

Week 3 — Content Engine

Content ကိုနေ့တိုင်းအလွတ်စဉ်းစားမနေဘဲ business ထဲက proof, question, process တွေကို system အဖြစ်ပြောင်းတဲ့ နမူနာ။

ဖြည့်သွင်းသူ

နမူနာ ကျောင်းသား

လုပ်ငန်းအမည်

နမူနာ လုပ်ငန်း

နေ့စွဲ

၂၀၂၆ ဇူလိုင်

1

ဘယ်အရာနဲ့သိစေချင်လဲ?

“Small business တွေကို marketing ကို guesswork မဟုတ်ဘဲ system အဖြစ်တည်ဆောက်ပေးတဲ့ brand” လို့သိစေချင်တယ်။

2

Content Pillar ၄ ခု

Customer pain education, marketing system teaching, real examples/proof, owner/team implementation.

3

Content အရင်းအမြစ်များ

Messenger questions, sales call objections, student worksheets, Page analytics, ad comments, team mistakes, customer review screenshots.

4

Content Seed များ

၁။ Post မတင်နိုင်ရခြင်း ၂။ Tagline စမ်းသပ်နည်း ၃။ Winner post ကို ads ပြောင်းနည်း ၄။ Messenger follow-up script ၅။ FAQ post ၆။ Team role map ၇။ Customer language bank ၈။ Marketing checklist.

5

Content ရဲ့တာဝန်

Attract: pain hooks. Educate: framework posts. Prove: worksheet/customer result. Convert: checklist + webinar CTA. Retain: weekly implementation reminders.

6

Team ကောက်ယူမယ့်စနစ်

Sales team က objection screenshot folder ထဲထည့်မယ်။ Content marketer က Friday မှာ ၁၀ ခုရွေးပြီး content seed sheet ထဲထည့်မယ်။ Owner က angle approve မယ်။

7

Video Script ၁

Hook: “Marketing က content များတာမဟုတ်ဘူး။” Point: lead → trust → conversion chain ရှိရမယ်။ Proof: sample funnel. Action: checklist download.

8

Video Script ၂

Hook: “Owner မရှိရင် post မတက်ဘူးဆို marketing system မဟုတ်သေးဘူး။” Point: seed bank + weekly calendar. Proof: team workflow. Action: workbook ဖြည့်ပါ။

9

၇ ရက် Action Plan

D1 customer questions collect, D2 10 seeds write, D3 2 scripts, D4 shoot, D5 edit, D6 publish 3 posts, D7 signals review + next week plan.

