

איתך בדרך להצלחה עסקית





על עמותת יוזמות עתיד

משהו קטן וטוב



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

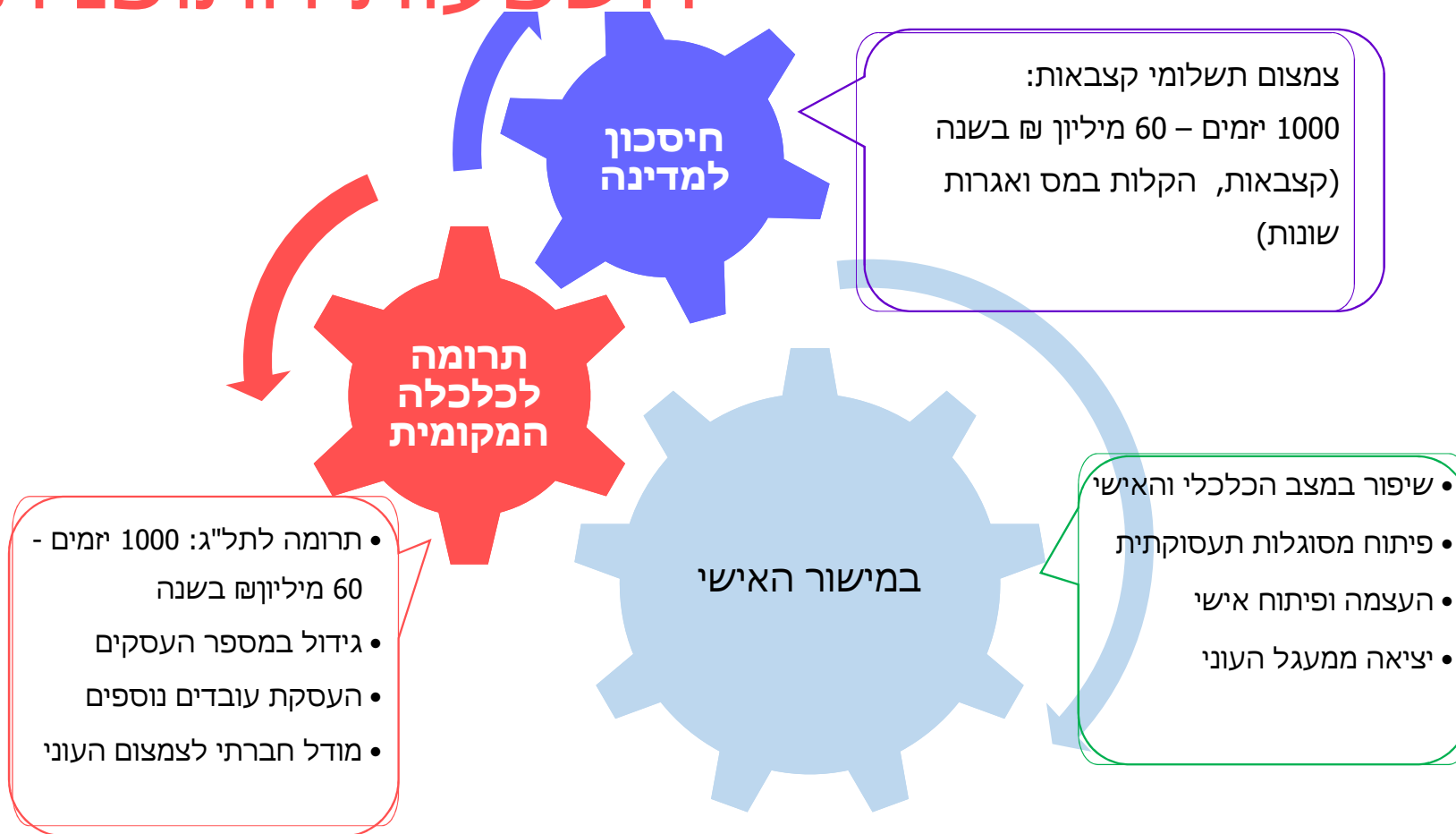


על עמותת יוזמות עתיד

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





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 (גלית כהן)





איך הכל התחיל?..



