

פיתוח מסרים – 4 שלבים בדרך אל המסר

בכל יום מזדמנות לנו הזדמנויות אינספור להעברת מסר. איך מתחילים? מתקשים לבחור את המילים הנכונות? מה ברצונכם לומר באמת? עליכם לבנות מסרים עוצמתיים ומהדהדים בכל פעם. ארבעת השלבים הבאים ינחו אתכם בבניה מדויקת ונכונה של המסר שלכם.

מסרים - מילון מונחים

- **מסר:** הרעיון המרכזי במשפט אחד אשר עונה על שאלת הקהל. הרעיון הוא... השורה התחתונה היא...
- **WIFM** (what's in it for me?) מה ייצא לי מזה? (שואל הקהל את עצמו) יתרונות עבור הקהל. אילו יתרונות ירויח הקהל מלהקשיב לכם/ לרעיונות שלכם (תוכנית, מוצר)
- **המחשות:** חומר עזר המסביר את המסר: סיפורים, דוגמאות, אנקדוטות, מקרי בוחן, ציטוטים, מחקרים, תחזיות, אנלוגיות, מטאפורות ונתונים...
- **קריאה לפעולה:** מה שתבקשו מהקהל לעשות עם המידע שהעברתם לו. מה יקדם את הקהל לקראת התוצאות הרצויות לכם? לנקודת ה"קהל שאחרי"? אני מזמין אתכם... אני מפצירה בכם ל...

4 שלבים בדרך אל המסר

1- הצבת מטרות ואפיון הקהל

הגדירו את "הקהל לפני" (בטרם האזין למסרים שלכם) והגדירו היכן תרצו שיהיה אחרי ששמע אתכם – אלו הן התוצאות הרצויות – "הקהל שאחרי".

2 – שאלות מובילות

על מנת להיות ממוקדי-קהל, שנו את נקודת המבט שלכם. זהו מהן השאלות עימן הקהל נכנס לחדר – מה מעניין את הקהל שלכם אודות הנושא שלכם? השיבו בדבריכם על השאלות שבראשו.

3 – ניסוח המסר

נסחו מסר בן משפט אחד עבור כל שאלת קהל. אמרו את המסר בקול, הקליטו בוידאו, צפו ובידקו האם המסר עונה על כל קריטריוני ההערכה להלן.

4 – הרכיבו את החלקים

אמרו את המסר. הוסיפו המחשות שונות התומכות במסר: סיפורים, דימויים, ציטוטים ונתונים. זכרו לסיים בקריאה לפעולה – מה תרצו שהקהל יעשה עם מה שמסרתם לו?

קריטריוני הערכה למסרים

רעיון העל

מעביר את התמונה הגדולה, המרכזית
עונה על שאלת הקהל
קצר, ניתן לחזור עליו בקלות
מותאם לקהל ומשיב לשאלה "ואז מה?"
ייחודי לכם

המילים

תמציתיות, שניתן לחזור עליהן
שיחתיות ואישיות: אני, את, אתה
ספציפיות וממותגות
עוצמתיות
חיוביות עדיפות על שליליות