

איתך בדרך להצלחה עסקית





משהו קטן וטוב



יוזמות עתיד
איתך בדרך להצלחה עסקית

**המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל**
מרחב האפשרויות של ישראל





עמותת 'יוזמות עתיד' **מעניקה הזדמנות** לאנשים הנמצאים כרגע **במצב כלכלי מורכב**, המעוניינים **לפעול לשינוי** המצב הכלכלי, להגשים את חלומם ולהיות בעלי ובעלות עסק קטן, שיהווה עבורן **מקור מניב** לפרנסה ולגאווה.



השפעות התוכנית





מיזם משותף של המשרד לפיתוח הפריפריה, הנגב והגליל עם עמותת 'יוזמות עתיד'



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל





מה לפנינו היום?

חלק 1:

▲ היכרות עם עמותת 'יוזמות עתיד'

▲ היכרות (ראשונית) עם תפקיד המנטור

▲ היכרות של חברי הקבוצה

חלק 2:

▲ הרצאה: כלים באימון אישי (אורית שטיינר יולוס)





איך הכל התחיל..?



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל



מעטפת התמיכה



כל מה שצריך כדי להצליח, הכל במקום אחד וללא תשלום!

עלינו במספרים

2035 יזמים התקבלו לתכנית

72% כיום מהעסקים פעילים

87% הכפילו כמות לקוחות

42% בעלי הכנסה גבוהה מ 5,000 ₪

(לעומת 23% בכניסה לתכנית)

הכנסה חודשית חציונית – 5,000 ₪

(לעומת 3,000 ₪ בכניסה לתכנית)





סוגי עסקים לדוגמא



עסקים בתחילת דרכם

עסק זעיר (מחזור שנתי עד 100,000 ₪)

בדר"כ מתנהל בין כתלי הבית ועסק

של one person show



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל





מאפייני היזמים

בעלי יחמה עסקית, רעיון עסקי מגובש או פעילות עסקית

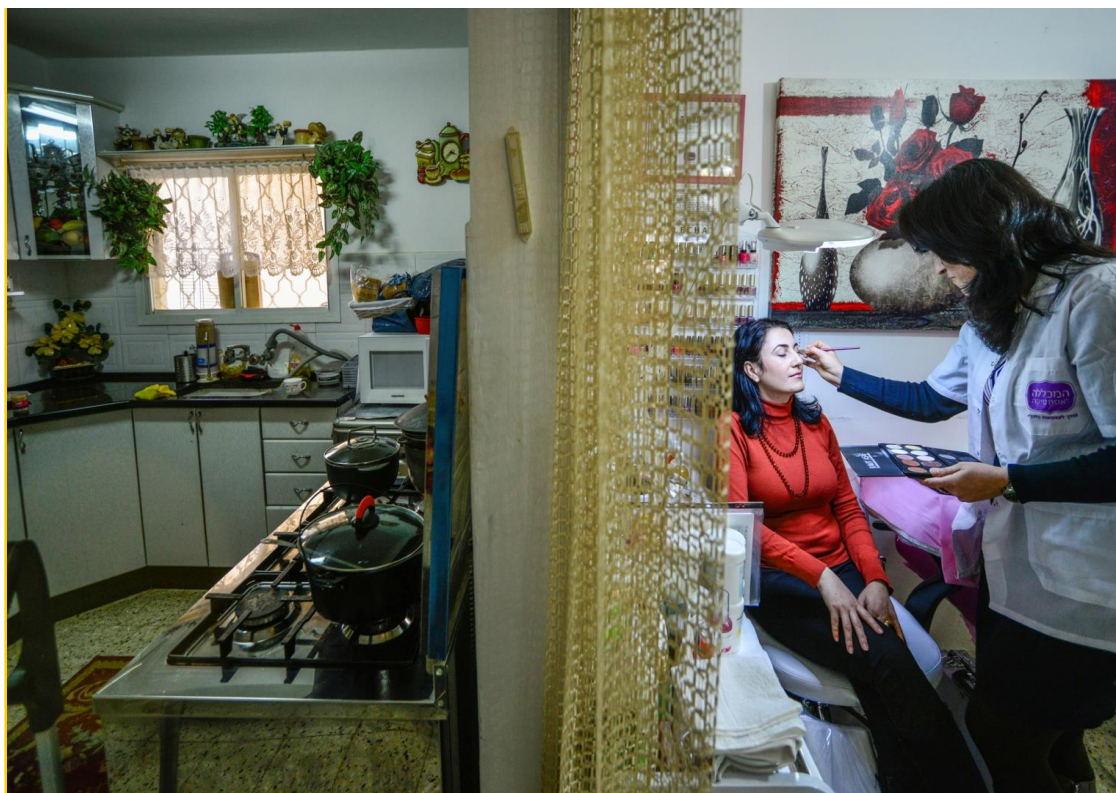
קטנה

בעלי מוטיבציה גבוהה, רצון לשינוי ויכולת התמדה

מעוניינים בליווי עסקי אך אינם יכולים להרשות זאת לעצמם

בשוק הפרטי





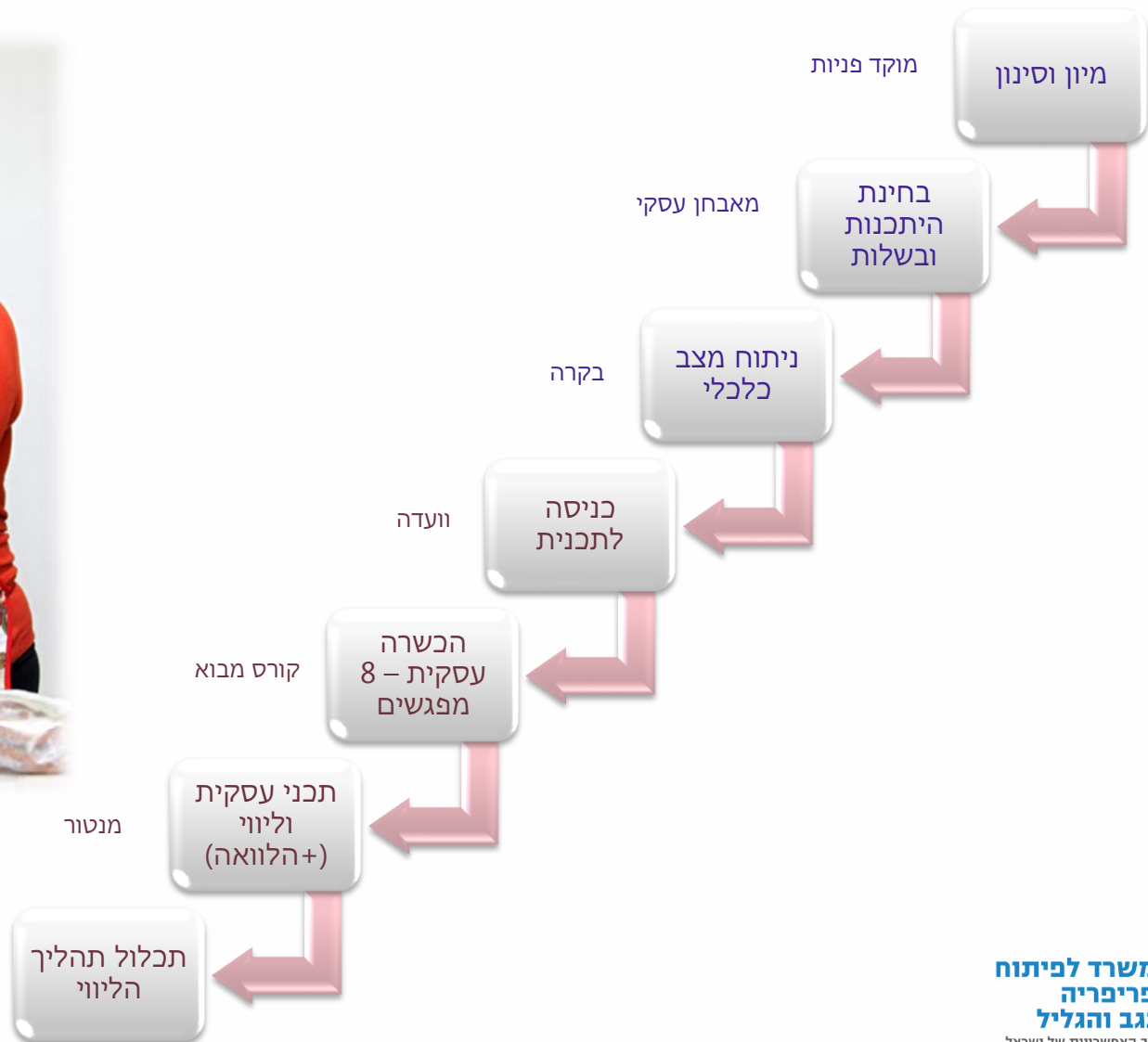
"המנטור נתן לי מקום גם אישי וגם עסקי.
היום אני מאמצת את החיים ומביטה קדימה."

קרן אם חד הורית מי-ם, רפואה משלימה.

"חוסר המעש ביטל אותי,
עכשיו אני מרגישה שאני שווה משהו"

רוית אם ל8 ילדים מראש העין, צלמת.

תהליך ליווי היזמת בעמותה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

**המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל**
מרחב האפשרויות של ישראל



מבנה ליווי – "המנטורינג" □

3 מפגשים ראשוניים (היכרות ובניית תכנית עבודה) – פגישה מידי שבוע



4 מפגשי עבודה – פגישה מידי שבועיים



סיכום ביניים – האם ממשיכים ל-7 מפגשים נוספים?