מעטפת התמיכה



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



עלינו במספרים

2035 יזמים התקבלו לתכנית ▲

כיום 72% 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



מאפייני היזמים

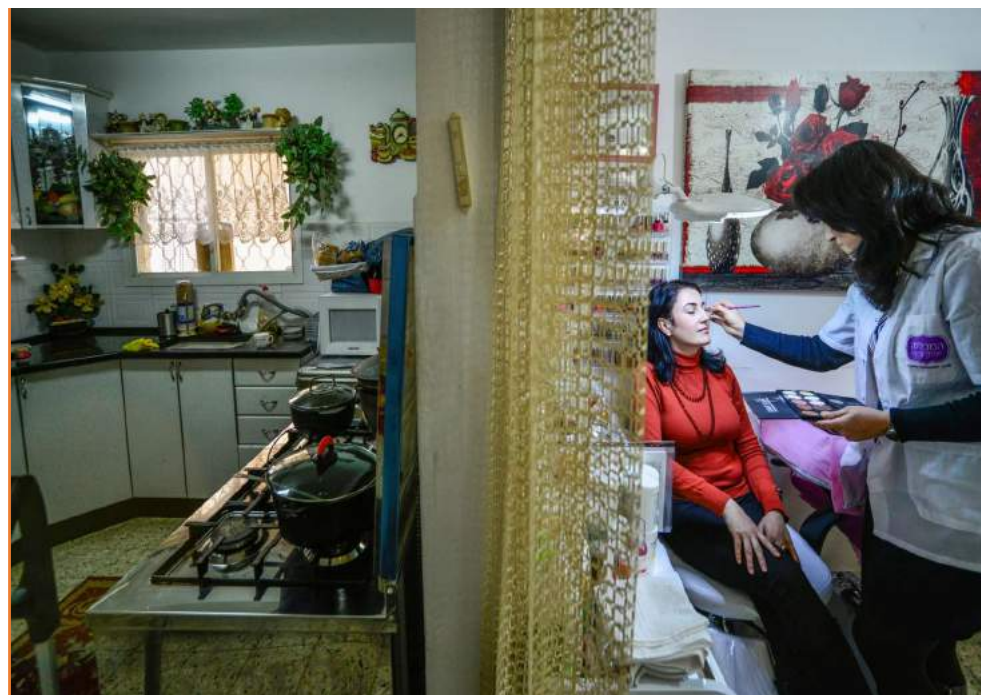
בעלי יוזמה עסקית, רעיון עסקי מגובש או פעילות עסקית

קטנה

בעלי מוטיבציה גבוהה, רצון לשינוי ויכולת התמדה

מעוניינים בליווי עסקי אך אינם יכולים להרשות זאת לעצמם

בשוק הפרטי



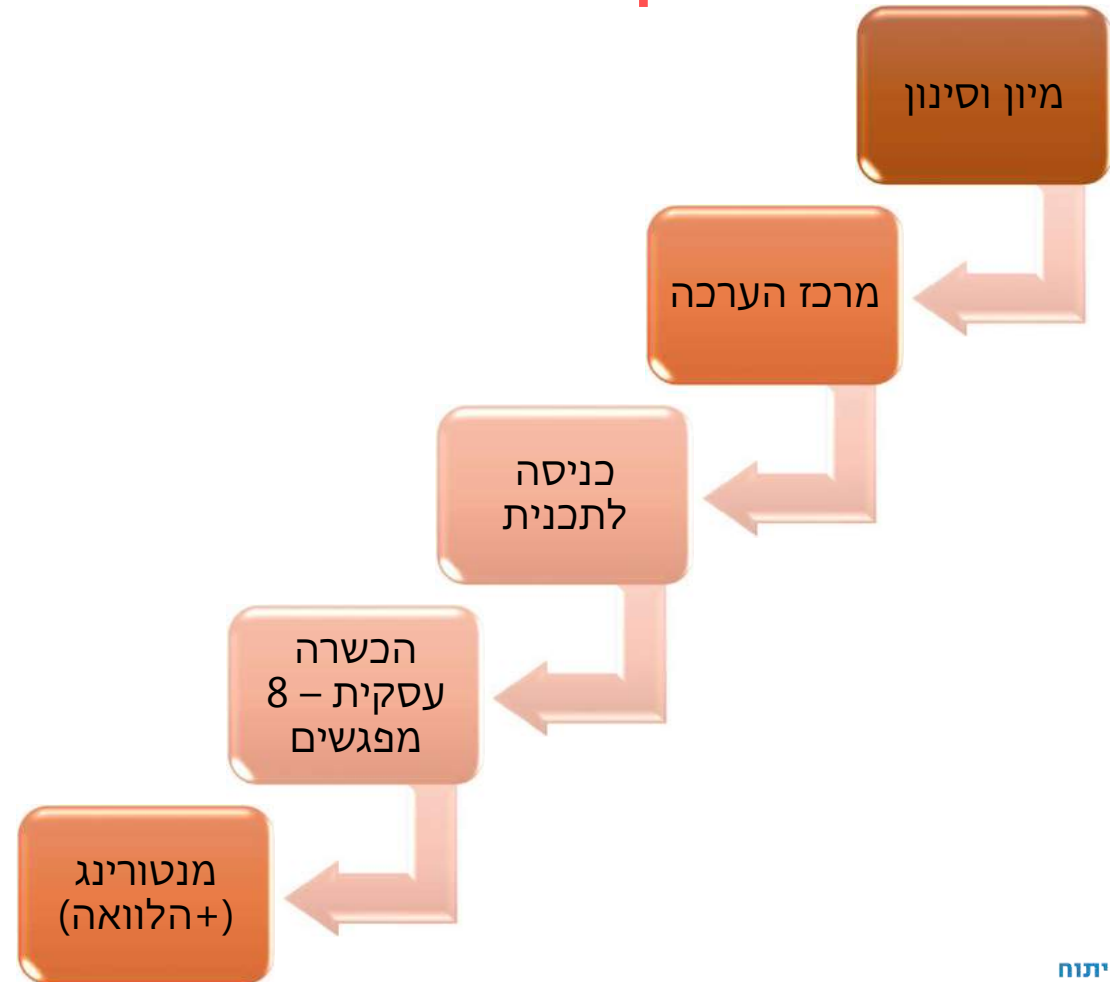
"המנטור נתן לי מקום גם אישי וגם עסקי.
היום אני מאמצת את החיים ומביטה קדימה."

