Digitalni marketing

Kaj o sodelovanju z nami povedo spletne trgovine po 6 mesecih

Lepotni salon/Fitnes center

Kaj pravijo stranke, ki so se prvič počutile dobro v svoji koži

Podjetništvo

Kaj pravijo podjetnice, ki so končno naredile finančni preboj

Spletna trgovina z oblačili

Kaj pravijo kupci, ki so končno našli oblačila, ki jim res stojijo

Prostor zate. Poišči mnenja, zabeleži imena oseb, ki so ti jih posredovala. Če jih še nimaš, se zdaj loti pridobivanja na različne načine.

Iz mnenj, ki jih imaš, izpiši najmočnejše stavke.

-
-
-

Namig: Kako lahko najmočnejše stavke preoblikuješ v nove objave?
Kaj lahko razbereš iz jezika strank, kaj so potrebovale in našle pri tebi?

Recept 5

5 vprašanj, ki ti pokažejo, ali _____ res deluje

Moj primer: 5 vprašanj, ki ti povedo, ali Meta oglaševanje deluje

MAGNET ZA KOMENTARJE IN SHRANJENE OBJAVE.

Gre za vrsto vsebine, ki aktivira samoevalvacijo, saj vsak želi odkriti odgovor na vprašanje "kje sem jaz".

Z objavo ti postaviš kriterije (vprašanja), ljudje pa takoj začnejo iskati odgovore. Hkrati s tem sprožiš dialog, ko zapišeš, da si ti na 3/5 ... Kaj pa oseba, ki je to prebrala?

Bralci končno dobijo napotke, kaj sploh preveriti, in si v mislih odgovarjajo "da" ali ne.

Primeri vprašanj za digitalni marketing:

1. Ali lahko poveš, kateri kanal ti prinaša največ prihodka?
2. Ali znaš povedati, kje stranke prvič slišijo zate?
3. Ali imaš jasne cilje za vsebine?
4. Ali je konverzijska pot kratka in merljiva?
5. Ali veš, kaj boš naslednji teden izboljšal/a?

Zaključek: "Koliko od petih odgovorov imaš ti? Zapiši številko in pomagam ti pri naslednjem koraku."

NEKAJ PRIMEROV

Zdravje

5 vprašanj, ki ti povedo, ali tvoja rešitev res prinese izboljšanje drž

Coaching

5 vprašanj, ki ti povedo, ali res napreduješ ali se samo vrtiliš v krogu

Finance

5 vprašanj, ki ti povedo, ali imaš nadzor nad svojim denarjem

Prostor zate. Najprej zapiši več idej, kako bi lahko pripravil/a to vsebino in kako lahko pomagaš v naslednjem koraku.

Zdaj pa izberi eno idejo in zapiši 5 vprašanj na to temo.

-
-
-
-
-

To je to! Ne odlašaj z objavo te vsebine.



Hvala!

Tukaj se knjižica sicer zaključí, ampak zate imam še BONUS - dodatnih 7 receptov za vsebine.

Formula "Behind the scenes" - Pokaži zakulisje, proces dela, kaj se dogaja v ozadju.

Formula "Prej-potem" - Kakšno je bilo prejšnje stanje, idealno stanje in most, ki povezuje oboje?

Formula "Če se mučiš z _____, poskusi to" - Izberi en problem, predstavi rešitev, vključi mini primer.

Formula "Resnica o _____, ki je velikokrat zamolčana" - Odkritja iz prakse, ki jih želiš povedati naprej.

Formula "3 stvari, za katere si želim, da jih ve vsak, preden začne _____"

Formula "7 najpogostejših napak v _____ in kako jih takoj odpraviti"

Formula "Prevzemi moj sistem" - Deli svoj proces, metodo, ki jo lahko drugi takoj uporabijo v praksi.

Veliko idej? Zdaj pa je čas za ustvarjanje, veselim se tvojih objav. Seveda vse to lahko uporabiš tudi v oglasih!

Uspešno ustvarjanje vsebin ti želim.