במידה וכן – ממשיכים ל-7 מפגשים

נוספים בסופם מחליטים האם להמשיך



במידה ולא – סיכום תהליך וקבלת

עסק חדש לליווי נוסף



מהו מנטור

חניכה – ידע, נסיון, ליווי מקצועי 

"להיות שם" – הקשבה, תמיכה, העצמה 

שותפות – תכנון, עשייה, שיפור 



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית



כוכב הים 1

אדם טייל לאורך חוף ים, ולפתע ראה ילדה מתכופפת, מרימה משהו וזורקת אותו לים.
כשהתקרב, ראה שהיא מרימה כוכב-ים חי ומשליכה אותו חזרה לים.
הוא שאל אותה: "מה את עושה?"
היא הרימה את מבטה וענתה: "אני מרימה כוכבי-ים ומחזירה אותם לים".
"כן", אמר, "אני רואה, אבל למה?"

"אני באה הנה בכל יום, ומחזירה כוכבי ים לים. אם לא אחזיר אותם הם יישארו על החול, וימותו."



כוכב הים 2

"חבל על המאמץ שלך, הרי את רק ילדה קטנה, כוכבי הים מתים על החופים בכל רחבי העולם. אין סיכוי שתוכלי ולפתור את הבעיה הזו".

היא הרימה אליו את עיניה בחשדנות, ולאחר מכן הסתובבה, הרימה כוכב-ים והשליכה אותו לים.

ואז הצביעה לעבר הכוכב, חייכה ואמרה: **"את הבעיה של כוכב-הים הזה דווקא פתרתי"**.



מי אני? ב 60 שניות



תחביבים



קריירה



משפחה



למה חשוב לי להתנדב ומדוע ביוזמות עתיד

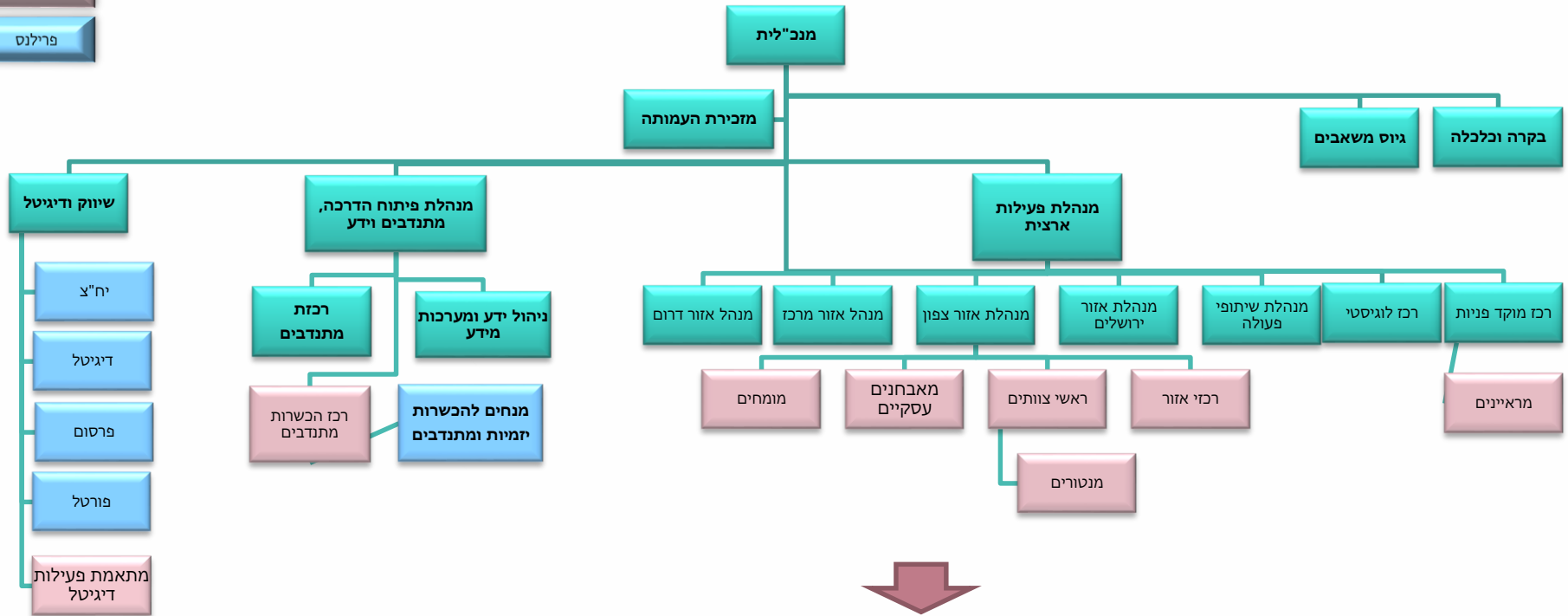


יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל



מי אני - יוזמות עתיד תרשים ארגוני



למעלה מ- 400 מתנדבים

מקומות להכשרות ולמפגשים

כיבוד קל והפקות דפוס להכשרות

פרסום, יח"צ, עיצוב...



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל



מי אני? ב 60 שניות



תחביבים



קריירה



משפחה



למה חשוב לי להתנדב ומדוע ביוזמות עתיד



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל



מפגש 2 - 7.11.2018





מה לפנינו היום? □

חלק 1:

⬆ דברי פתיחה: יניב שטרן, המשרד לפיתוח הפריפריה, הנגב

והגליל

⬆ מבנה הליווי

⬆ היכרות וקביעת מטרות

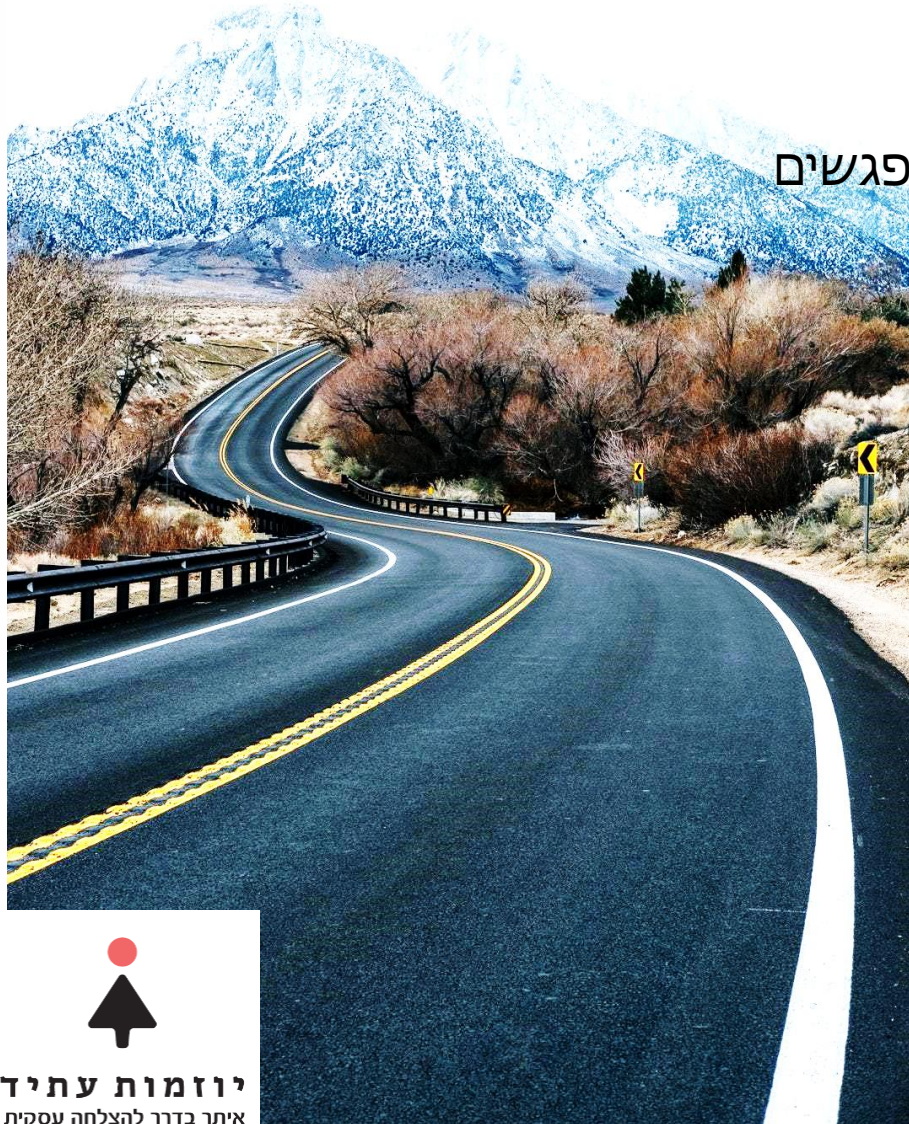
חלק 2:

⬆ הרצאה: שיווק אסטרטגי (טל שפיר)





מסלולי שיבוץ יזם למנטור



➤ **מסלול רגיל** - לאחר קורס מבוא 8 מפגשים

➤ **במסלול מהיר** - היזם ו/או העסק

בשלים יותר ולכן נמצא כי אינם זקוקים

לקורס ומתחילים מייד ליווי

➤ **שיבוץ מחדש** - לאחר תחלית ליווי

הוחלט על שיבוץ למנטור חדש

□ מבנה מפגש - אחת על אחת



10 דק' - שיתוף הדדי (העצמה)

10 דק' - דיון על משימות קודמות, הצלחות וקשיים שעלו

15 דק' - דיון בנושא מרכזי (לפי המתווה)

15 דק' - יישום הנושא בעסק

10 דק' - סיכום והגדרת משימות (כולל במערכת)



מבנה מפגש - ליווי קבוצתי



20 דק' - שיתוף (העצמה)

20 דק' - נושא מרכזי

10 דק' - הפסקה

כשעה - יישום הנושא בעסק (בזוגות?)