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 היזמ.ת בעמותה





מבנה ליווי – "המנטורינג"

3 מפגשים ראשונים (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

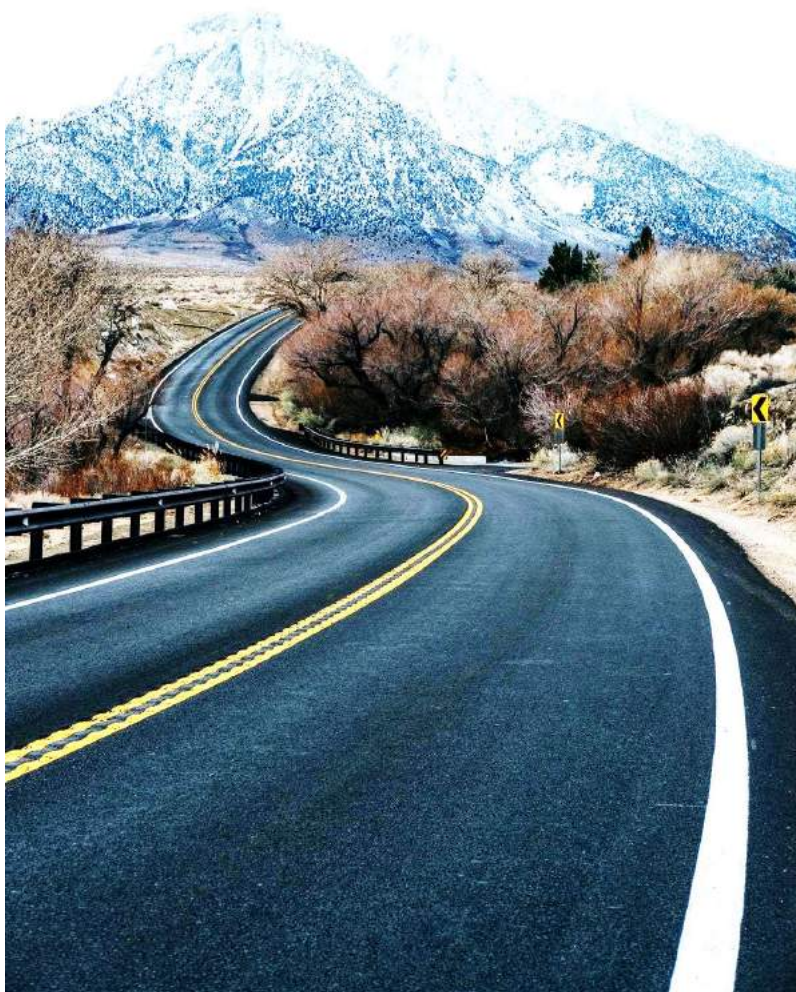


במידה ולא – סיכום תהליך וקבלת

עסק חדש לליווי נוסף



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



יוזמות עתיד
איתך בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל





עם מה היא מגיעה?

- ⬆ חוות דעת מנחה קורס
- ⬆ מטלת סיום קורס - מודל עסקי קנבס
- ⬆ תכנית עבודה לעסק מוכוונת יעדים כלכליים

מבנה מפגש



- שיתוף הדדי (העצמה)
- דיון על משימות קודמות, הצלחות וקשיים שעלו
- דיון בנושא מרכזי (לפי המתווה)
- יישום הנושא בעסק
- סיכום והגדרת משימות (כולל במערכת)





מהו מנטור

חניכה – ידע, נסיון, קשרים, ליווי מקצועי ▲

"להיות שם" – הקשבה, תמיכה, העצמה ▲

שותפות – תכנון, עשייה, שיפור ▲



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

מפגש 2



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

**המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל**

מרחב האפשרויות של ישראל





מה לפנינו היום?

חלק 1:

⬆️ הרצאה: שיווק אסטרטגי (טל שפיר)

חלק 2:

⬆️ מבנה הליווי

⬆️ יציאה לדרך





יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

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



אבני דרך לליווי

- היכרות - יציאה - תיאום ציפיות - לדרך - חזון	
- מודל עסקי – קנבס - אבחון חוזקות ו"נקודות תורפה": אישי, מקצועי, עסקי	אבחון העסק
- הגדרת יעדים פיננסיים - מפת שיווק - תכנית עבודה שנתית -> תכנית עבודה חודשית	תכנית עבודה
ניהול עצמי	מפת זמן
- הפרדת עסק ובית - ניהול תזמ"ז - נק' איזון	ניהול פיננסי
בניית חומרים שיווקיים ויישומם	עשייה שיווקית
- מיפוי לקוחות פוטנציאליים - הכנת תסריט שיחה+ אימונים + קיום השיחות - נקודות מכירה בפועל	מכירות
- סיכום התהליך - פרידה	סיכום

