

yazame.

הנוסחה המלאה

לכתיבת דפי נחיתה שממירים

בטירוף!



# מהיום הכתיבה שלך משתנה...

אני מקווה שהתכוננת לרגע הזה, הבאת משקה חם ופתחת מסמך (או דף ועט) כדי לתרגל את הנוסחה שאני הולך לתת לך כאן - כי בסוף המסמך הזה, אני מבטיח לך דבר אחד ברור:

## הכתיבה שלך הולכת להפוך לאפקטיבית פי 4!

כן, מה שקראת - פי 4 יותר אפקטיבית ממה שהתרגלת עד היום - ואני כותב את זה באחריות וודאות מלאה לחלוטין.

### למה אני כל כך בטוח בזה?

ב-8 השנים האחרונות, כתבתי אלפי דפי נחיתה, קמפיינים, סרטונים, דפי מכירה ואפילו תסריטי שיחה - כולם באמצעות הנוסחה שאני הולך לחשוף בפנייך בעמודים הבאים.

## שניה לפני שמתחילים...

אני מזמין אותך לעקוב אחריי ברשתות, לבקר באתר למאמרים וטיפים נוספים - או להתייעץ איתי במייל לכל שאלה!



[www.yazame.com](http://www.yazame.com)



[@yossivan](https://www.instagram.com/yossivan)



[yossef@yazame.com](mailto:yossef@yazame.com)

## וכשממש התאהבת בנוסחה...

וכשיגיע הזמן שלך לקחת את היכולות שלך  
לבניית דפי נחיתה 10 צעדים (ויותר מזה)  
קדימה - יש לי הצעה בשבילך:

# החבילה המלאה לבניית דפי נחיתה שממירים בטירוף!

קורס  
אלמנטור  
פרו

קורס  
"כתיבה  
סולקת"

בנייה  
עצמאית

תבניות  
מוכנות  
מראש

נוסחאות  
כתיבה  
ועיצוב

עיצוב  
חדשני

עבודה עם  
וורדפרס

לכל הפרטים והרשמה לוחצים כאן!