10 דק' - סיכום והגדרת משימות



עם מה היא מגיעה? □

שיעורי בית - מעמד איבחון ראשוני ▲

היתכנות עסקית - משק בית + העסק - איבחון ראשוני ▲

חוות דעת מנחה קורס ▲

מצגת המסכמת את עיקרי העסק (מטלת סיום הקורס) ▲

תיאור העסק ▲

השירותים ▲

יעדי מכירה (מספרית) ▲

יעדי פיתוח (צעדים ופעולות לקידום) ▲





מבנה הליווי

היכרות 

ניתוח שיווקי 

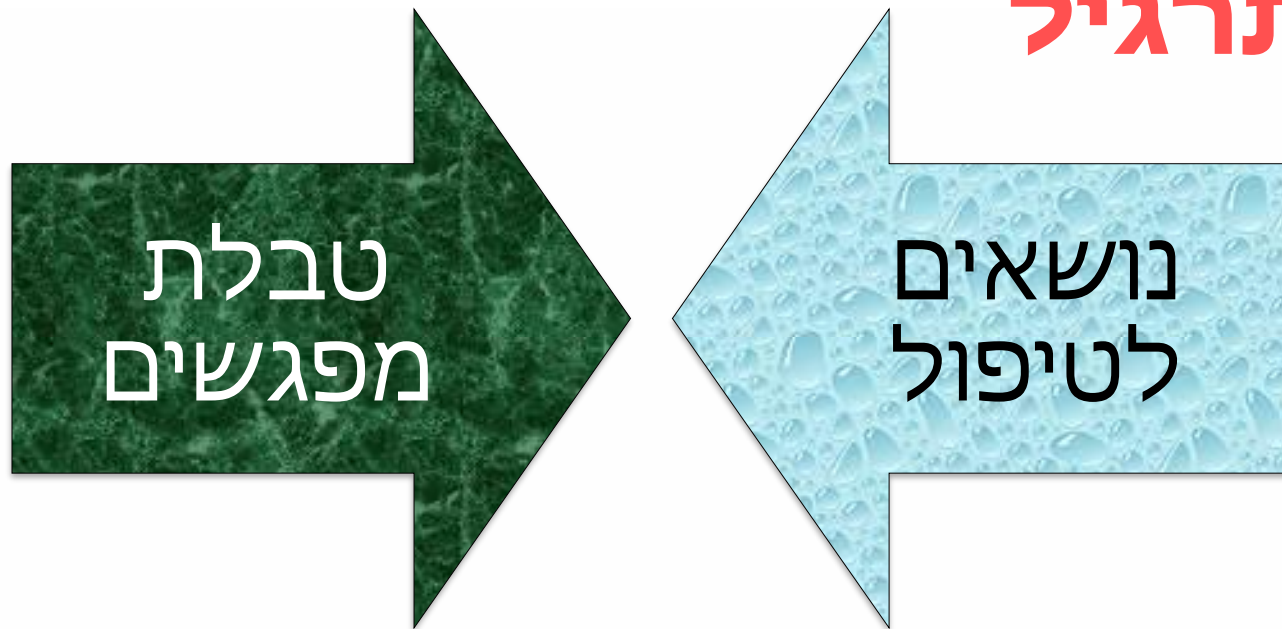
ניתוח פיננסי + התנהלות פיננסית 

פעילות שיווקית 

ניהול עצמי 



תרגיל □



איך מסדרים??



עבודה מעגלית סביב 6 מוקדים



פגישת היכרות קביעת מטרות



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

**המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל**
מרחב האפשרויות של ישראל



האבנים הגדולות

יום אחד הוזמן מרצה זקן להרצאה בנושא תכנון זמן יעיל, לבית הספר למנהל ציבורי בארה"ב. המרצה אמר: "אנו עומדים לערוך ניסוי"...

מתחת לשולחן שהפריד בינו לבין מאזיניו הוציא המרצה מיכל זכוכית גדול והניחו בעדינות לפניו. לאחר מכן הוציא מתחת לשולחן כתריסר אבנים, כל אחת בגודל של כדור טניס, והניחן בעדינות, אחת אחת, בתוך המכל.

כאשר התמלא המכל לגמרי ולא ניתן היה להוסיף עוד אבן אחת, הרים המרצה את מבטו באיטיות ושאל: "**האם המכל מלא?**" **כולם השיבו "אכן"**.

המרצה המתין מספר שניות ושאל: "האמנם?" ואז שוב התכופף והוציא מתחת לשולחן כלי מלא אבני חצץ.



האבנים הגדולות 2

בקפדנות שפך את החצץ מעל האבנים וניער מעט את המכל. אבני החצץ הסתננו בין האבנים הגדולות עד שירדו לתחתית המכל. שוב הרים המרצה

הזקן את מבטו ושאל את הקהל: **"האם המכל מלא?"**

עתה החלו מאזיניו המבריקים להבין את כוונתו. אחד מהם השיב "כנראה שלא."

"נכון" השיב המרצה. חזר והתכופף, והפעם הוציא מתחת לשולחן סיר מלא

בחול ים. בתשומת לב שפך את החול אל תוך המיכל. החול מילא את החלל בין

האבנים הגדולות ובין החצץ. פעם נוספת שאל המרצה את תלמידיו: **"האם המיכל**

מלא?"



האבנים הגדולות 3

הפעם ללא היסוס ובמקהלה השיבו התלמידים המחווננים: "לא!"

"נכון" השיב להם המרצה הזקן. וכפי שציפו תלמידיו רבי העוצמה והיוקרה, הוא נטל

את כד המים שעמד על השולחן ומילא בהם את המכל עד לשפתו.

המרצה הזקן הרים את מבטו אל הקהל ושאל: "איזו אמת גדולה יכולים אנו ללמוד

מניסוי זה?" בחושבו על נושא ההרצאה, השיב אחד הנועזים והזריזים שבין מאזיניו:

"אנו למדים שככל שנראה לנו שהיומן שלנו גדוש ומלא התחייבויות, אם באמת

מתאמצים תמיד ניתן להוסיף עוד משימות ומטלות."



האבנים הגדולות 4

"לא!", השיב המרצה הזקן. "האמת הגדולה היא זו: אם לא מכניסים קודם את האבנים הגדולות, לעולם לא נוכל להכניס אותן אחר כך."

הזקן התבונן בשומעיו ואמר: "מהן האבנים הגדולות בחייכם? הבריאות? המשפחה? להילחם למען מטרה נעלה?

אם ניתן עדיפות לדברים הקטנים (החץ, החול), לא ישאר לנו זמן להשיג את הדברים החשובים באמת.

בתנועת יד ידידותית בירך המרצה את מאזיניו ויצא באיטיות מן האולם.

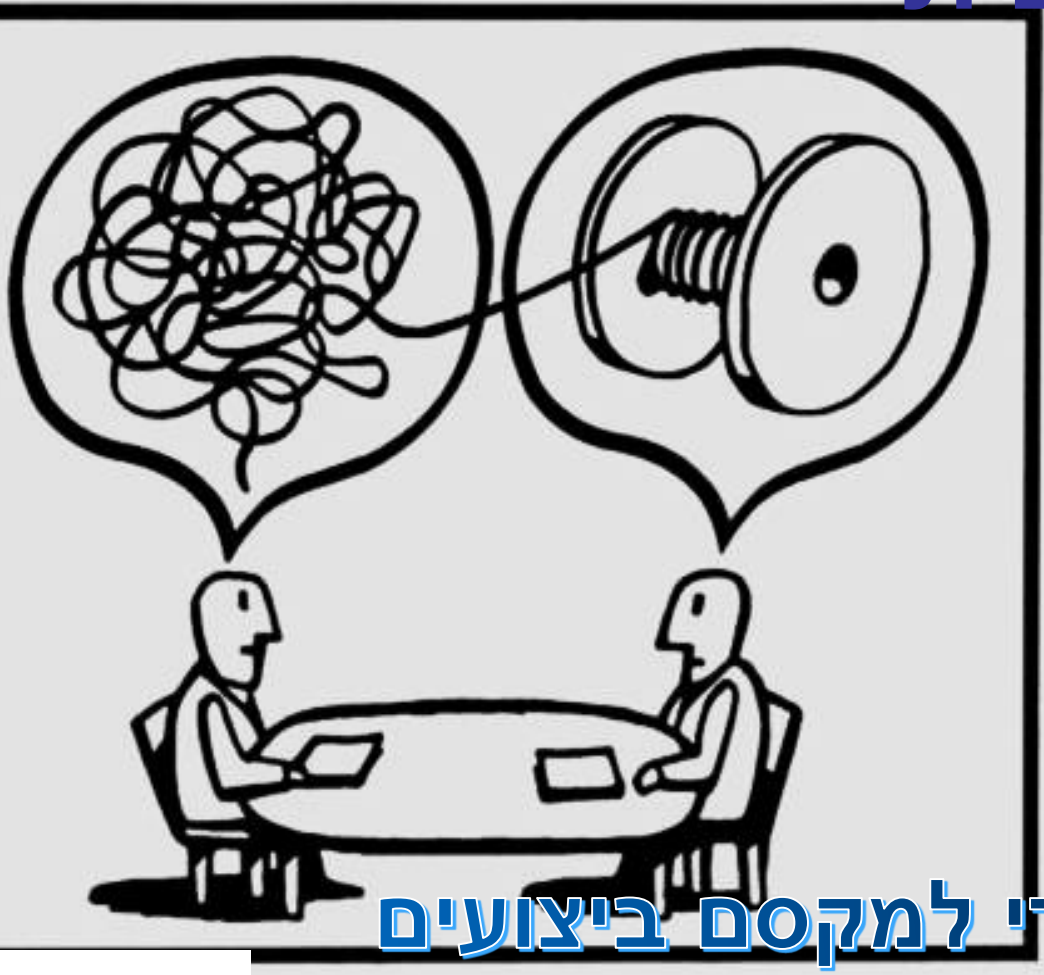


גִּישָׁה אֵימוּנִית

לקדם ולהעניק כוח לאחרים
לצייד אותם בידע, במיומנויות,
בכלים, בהזדמנויות ובתמיכה
הדרושים להם כדי להתפתח
ולהיות יעילים יותר.

ובקיצור:

מימוש הפוטנציאל כדי למקסם ביצועים



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית





□ להיות מנטור "נקי"

➤ בוא נקי ככל האפשר מדעות קדומות

➤ היה מודע לכך שיש לך כאלה...