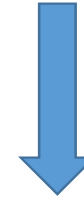
אבחון היזמת והעסק שלה

צירים מרכזיים בליווי



עסקי:

- קהל יעד
- הגדרת המוצר
- מכירות
- שיווק
- תמחור ותזמ"ז
- ספקים



מקצועי:

- כלים מקצועיים
- ניסיון מקצועי מעשי

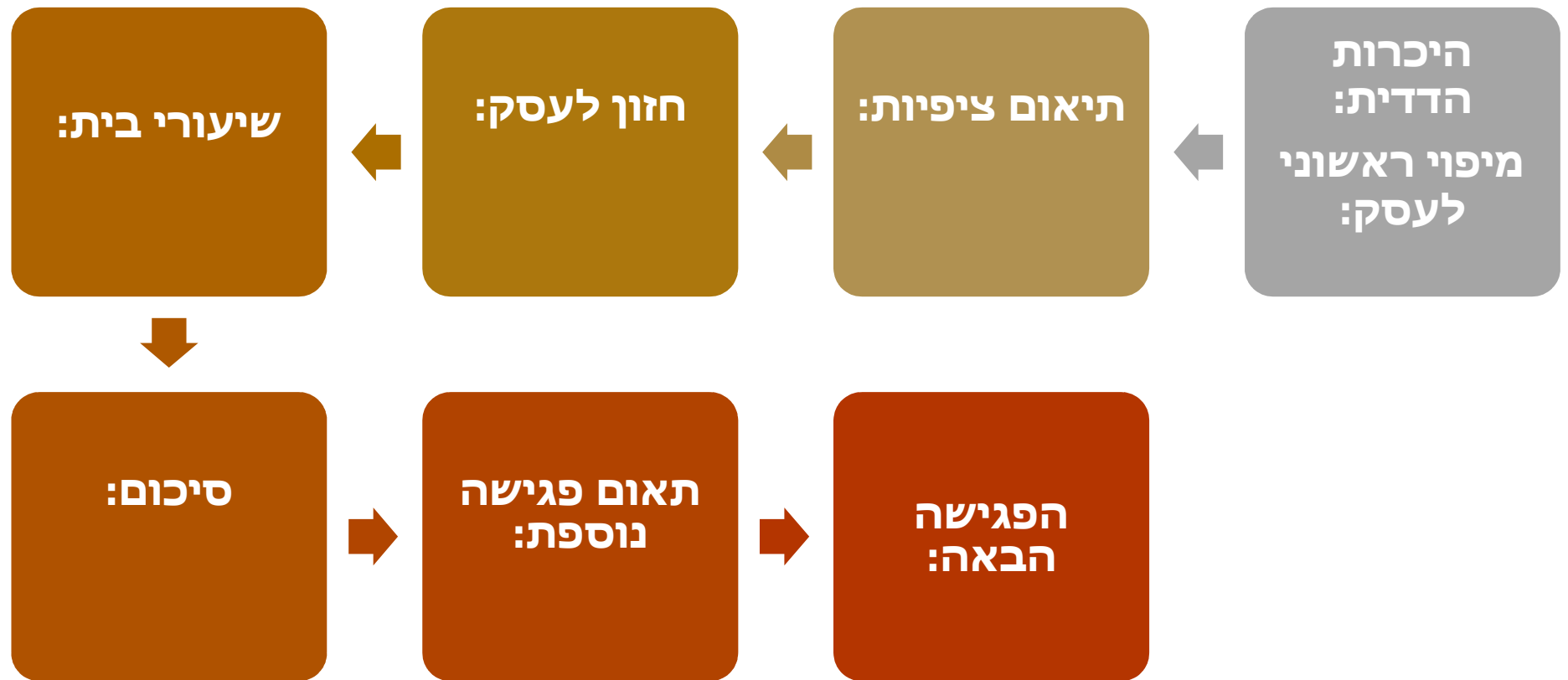


אישי:

- תמיכה
- מוטיבציה
- זמן פנוי

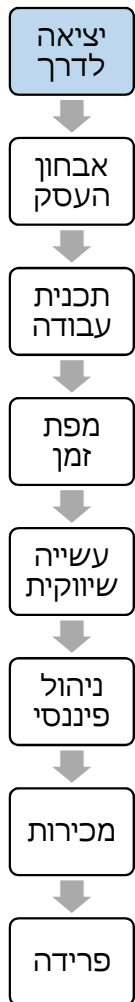


פגישה ראשונה - היכרות





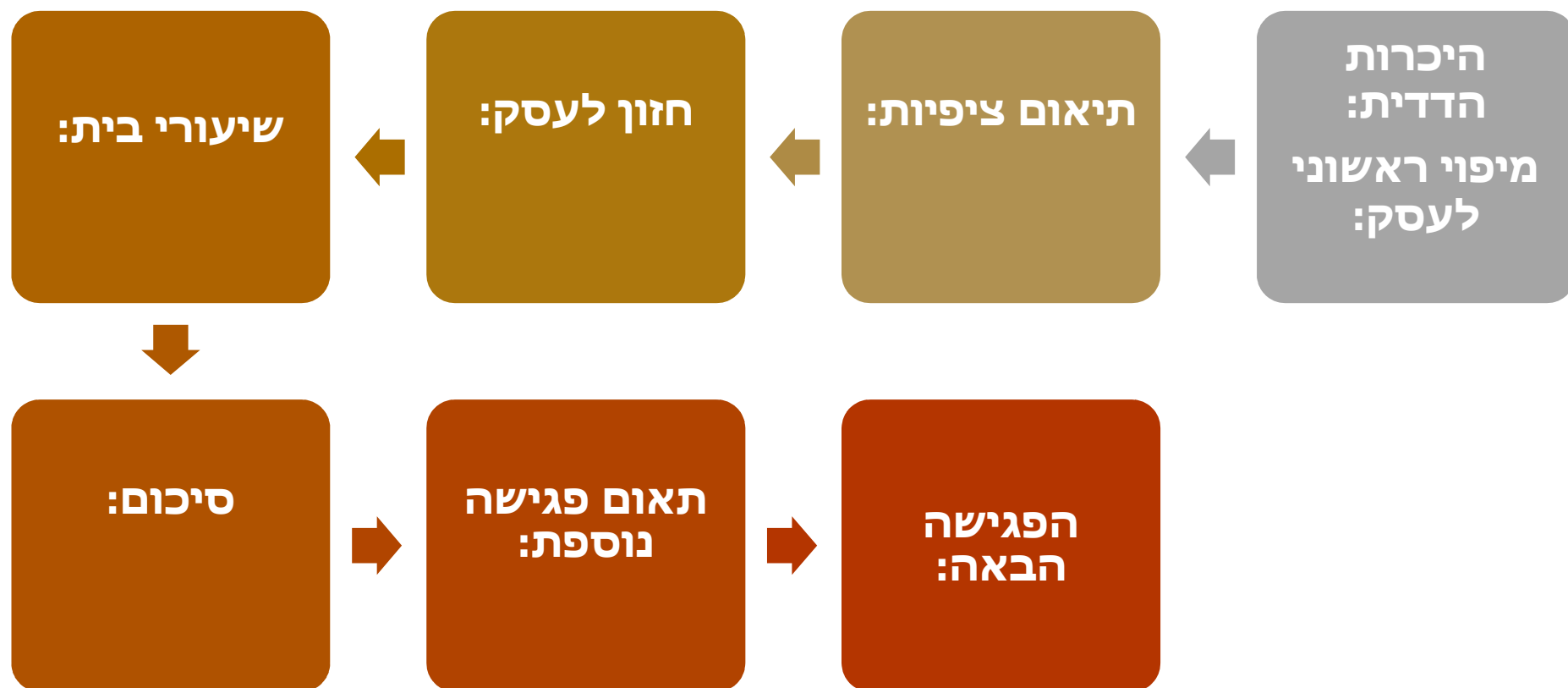
פגישה ראשונה – היכרות מאגר שאלות



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

- 
- ☐ ספרי לי על העסק שלך
 - ☐ איך התגלגלת אל העסק הזה?
 - ☐ מה את הכי אוהבת בעסק שלך?
 - ☐ מה הכי קשה לך?
 - ☐ איך היה לך הקורס?
 - ☐ מה למדת בקורס?
 - ☐ מה חסר לך בקורס?
 - ☐ מה היה החלק האהוב עלייך בקורס?
 - ☐ מה אתה מקווה להשיג?
 - ☐ איך תדע שהשגת את זה?
 - ☐ מה השגת עד עכשיו?
 - ☐ מה הלך טוב / מה עובד? / הסתדר במקרה הזה?
 - ☐ מה לא בדיוק עובד עדיין?
 - ☐ מה מאפשר את זה?
 - ☐ איפה אתה תקוע?
 - ☐ אילו פתרונות ניסית?
 - ☐ אילו אפשרויות אתה רואה?
 - ☐ מה לדעתך אפשר לעשות אם זה לא יעבוד?
 - ☐ איך אתה יכול ליישם את זה בעבודה?
 - ☐ איך אני יכול לתמוך בך טוב יותר?
 - ☐ איך אנשים אחרים ישימו לב לשינוי?
 - ☐ מה תמונת העתיד המיטבית שלך (The vision)
 - ☐ אלו משאבים צריך עמ"נ להצליח?

פגישה ראשונה - היכרות





פגישה ראשונה - היכרות



היכרות הדדית: מיפוי ראשוני לעסק:

- שאלות כלליות
- תחילת בניית קשר
- חשיפה אישית גם של המנטורית
- לחיזוק הקשר והפתיחות
- מיפוי מצב העסק והיזמת

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה

יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית





פגישה ראשונה - היכרות



תיאום ציפיות:

- הגדרה כללית, מטרה משותפת להצלחת העסק - "אנחנו עומדות להפגש..."
- "המטרה שלנו"
- ציפיות - "מה אני בשבילך"
- מפגשים - איפה ומתי?
- מחויבות - מה החוקים ואיך נתנהל?