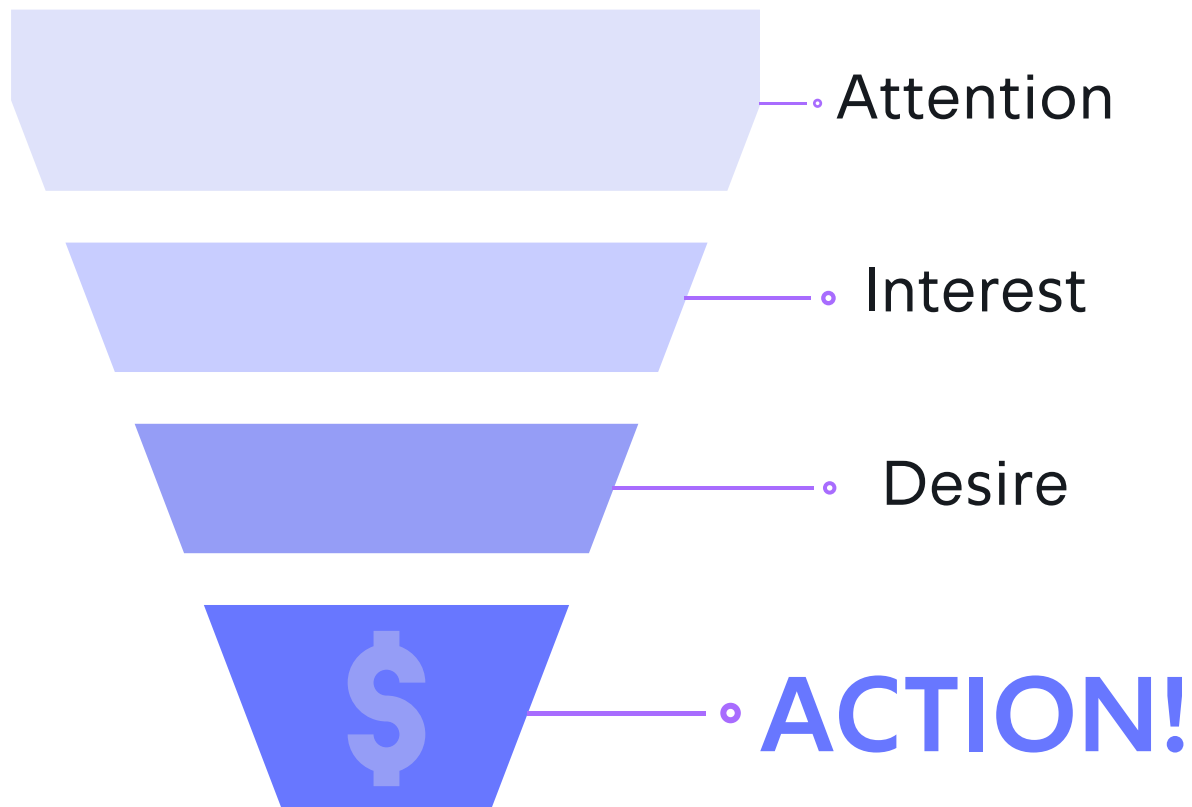


# A.I.D.A

הנוסחה שאני הולך ללמד אותך היום מורכבת מ-4 שלבים ברורים ופשוטים - שבמידה וכתבת את כל השלבים האלו בצורה נכונה (ובסדר שנלמד), כל תוכן/דף נחיתה/קמפיין - ימיר לך בטירוף!

הנוסחה היא ראשי תיבות שיעזרו לך לזכור סדר הכתיבה.

## ארבעת השלבים הם:



# A- Attention

## לפני שאתחיל להסביר

אני מציע לך לפתוח מסמך/לקחת דף ועט ולכתוב כותרת של 7 מילים בלבד עבור המוצר/שירות שלך.

זה יכול להיות כותרת לקמפיין, שורת פתיחת של סרטון או כותרת לדף הנחיתה שלך - לא משנה.

**אם הדפסת את המדריך הזה אז  
אפשר לכתוב את הכותרת שלך כאן:**

---

---

---

---

---

# A- Attention

## רוצה שיקראו את התוכן/הדף שכתבת?

אז קודם כל, כדאי ליצור עניין במסר שיש לך להעביר.

אפשר לדמיין שהקוראים שלך שואלים את עצמם בכל פעם

שהם משוטטים ברשתות החברתיות/באינטרנט

את השאלה הפשוטה הבאה:

## “מה יצא לי מזה?”

“למה כדאי שאשקיע זמן בקריאה? מה זה ייתן לי?”

על השאלה הזו, אנחנו “עונים” לקוראים/צופים ע”י כתיבת כותרת ברורה, שתבהיר בדיוק למה אנחנו רוצים שהם יצפו בתוכן הזה, מה הוא יתן להם ולמה שווה להם להשקיע בזה זמן

## שימו לב: כותרת טובה עושה 80% מהעבודה!

כטיפ כללי - אני ממליץ לכתוב את הכותרת עוד לפני שאתם כותבים את הקופי, ולא ההפך.

בעמוד הבא, אתן לך מספר טיפים לכתיבת כותרות מעולות, אך באופן כללי חשוב (מאוד) לזכור את הדבר הבא:

פוסט/סרטון לא הופך לויראלי בגלל התוכן

אלא בגלל הכותרת שגרמה לגולשים לצרוך את התוכן



# איך לכתוב כותרות מדהימות?

הנה כמה טיפים שיהפכו כבר את הכותרת הבאה שלך להרבה יותר אפקטיבית ותגדיל את אחוז הקוראים/צופים שלך:

1

## שימוש במספרים

מספרים תופסים את העיניים של הקוראים, הם בולטים יותר בין האותיות והמילים ובנוסף - הם עוזרים לכם לעשות סדר ולמקד את הקוראים לקראת מה מצפה להם בתוכן.