➤ **הקשבה אמפטית, שיקוף, שאילת שאלות**

מקדמות

➤ הצבת מטרות משותפת

➤ בקרת ביצוע ועדכון בהתאם לצורך



□ הקשבה (4 רמות)

1. **התעלמות, העמדת פנים - "כן כן נכון מאוד".**
2. **הקשבה סלקטיבית - לשמוע רק חלקים מהשיחה.**
3. **הקשבה דרוכה - הקשבה עם המון אנרגיה אבל עם השלכות לעצמי, אני מקשיב וחושב תוך כדי מה אני משיב.**
4. **הקשבה אמפתית - הקשבה המכוונת להבנה. המקשיב מבקש להבין תחילה באמת. הקשבה תוך ניתוק מההשלכות אלי.**





תרגול הקשבה

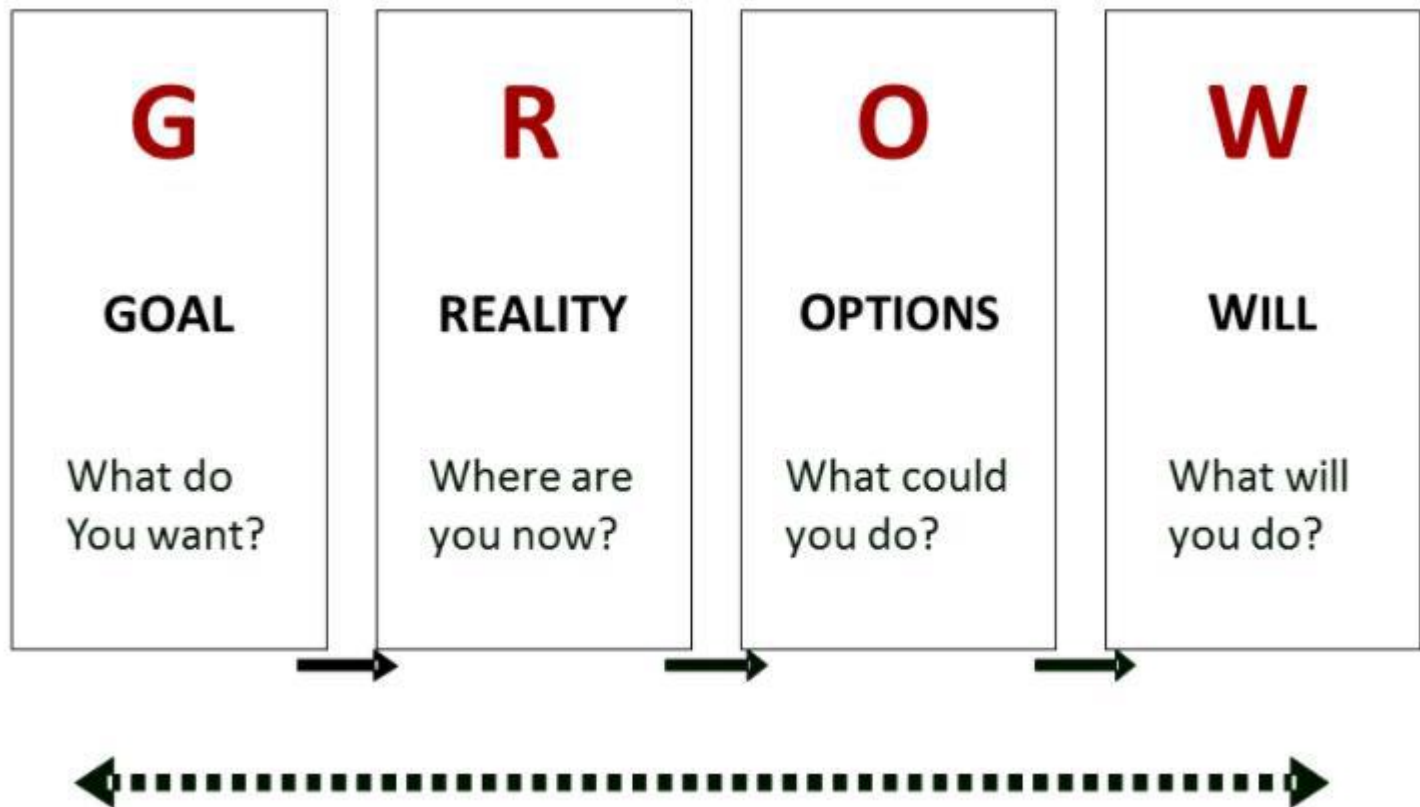
1. התחלקו לזוגות
2. כל אחד יספר בתורו על

הזדמנות שקיבלתי בחיים

3. הקשב לו עד שסיים את דבריו. אין לעצור אותו באמצע הסיפור! (לחכות שינשום...)
4. שקף מה שמעת: "אז הבנתי ש..."
5. שאל לדעתו: "זה נכון? מדויק?.."
6. שאל למה זקוק ממך.