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה

יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית





פגישה ראשונה - היכרות



חזון לעסק:

- "בואי נעצור רגע" - ספרי
לי על מה את חולמת?
איפה את רואה את עצמך
בעוד 1 שנה/בעוד 3 שנים?
- לנסות לגרום ליזמת
לחשוב במונחי הווה את
התקופה בעוד 3
שנים..."לחלום"
- איך תדע שהגיע ליעד?

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה



יוזמות עתיד
איתך בדרך להצלחה עסקית





פגישה ראשונה - היכרות



שיעורי בית:

לקחת את אחד התחומים שנראה
שצריך את ההתמקדות המיידית
ולבקש-

- "תחשבי על 2 רעיונות"

- תמשיכי בכיוון זה ותנסי למפגש
הבא להביא...

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה

יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית





פגישה ראשונה - היכרות



סיכום:

- איך את מרגישה?
- מה את לוקחת מפה?
- מה היית רוצה שיהיה במפגש הבא?
- אפשרות של שיתוף המנטורית בהרגשה שלה לגבי הפגישה

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה

יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית





פגישה ראשונה - היכרות



תאום פגישה נוספת:

- פתיחת יומן ותיאום פגישה הבאה
- שיח על מה קורה בין מפגשים – התקשרות טלפונית, מיילים וכו'
- שינוי מועד הפגישה- חשוב מספיק זמן מראש
- מסר מחזק – חשוב בסוף הפגישה

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית





פגישה ראשונה - היכרות



יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה

הפגישה הבאה:

- חיבור למפגש הקודם:
"איך יצאת מהמפגש הקודם?"
"ספרי לי על חוויה אחת?/הצלחה אחת?
"איך עברו השבועיים האחרונים/מאז שדיברנו?"
"בואי נזכר מה היה בנפגש הקודם?"
- להתחיל פגישה בסיפור אישי של המנטורית- הבן שלי..... , בבית שלי..... וכו'

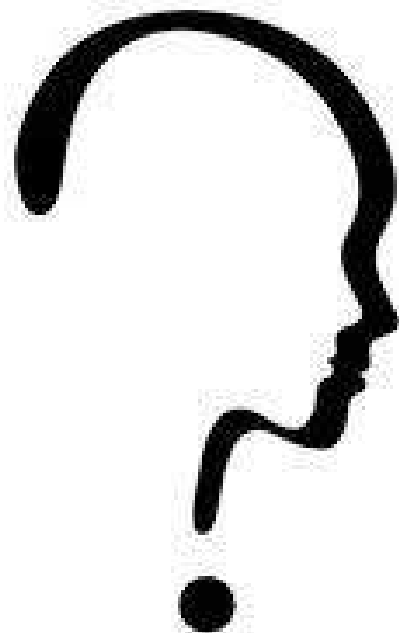




אבחון היזמת והעסק שלה

התנסות

שאלו אותי



יציאה
לדרך

↓

אבחון
העסק

↓

תכנית
עבודה

↓

מפת
זמן

↓

עשייה
שיווקית

↓

ניהול
פיננסי

↓

מכירות

↓

פרידה

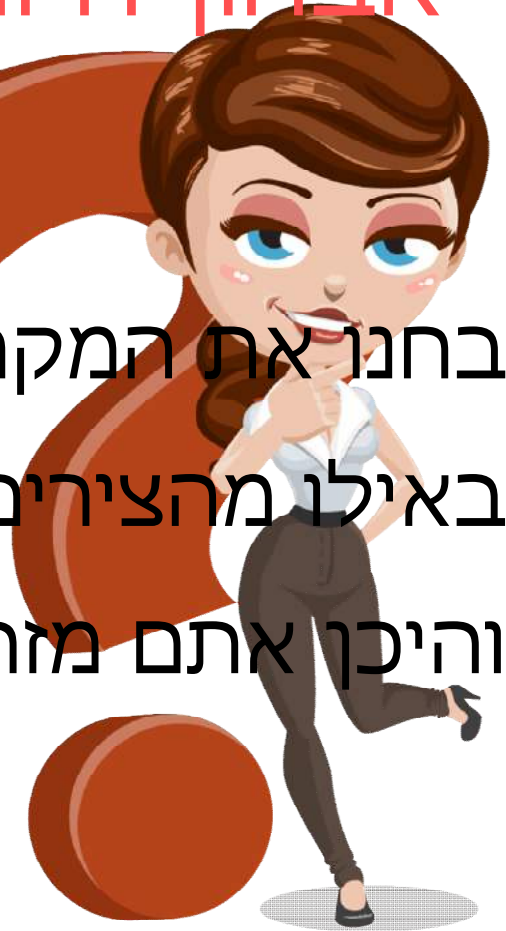


יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

אבחון היזמת והעסק שלה

תרגיל

בחנו את המקרה שלפניכם ונתחו
באילו מהצירים היזמת הינה חזקה
והיכן אתם מזהים "נקודות תורפה"



אישי:

- תמיכה
- מוטיבציה
- זמן פנוי

מקצועי:

- כלים מקצועיים
- ניסיון מקצועי מעשי

עסקי:

- קהל יעד
- הגדרת המוצר
- מכירות
- שיווק
- תמחור ותזמ"ז
- ספקים

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה

יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית



אבחון העסק

◀ מודל עסקי קנבס:

◀ אפיון העסק, מיפוי צרכים

◀ חוזקות ו"נקודות תורפה" – חידוד (אישי, מקצועי, עסקי)

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית



מודל עסקי - קנבס

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה



שותפי מפתח

מי יכול לעזור לנו להצליח עם המודל העסקי?
שותף הוא מי שעוזר לי להפחית סיכונים, להגיע לשווקים חדשים, שמעמיד לרשותנו ידע שחסר לנו

פעולות עיקריות

מהן הפעולות העיקריות הנדרשות לבניית הערך שאנו מייצרים ללקוח, לפיתוח וייצור המוצר, להקמת מערכת ההפצה, לבניית קשרי הלקוחות, להקמת מערכת הגבייה?

משאבים עיקריים

מהם המשאבים העיקריים הנחוצים לי?
למשל מקום, ידע, עובדים, מותג, מימון וכו'

הערך

המוצע ללקוח
Value Proposition
מהו הפתרון שאנו מציעים ללקוח?
כיצד הפתרון שלנו עוזר ללקוח לפתור את הבעיה המרכזית שלו?

קשרי לקוחות

אילו יחסים אנו מפתחים עם כל לקוח?
כיצד אנו משמרים את הלקוח שלנו?

ערוצי הפצה

כיצד נביא את המוצר למודעות?
כיצד נסייע ללקוח לבדוק אם המוצר מתאים לו?
היכן הלקוח ירכוש את המוצר או השירות?
כיצד נעביר את המוצר או השירות ללקוח?

פילוח הלקוחות

מי הם הלקוחות אותם אנו רוצים לשרת?
כיצד הם מתקבצים לפלחי שוק?
איזו בעיה הם רוצים לפתור?

מבנה עלויות

כמה זה עולה לנו?
מהן ההוצאות העיקריות שלנו?

יצירת זרם מזומנים

עבור מה משלמים הלקוחות?
כיצד הם יעדיפו לשלם?
כיצד נגבה את התשלום מהלקוחות שלנו?