2

## תשאלו שאלות

כשהכותרת שלכם מכילה שאלות - הקוראים ישאלו את עצמם (באופן טבעי) את אותה שאלה, כך הבהרתם בצורה ברורה מה התוכן עליו הולכים לדבר ובנוסף, יצרתם סקרנות (כמובן במידה והשאלה באמת טובה) **מילים לשימוש: איך? מי? מה? מתי? למה? איפה?**

3

## שימוש בנקודותיים

שימושי בעיקר בכותרות טקסט למאמרים, פוסטים או קמפיינים. נקודותיים: תופסות את העיניים. קל ופשוט.

4

## תהיו ספציפיים

אל תלכו סחור סחור, תגיעו לפואנטה באופן ישיר. דוגמה לחוסר ספציפיות: **איך לכתוב שיר?** דוגמה לכותרת מאוד ספציפית:

**איך תכתבו שיר באמצעות 5 צעדים פשוטים?**

# I- Interest

## תפסת את תשומת הלב?

מעולה, עכשיו הגיע הזמן ליצור עניין אצל הקוראים במסר שלך, יש לך בערך פסקה (או 3-4 שניות בסרטון אחרי שורת הפתיחה) לעשות את זה - ואם זה לא יקרה? הם פשוט ידפדפו הלאה לתוכן הבא שיצליח לתפוס אותם.

## Make Them Feel Important!

כדי ליצור חיבור איכותי ועמוק עם הקוראים, חובה עלינו לגרום להם להרגיש חשובים, שאנחנו מבינים אותם ואת האתגרים שהם חווים - עד לכדי רמה שהם ירגישו שאתם כבר מכירים אותם ויודעים עליהם הכל! (או לפחות הרבה...)

אפשר לעשות את זה באמצעות כתיבת הסיפור האישי שלכם, ניסיון החיים שלכם - או באמצעות סיפור על אחד הלקוחות שלכם שחווה את אותם האתגרים.

בכלל, סיפורים היא דרך נפלאה להעביר מסר, בעיקר בשלב הנוכחי של כתיבת הקופי שלכם.

## אם עשית את השלב הזה נכון - יוצר חיבור חזק!

כתוצאה מהזדהות והבנה של אחד מהאתגרים הקשים ביותר של הקוראים, נוצרת תגובה רגשית חזקה שתשאיר איתך את הקורא/הצופה עד הסוף.





## וכשממש התאהבת בנוסחה...

וכשיגיע הזמן שלך לקחת את היכולות שלך  
לבניית דפי נחיתה 10 צעדים (ויותר מזה)  
קדימה - יש לי הצעה בשבילך:

# החבילה המלאה לבניית דפי נחיתה שממירים בטירוף!

קורס  
אלמנטור  
פרו

קורס  
"כתיבה  
סולקת"

בנייה  
עצמאית

תבניות  
מוכנות  
מראש

נוסחאות  
כתיבה  
ועיצוב

עיצוב  
חדשני

עבודה עם  
וורדפרס

לכל הפרטים והרשמה לוחצים כאן!



# D- Desire

## עכשיו מתחילים את שלב ה- "נוקאאוט"

הגיע הזמן שלך לעניין את הקורא/הצופה במה שיש לך להציע. זה השלב האחרון לפני הקריאה לפעולה, זה שלב התכל'ס של העברת המסר שלך, כל מה שהיה עד עכשיו הוא רק הכנה לקראת השלב הנוכחי של יצירת התשוקה.

## המטרה: לגרום להם לדמיין

לגרום להם לדמיין שהם משתמשים במוצר/שירות שלכם, או איך וכמה הערך שתעניקו להם ישפיע על החיים שלהם לטובה ואיך החיים שלהם בכלל יראו לאחר מכן.

זה יכול להיות גם הכיוון ההפוך - לדמיין כמה נורא ואיום יהיה במידה והם יחליטו להמשיך הלאה מהסרטון שלכם ולא לשמוע בקולכם, או לא להשתמש במה שאתם מציעים להם.

אם מדובר בסרטון תוכן בלבד (ולא בקמפיין או מכירה כלשהי) אז המטרה שלכם כאן תהיה לגרום להם לדמיין איך הטיפ הקטן שנתת להם ישפיע על החיים שלהם - בין אם לטובה במידה ויישמו אותו ובין אם ההפך במידה וידלגו הלאה.