קביעת מטרות

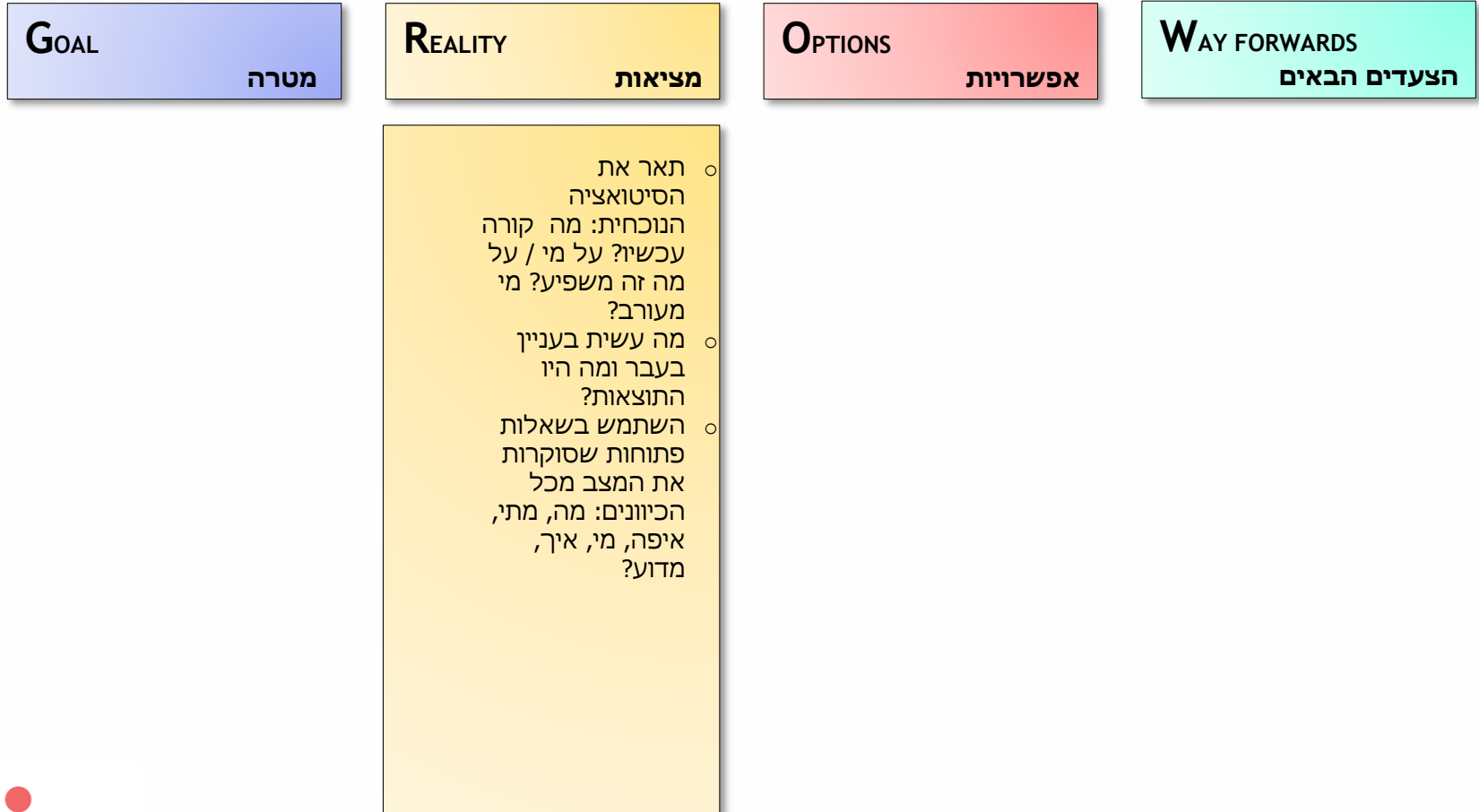


אימון = מיקסום ביצועים

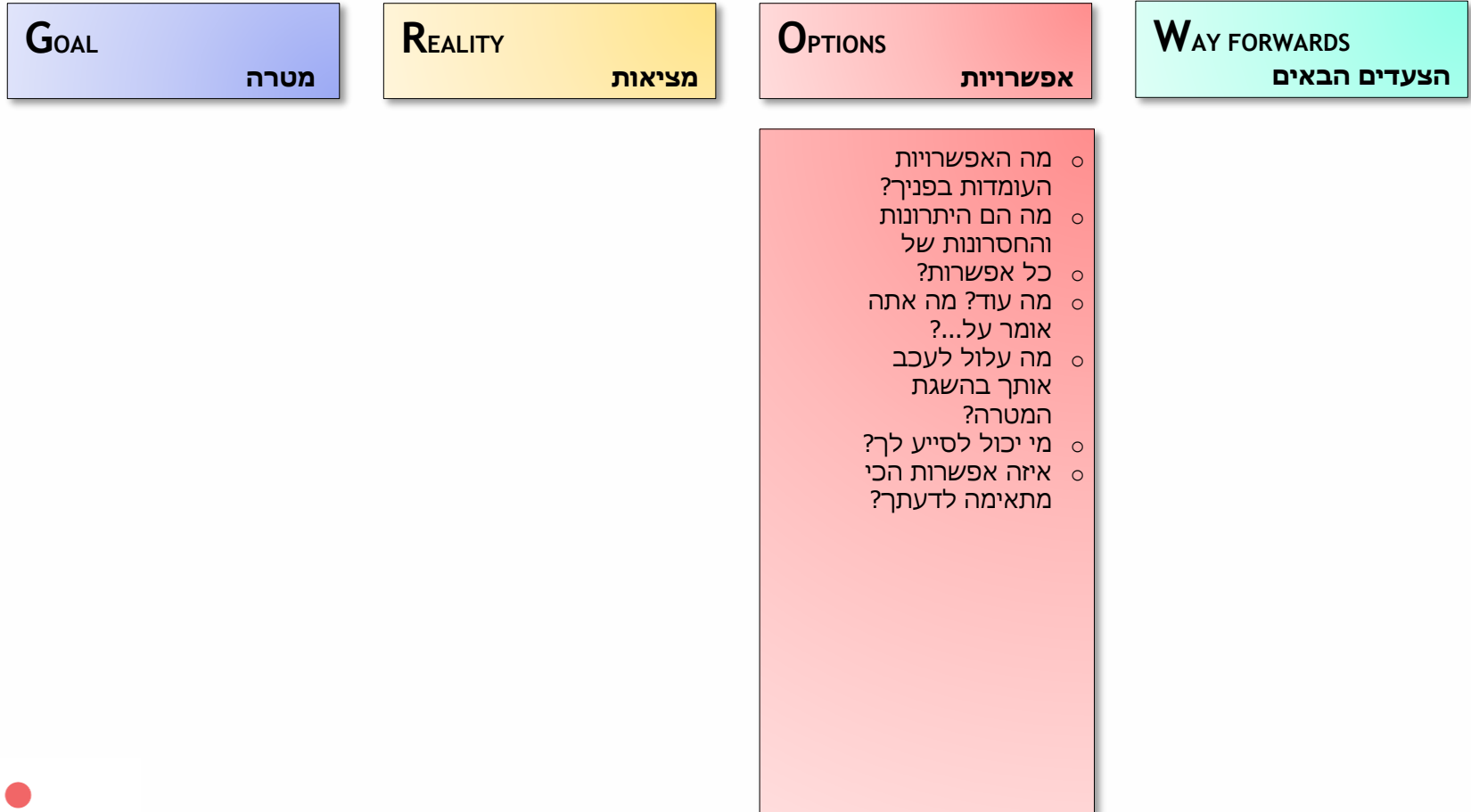


- מה אתה רוצה להשיג בטווח הקצר / הארוך (מהי התוצאה הסופית)?
- כמה? מתי?
- מדוע זה חשוב לך?
- איך תדע שהגעת למטרה?
- איך תמדוד?
- מה ייחשב הצלחה מבחינתך?
- מה מטרת התהליך המרכזית מבחינתך?

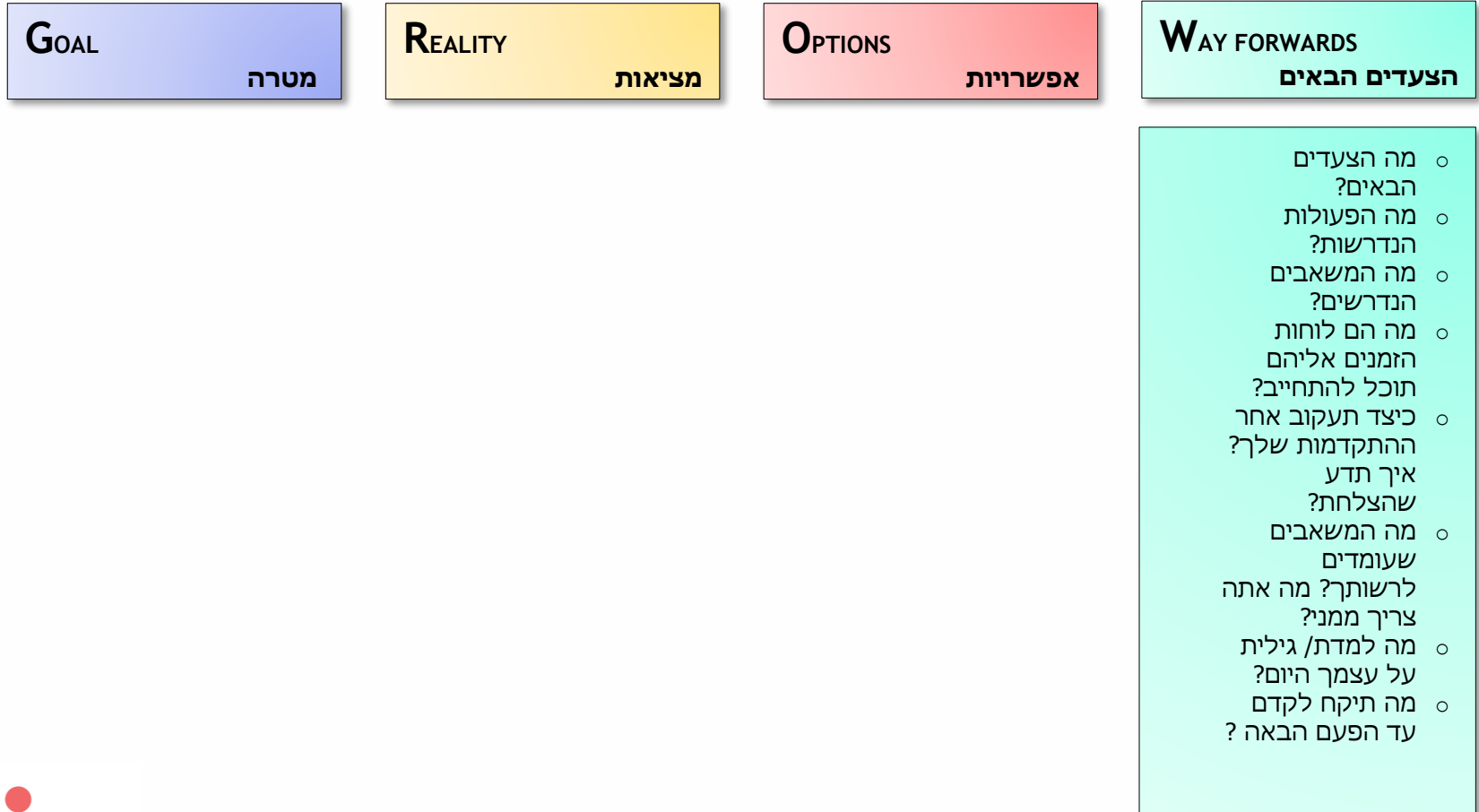
אימון = מיקסום ביצועים



אימון = מיקסום ביצועים



אימון = מיקסום ביצועים



אימון = מיקסום ביצועים

GOAL מטרה	REALITY מציאות	OPTIONS אפשרויות	WAY FORWARDS הצעדים הבאים
○ מה אתה רוצה להשיג בטווח הקצר / הארוך (מהי התוצאה הסופית)? ○ כמה? מתי? ○ מדוע זה חשוב לך? ○ איך תדע שהגעת למטרה? ○ איך תמדוד? ○ מה ייחשב הצלחה מבחינתך? ○ מה מטרת התהליך המרכזית מבחינתך?	○ תאר את הסיטואציה הנוכחית: מה קורה עכשיו? על מי / על מה זה משפיע? מי מעורב? ○ מה עשית בעניין בעבר ומה היו התוצאות? ○ השתמש בשאלות פתוחות שסוקרות את המצב מכל הכיוונים: מה, מתי, איפה, מי, איך, מדוע?	○ מה האפשרויות העומדות בפניך? ○ מה הם היתרונות והחסרונות של כל אפשרות? ○ מה עוד? מה אתה אומר על...? ○ מה עלול לעכב אותך בהשגת המטרה? ○ מי יכול לסייע לך? ○ איזה אפשרות הכי מתאימה לדעתך?	○ מה הצעדים הבאים? ○ מה הפעולות הנדרשות? ○ מה המשאבים הנדרשים? ○ מה הם לוחות הזמנים אליהם תוכל להתחייב? ○ כיצד תעקוב אחר ההתקדמות שלך? ○ איך תדע שהצלחת? ○ מה המשאבים שעומדים לרשותך? מה אתה צריך ממני? ○ מה למדת/ גילית על עצמך היום? ○ מה תיקח לקדם עד הפעם הבאה?



הגדרת מטרות

דרך למדוד התקדמות והצלחות.
הצלחה היא המניע החזק ביותר להצלחות נוספות.
ניסוח נכון - כדי למנוע תקיעות מחד, וייאוש מאידך.



הגדרת מטרות

עיקרון SMART:

Simple

פשוטה

Measurable

מדידה

Achievable

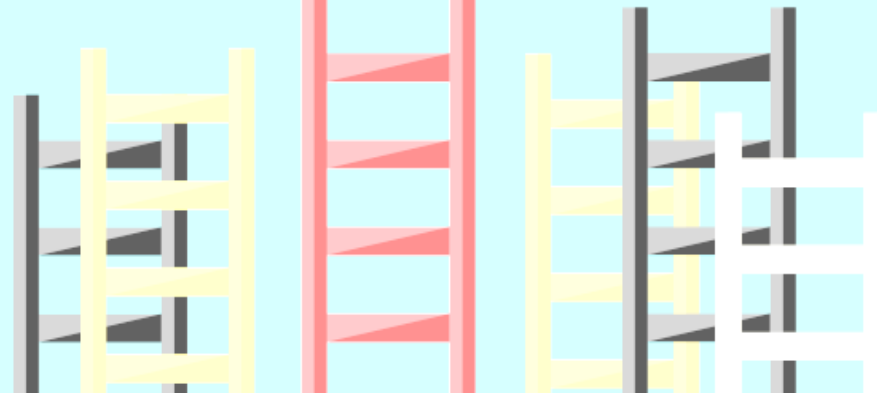
בת השגה

Relevant

רלוונטית למתאמן

Timed

תחומה בזמן



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל





שאלות שיעזרו בקביעת מטרות

■ מה התוצאות בסוף התהליך? כמה? מתי?

■ מה זה יתן? איך יעזור?

■ איך תדעי שהגעת למטרה?

■ כמה זה יהיה קשה? מה זה ידרוש?



עץ משימות

היוזמות שלי לקידום העסק

#	תיאור המשימה	תוצאה רצויה	בשיתוף	לוח התחלה	לוח סיום	הערות



מפגש 3 - 14.11.2018





מה לפנינו היום?

חלק 1:

⬆️ התעמקות בנושאי הליווי

⬆️ כשדברים לא זזים?

חלק 2:

⬆️ הרצאה: שיווק דיגיטלי (ישי קורן)



האשה הנאה שנכנסה אלי לחדר בחיוך רחב, מטופחת וגאה בתספורת החדשה שלה, לא הזכירה כלל את האשה שפגשתי לראשונה לפני שנה. אז, ראיתי אשה מוזנחת גופנית, שורשים לבנים בשערה. לאורך כל הפגישה לא הצליחה להשלים משפט בלי לפרוץ בבכי, עיניה היו אדומות ונפוחות. זוכר ששאלתי את עצמי האם אני האדם הנכון עבורה ברגע זה. חשבתי לעצמי: האם לזה התכוונת כשביקשתי מסיגל מקרה "קשה ומאתגר רגשית"?

בין דמעה לדמעה פרשה בפני את סיפור חייה. איך ננטשה כתינוקת, איך התעללו בו בכל דרך אפשרית בכל בית שהיה אמור להעניק לה בטחון. איך גזרה על עצמה גלות ארוכה ובדידות. איך יצרה לה בכוחותיה שלה שפע והצלחה ואיך קרה האסון שהמיט עליה דלות ומחסור. סיפרה לי שחוותה מוות בתקופה קצרה של כל מי שהיה קרוב אליה, כל מי שנתן לה מעט תמיכה. הופיעה בפני אשה אינטליגנטית באופן יוצא דופן, מוכשרת, אמנית בנשמתה ורגישה מאוד. אשה בשבר עמוק בחייה

הקלד/י הודעה

ורגישה מאוד. אשה בשבר עמוק בחייה ששואב אותה מטה בלופ שמזין את עצמו.

זוכר שפחדתי. רגע לפני שהבשיל בי המשפט: "אני לא חושב שיש לי את הכלים וההכשרה לעבוד איתך" היא אמרה: "בבקשה אל תנטוש אותי, כל הזמן נוטשים אותי". והתחלנו מסע.

במשך מספר פגישות ניסיתי להציע לה עזרה פרקטית, יעדים, תכנית עבודה. זה לא עבד. לא היה בה את הבסיס המינימלי היציב שאיפשר יצירה של מחויבות כלשהיא.

החלטתי לשנות כיוון ולהשתמש במערכת היחסים בינינו כדי לבנות עבורה מחדש את האמון הבסיסי בבני אדם. אמרתי לה: "אני מתחייב להיות כאן עבורך לפחות שנה, פעם בשבוע. אין שום דבר שאת יכולה לעשות כדי שאפר את ההתחייבות הזו. כל עוד תרצי אותי, אני כאן."

והיא ניסתה. בחנה אותי בכל דרך אפשרית. ביטולי פגישות ברגע האחרון, התקרבויות בלי סוף, ניסתה לשכנע אותי שהיא מקרה אבוד ושאינו מבזבז את הזמן שלי איתה.

הגבתי בהכלה מוחלטת. הבנתי שאני
הוא האלמנט היחיד היציב בחיים שלה
ושדרכי היא תתנסה בחוויה הפוכה
מהחוויות שספגה בחייה, שדרכי היא
יכולה להתנסות בחוויה אחרת.
הייתי שם בשבילה. והייתי שם בשבילי.
הקושי בתהליך היה גם המקור לחוסן
האישי שלי איתה. זוכר שאמרתי לה:
"את הביטוי שלי לאהבה שלי לבני
אדם, מגיעה לך תודה על מה שאת
עבורי". זה היה רגע שבו דמעות עמדו
בעיני שנינו. היה זה רגע מכונן של
מפנה.

התחלנו לעבוד יחד כדי לפתור או
לפחות להקל עבורה את הבעיה
האקוטית הפיזית שלא איפשרה לה
להתרומם כלכלית: חובות גדולים לבנק
שהתנהל מולה באגרסיביות ולא אפשר
לה את המינימום האפשרי לחיים
בכבוד.

בכבוד.

אחרי תהליך של מספר חודשים מול
הבנק, הצלחנו לפרוס מחדש את החוב
ולאפשר לה מספר חודשי "גרייס"
בהם תוכל להתרכז ביצירת ההכנסה
המינימלית שלה היא זקוקה.
כשהתנתקה ולא שמעתי ממנה תקופה
ארוכה לא לחצתי. הבנתי שחלק
מהתהליך שהיא צריכה לעבור הוא
לנסות לבד, לבנות את עצמה בכוחות
עצמה.

השבוע היא חוגגת יומולדת, חוגגת
את עצמה, אשה עוצמתית, שורדת
אמיתית. אשה שהרימה את עצמה
מתהומות. זה לא רק השיפור העצום
במצב הכלכלי, זה גם ובעיקר האמון
שנוצר, התקווה שיכול להיות יותר טוב,
יכול להיות טוב. האמונה בעצמה.
מנצחת אמיתית.

15:17



יוזמות עתיד
איתך בדרך להצלחה עסקית

**המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל**

מרחב האפשרויות של ישראל





מבנה הליווי

היכרות ▲

ניתוח שיווקי ▲

ניתוח פיננסי + התנהלות פיננסית ▲

פעילות שיווקית ▲

ניהול עצמי ▲



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל





פגישה ראשונה - היכרות

↑ **מיקום** - ניטרלי

↑ **שיתוף** – לספר על עצמי (אמון, קשר)

↑ **תיאום – ציפיות:** מה אני בשבילך? **מפגשים:** מתי?
מחויבות: מה החוקים ואיך נתנהל?

↑ **מיפוי** – תיאור ראשוני של היזמת את העסק

↑ **משימה** ראשונה למפגש הבא

↑ **סיכום** – ואיך מרגישה?





פגישות הניתוח השיווקי

↑ ניתוח העסק: המוצר, בעלת העסק, מתחרים, ספקים

↑ חוזקות

↑ הגדרת הלקוח (סקר לקוחות)

↑ יצירת ה"סלוגן" - תימצות המשמעות הכי מתאימה לעסק

↑ גיוס לקוחות ראשוני: הצגת העסק במעגלים קרובים



למה חוזקות?

- העסק = היזמת.
- איך ננצל חוזקות העסק.
- במה שאנחנו פחות חזקים, נלמד, נעזר..



זיהוי חזקות

במה את חזקה?

תקופה מאושרת.

מה חברים או משפחה יגידו עלייך?

החלטה נכונה.

הצלחה.



□ זיהוי חוזקות- תרגול

➤ התחלקו לזוגות - לכל זוג 10 דק' עבודה לראיין אחד את השנייה

➤ האחד מציג חוזקות של השני ולהיפך

שאלות מנחות: מה זה אומר? מה היה שם? איך אתה היית שם? מה זה הוציא ממך? מה זה אמר עלייך? איך את/ה היית באותו רגע.



פגישת הניתוח הכספי

✓ הכנסות - ויצירת דרך נוחה לרישום

✓ הוצאות - ויצירת דרך נוחה לרישום

✓ נקודת איזון

✓ תמחור והמחרה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל





פגישות הפעילות השיווקית

▲ בניית תכנית עבודה מותאמת (הכנסות והוצאות)

▲ גאנט עבודה שנתי - מתי השיאים שלי?

▲ אביזרי שיווק - כרטיס ביקור, פלייר..

▲ שיווק דיגיטלי - יצירת תוכן מתמשך, ובחירת פלטפורמות

▲ שתופי פעולה - פונים לאותו קהל\ באותו אזור...



שיתופי פעולה - תרגול



מעצבת גרפית

ספרית כלבים

ספרית

מטפלת ברפלקסולוגיה

בישול ביתי

תכשיטנית

בעלת מעון לפעוטות



שיתופי פעולה

אזור - אותה קהילה

קהל יעד - חלוקת משאבים

לפניי ואחריי - ספרית, איפור, צלם

סינרגיה - חוברת מתכונים



פגישות ניהול עצמי

▲ ניהול זמן - יומן, סדר יום...