במידה ומדובר בדף נחיתה ליצירת לידים, למשל - הדגש שלך כאן צריך להיות על ההשפעה של השיחה איתך/קבלת הפרטים על המוצר או השירות שלך, על הקורא.

**בקיצור, המפתח הוא דמיון ויצירת תשוקה!**



# A- Action

## כמה קשה עבודת עד עכשיו, הא?

תפסנו תשומת לב בעזרת הכותרת, עניינו אותם במסר באמצעות סיפור/עדות/ניסיון אישי, גרמנו להם לדמיון וממש לרצות את הפתרון שלנו...

## עכשיו הגיע הזמן להניע אותם לפעולה!

זה השלב הכי חשוב בכל הנוסחה הזו - אם לא נגיד בדיוק לצופה/לקורא מה הפעולה שאנחנו רוצים שהוא יבצע, אנחנו פשוט מבזבזים פוטנציאל של תוכן/קמפיין/דף נחיתה טוב.

תמיד חייבת להיות קריאה לפעולה שמכווניה למטרה שהצבת ולא סתם קריאה לפעולה - אלא כזו שתהיה ברורה ב100%!

## כמה חוקים חשובים

### 1 מילות ציווי והכוונה

השאירו, קנו, הזמן, כתוב, הורידו, הירשמו...

### 2 יצירת דחיפות

כך הקוראים יבינו כמה פשוטה ומהירה הפעולה אותה אתם דורשים שהם יבצעו - השתמשו במילים "עכשיו", "היום" או "מיידית"

### 3 צבעים בולטים

בדפי הנחיתה שלך, כדאי להשתמש בכפתורים בצבעים בולטים ככל שניתן (ובהתאם למיתוג שלך, כמובן!)

# כמה טיפים לסיכום

## להתאמן!

אף אחד או אחת לא נולדו קופירייטרים, אימון הוא קריטי בתחום הזה על מנת להצליח!

1

## קודם מסיימים לכתוב

רק לאחר סיום הכתיבה, לערוך את מה שכתבת, אחרת חוט המחשבה שלך ייקטע ללא הרף מה שיוציא אותך מריכוז ויוריד את איכות התוצר

2

## לכתוב מסודר

במידה ומדובר בתוכן טקסטואלי, חשוב שיהיה נעים לקריאה בעין, כתבו בפיסקאות קצרות ובבולטים.

3

## כתיבה מהנה ואישית

שמת לב שכל המסמך הנה כתוב בלשון אישית? אני כותב אותך "לך" ולא "לכם". זה דורש לא מעט מחשבה על הטיות זכר ונקבה, אך אני בטוח שיהיה לך פיתרון לזה.

4

## שפה עשירה

אך לא גבוהה מדי! אין צורך בזה, וזה גם יוצר ריחוק כלשהו בינך ולבין הצופים והקוראים.

5

## למי התוכן מיועד?

חשוב לכתוב לקהל היעד שלך בצורה כמה שיותר מדויקת, אפשר אפילו לדמיין שהוא לידך בזמן הכתיבה, אני אישית מוצא שזה עוזר לי מאוד!

6

## להשקיע בכותרות!

אין מה להרחיב מעבר לזה, הכותרת היא החשובה ביותר!

7

## וכשממש התאהבת בנוסחה...

וכשיגיע הזמן שלך לקחת את היכולות שלך  
לבניית דפי נחיתה 10 צעדים (ויותר מזה)  
קדימה - יש לי הצעה בשבילך:

# החבילה המלאה לבניית דפי נחיתה שממירים בטירוף!

קורס  
אלמנטור  
פרו

קורס  
"כתיבה  
סולקת"

בנייה  
עצמאית

תבניות  
מוכנות  
מראש

נוסחאות  
כתיבה  
ועיצוב

עיצוב  
חדשני

עבודה עם  
וורדפרס

לכל הפרטים והרשמה לוחצים כאן!



yazame.

# בהצלחה!



[www.yazame.com](http://www.yazame.com)



[@yossivan](https://www.instagram.com/yossivan)



[yossef@yazame.com](mailto:yossef@yazame.com)