▲ טבלת משימות

▲ מעקב וניתוח פעילות



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל



ניהול תכנית עבודה - תחומי תוצאה

טבלת תחומי תוצאה- דוגמא:

אנשים	כספים	שיווק	לימוד /מו"פ	לוגיסטיקה
פגישה עם מובילת דעה בתחום	הכרת ההכנסות שלי	100 לייקים על פוסט	הכרת מספר הלקוחות באזור	חלוקת זמן נכונה
קבלת רשימת הוואטסאפ של....	צמצום עלות למוצר	דוכן בכנס	ידע בכתיבת תוכן	צמצום זמן העבודה על כל מוצר
			ידע על פעילות מתחרים	

ניהול תכנית עבודה - ניהול פרויקט

טבלת ניהול משימות/ ניהול פרויקט- דוגמא:

#	תוצאה רצויה	תיאור המשימה	בשיתוף	לוח התחלה	לוח סיום	הערות
1	הכרת ההכנסות שלי	קניית יומן חודשי	לבד	מחר	שבוע מהיום	לבדוק אפשרות לדיגיטציה
		רישום יומי של הלקוחות והעלות שגביתי	לבד	1.12.2018	31.12.2018	האם יש עונתיות? האם החודש מייצג?
		סיכום ההכנסות שלי בחודש ופילוח מוצרים והכנסות	המנטור	מפגש שיתקיים ביום 3.1.2019		

דוגמה - (איך לא כותבים) סיכום פגישה



⬆️ לתקן את כרטיס הביקור

⬆️ לצאת לירידים כמבקרת

⬆️ לבדוק אפשרות לעשות תערוכות - כולל במקמות לא שגרתיים
(חדרי המתנה במרפאות לדוגמא)

⬆️ להתחיל לעבוד על אתר אינטרנט



תרגיל

עיצרו למנטור וליזם שלו
למלא סיכום פגישה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל



תרגיל - כשדברים לא מתקדמים

- 1 - קיבלה משימה לפנות ל 5 לקוחות חדשים, אבל טוענת כי **לא נעים לה לפנות למכירה**, ושלא מכירה הרבה אנשים חוץ מהמשפחה הקרובה.
- 2 - לא הגיעה לפגישה כי **מאוד עמוסה** ולא זכרה אותה. קשה לקבוע איתה כי כל פעם קורה משהו.
- 3 - קיבלה הלוואה אך לא קנתה את הציוד, כי **מתלבטת** בין שתי חברות עם הצעות דומות. כרגע לא יכולה להציע שרותים חדשים ללקוחותיה.
- 4 - לא מבצעת את המטלות שהחלטנו שתעשה, **לא בטוחה למה היתה בדיוק הכוונה, ומעדיפה לעשות יחד**.
- 5 - **מעוניינת לנהל את חשבון הפייסבוק שלה בעצמה**, אומרת שהבן שלה יעזור וילמד אותה הכל. לאחר שבועיים עדיין אין חשבון פייסבוק, הבן היה עסוק...



□ כשדברים לא מתקדמים - "על מה זה יושב"



X אי עשייה / חוסר רצינות

X חוסר בטחון

X חוסר ידע

X בעיית התארגנות וניהול זמן

X בעיית תקציב



□ כשדברים לא מתקדמים - דרכים לפתרון

⬆️ **לפרק משימה** לשלבים (מה יכולה לבד, ומה יחד)

⬆️ **לבנות תסריטי שיחה** (מול לקוחות, ספקים, מכרים..)

⬆️ **לעשות יחד** (שיחה ראשונה, חלוקת כרטיס ביקור, בחירת ציוד)

⬆️ **להתייעץ יחד** עם גורמים מנוסים (לגבי רכישת ציוד, התנהלות)

⬆️ **לחזק** הצלחות קטנות וגדולות

⬆️ **להיות בקשר**



מפגש 4 - 21.11.2018





מה לפנינו היום? □

חלק 1:

⬆️ תרגיל התנסות – יוצאים לדרך

⬆️ כשדברים לא זזים?

⬆️ איך נראה "היום שאחרי"....

חלק 2:

⬆️ הרצאה: פיננסי (קטיה שץ)





שאל את היזמת



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

**המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל**
מרחב האפשרויות של ישראל



התנסות: יוצאות לדרך

נתחו את המקרה שלפניכם

חזקות וחולשות של היזמת

צעדים אופרטיביים ראשונים לעשייה

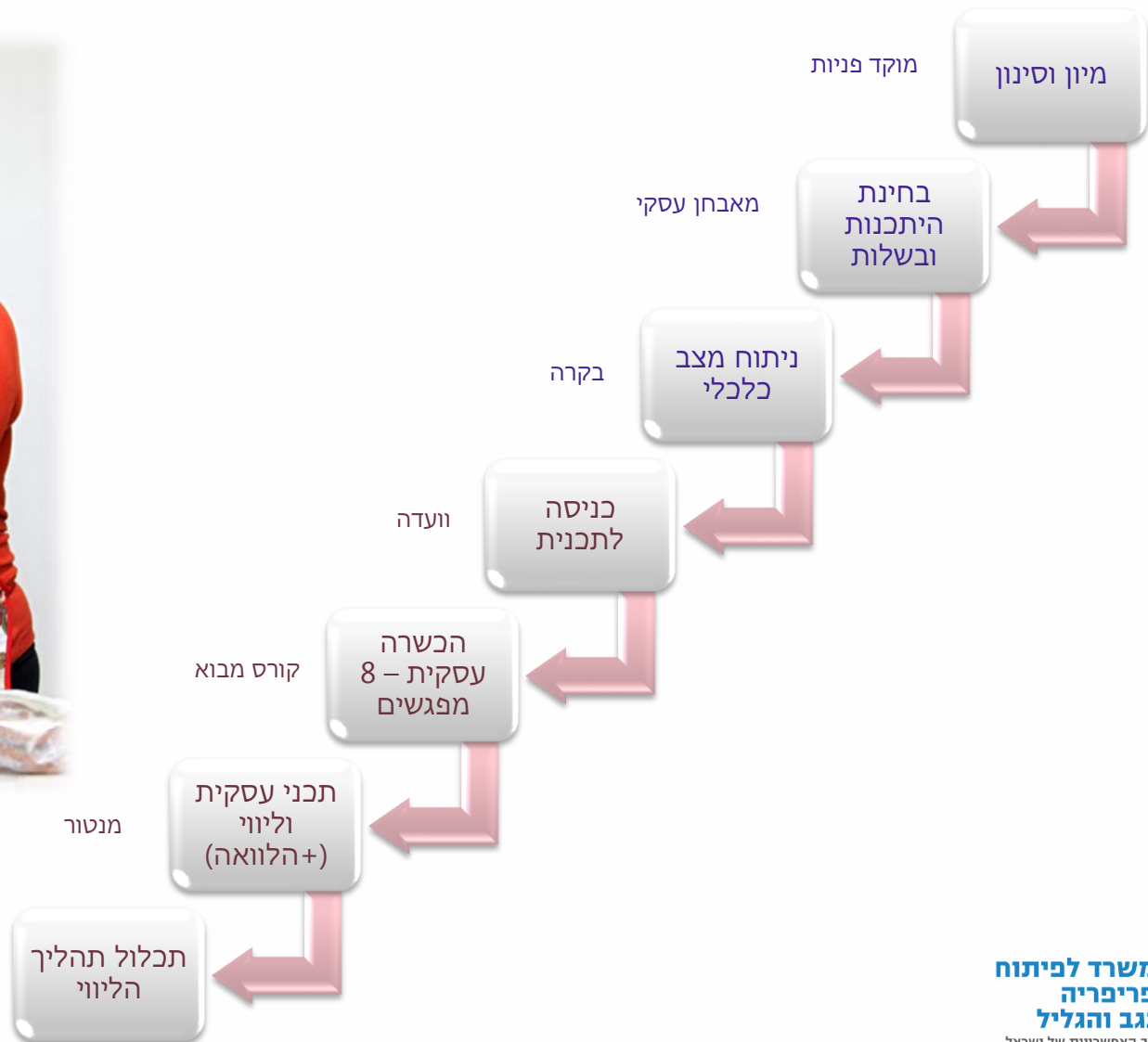


יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

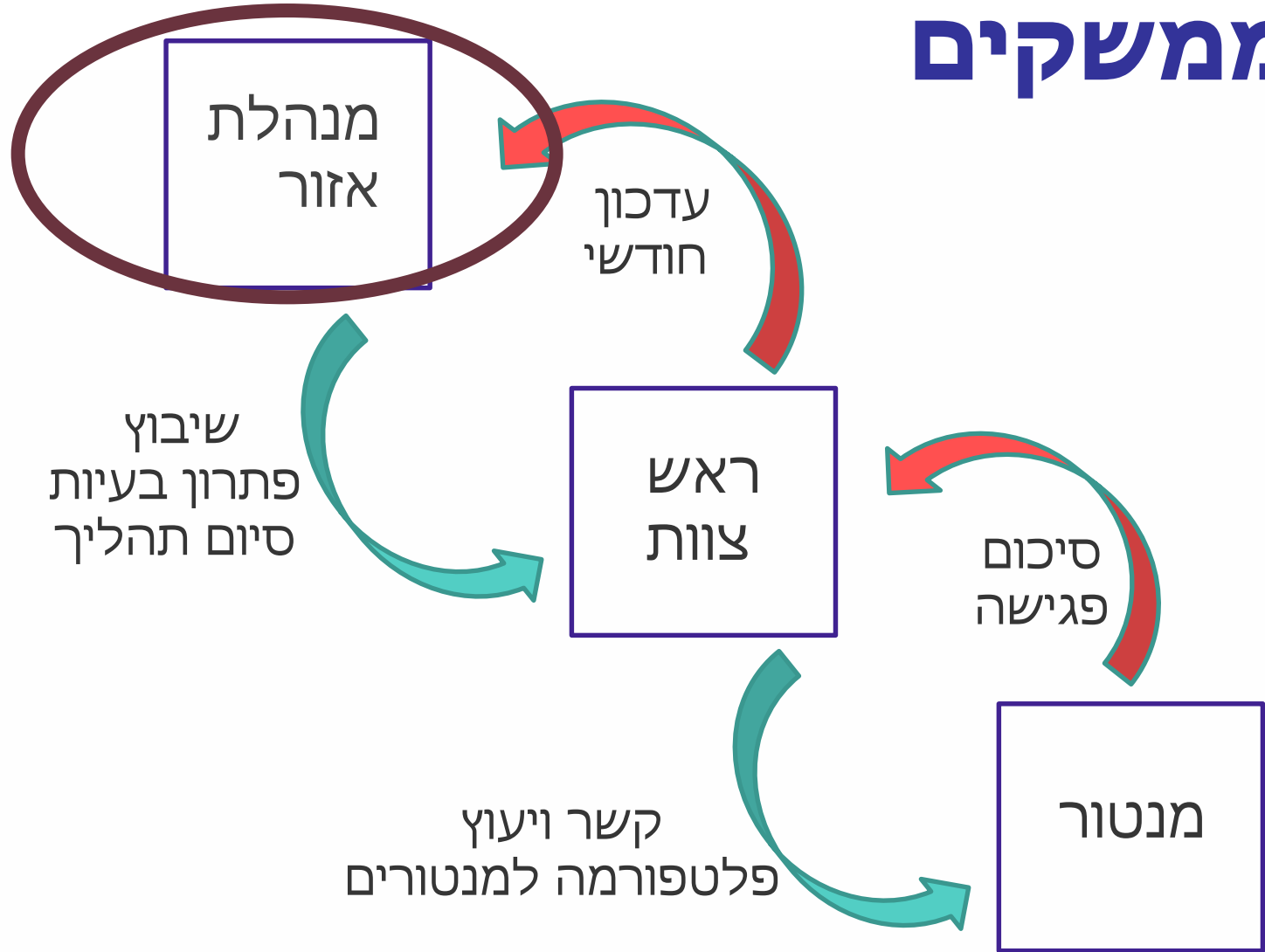
המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל



תהליך ליווי היזמת בעמותה



ממשקים



תפקיד מנהלת האזור

גיוס יזמיות ▲

סינון ובחינת התאמה ▲

שיבוץ בפועל למנטור והתנעת תהליך ליווי ▲

תכלול תהליך הליווי: סיוע ופיקוח על התהליך עד סיומו ▲



סיגל נאור





שיבוצים

נעשים על סמך שקלול פרמטרים

מקבלים "קיט" יזמת

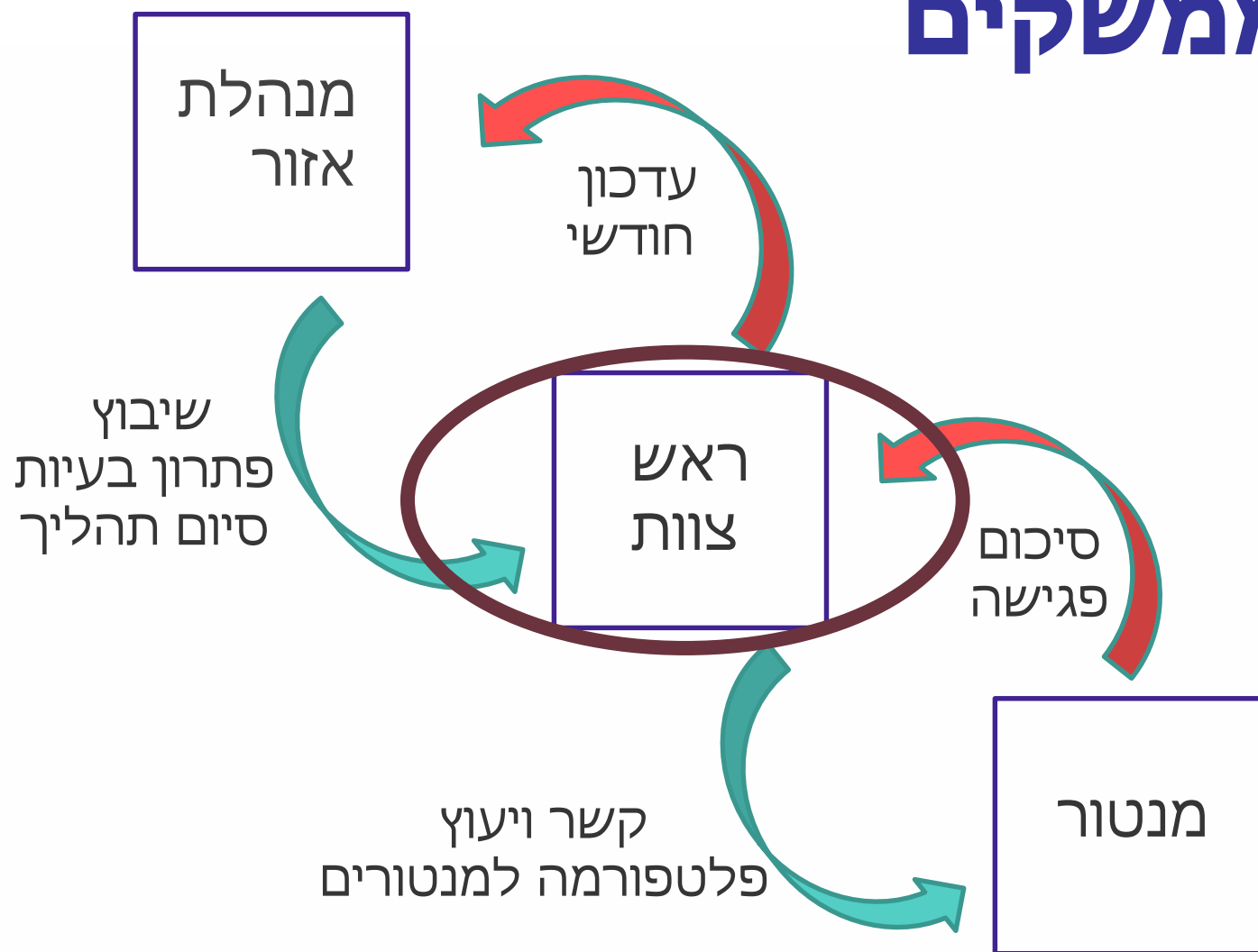


יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל



ממשקים



עבודה מול ראש צוות

✦ קשר שוטף שיתוף ויעוץ

✦ חלק מקבוצת מנטורים ושימוש בידע המצטבר

✦ סיכומי פגישה להכרות עם התהליך

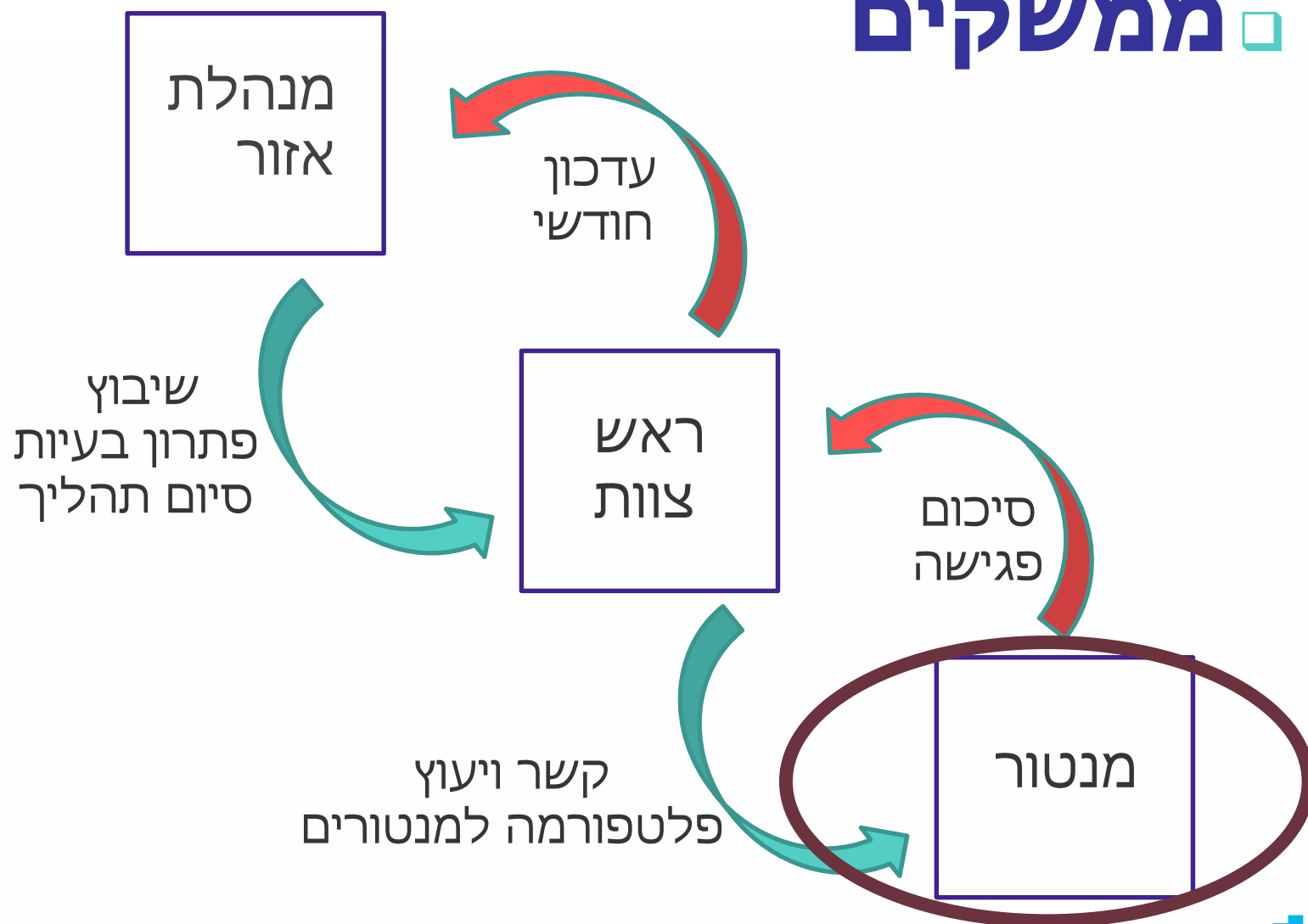
✦ סיוע באיתור מומחים

✦ העלאת צרכי הדרכה

✦ החלפת\סיום תהליך, וליווי חדש



ממשקים





□ הכלים לרשותך

- 
1. חוברת עבודה למנטור
 2. מילוי סיכומי פגישה דרך אתר / בסלולר
 3. הטבות באתר (בחנים או בתשלום סמלי - בכל מקרה על היזמת לבדוק את השירות ולקבל הצעות מחיר)
 4. מומחים באתר (נמצא בבנייה מחדש, יעלה בקרוב)
 5. קהילת המנטורים בפייסבוק (קהילת המנטורים - עמותת יוזמות עתיד)



המנטור הוא העמותה

זכרו שאתם שגרירים

נחישות – לא לוותר!

קוד לבוש מכבד

כיבוד מרחב אישי - גבולות

מקצועיות ומודל לדוגמא –

אני מספק מה שאני מצפה