קנבס- איך זה עובד? – נמלא יחד דוגמה

יציאה
לדרך

העסק
אבחון

עבודה
תכנית

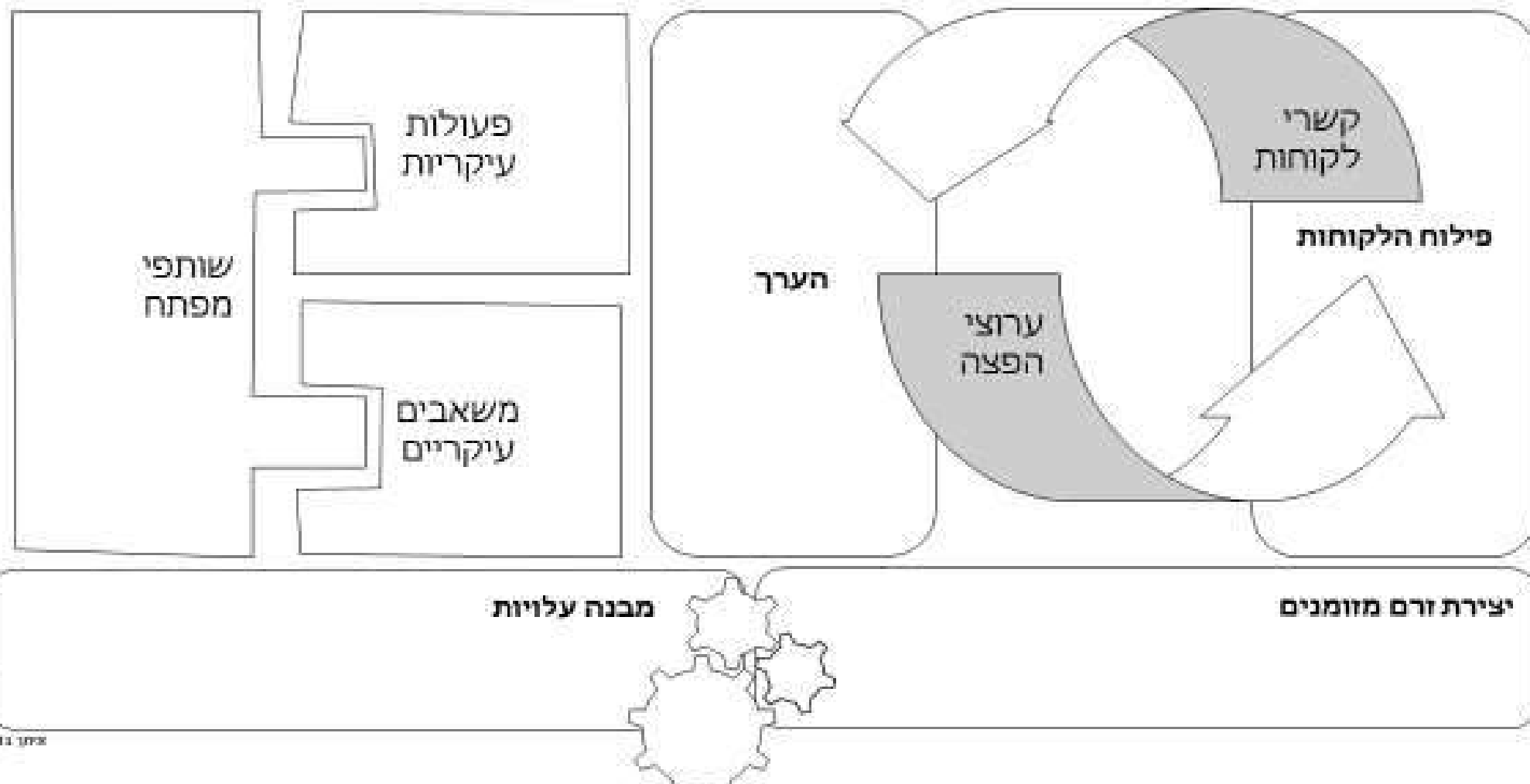
מפת
זמן

עשייה
שיווקית

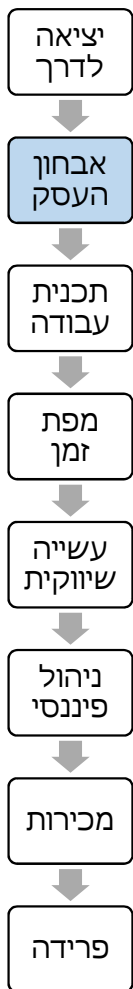
ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה



מודל עסקי – קנבס – התנסות אישית



שותפי מפתח

מי יכול לעזור לנו להצליח עם המודל העסקי?
שותף הוא מי שעוזר לי להפחית סיכונים, להגיע לשווקים חדשים, שמעמיד לרשותנו ידע שחסר לנו

פעולות עיקריות

מהן הפעולות העיקריות הנדרשות לבניית הערך שאנו מייצרים ללקוח, לפיתוח וייצור המוצר, להקמת מערכת ההפצה, לבניית קשרי הלקוחות, להקמת מערכת הגבייה?

משאבים עיקריים

מהם המשאבים העיקריים הנחוצים לי?
למשל מקום, ידע, עובדים, מותג, מימון וכו'

הערך

המוצע ללקוח
Value Proposition
מהו הפתרון שאנו מציעים ללקוח?
כיצד הפתרון שלנו עוזר ללקוח לפתור את הבעיה המרכזית שלו?

קשרי לקוחות

אילו יחסים אנו מפתחים עם כל לקוח?
כיצד אנו משמרים את הלקוח שלנו?

ערוצי הפצה

כיצד נביא את המוצר למודעות?
כיצד נסייע ללקוח לבדוק אם המוצר מתאים לו?
היכן הלקוח ירכוש את המוצר או השירות?
כיצד נעביר את המוצר או השירות ללקוח?

פילוח הלקוחות

מי הם הלקוחות אותם אנו רוצים לשרת?
כיצד הם מתקבצים לפלחי שוק?
איזו בעיה הם רוצים לפתור?

מבנה עלויות

כמה זה עולה לנו?
מהן ההוצאות העיקריות שלנו?

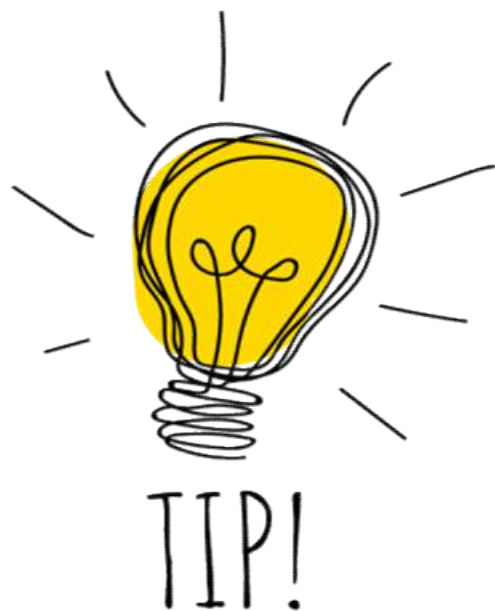
יצירת זרם מזומנים

עבור מה משלמים הלקוחות?
כיצד הם יעדיפו לשלם?
כיצד נגבה את התשלום מהלקוחות שלנו?

יצירת עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית



אבחון העסק – "טיפ"



תרגול והפנמה של הקנבס:

◀ בקשו מהיזמת להכין פלייר ('ברושור') לעסק.

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

מפגש 3



אבני דרך לליווי





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	

יציאה
לדרך



אבחון
העסק



תכנית
עבודה



מפת
זמן



עשייה
שיווקית



ניהול
פיננסי



מכירות



פרידה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית





ניהול תכנית עבודה- ניהול פרויקט

טבלת ניהול משימות/ ניהול פרויקט- דוגמא:

#	תוצאה רצויה	תיאור המשימה	בשיתוף	לוח התחלה	לוח סיום	הערות
1	פגישה עם מובילת דעה בתחום	מיפוי מובילות דעה בתחום	לבד	מחר	שבוע מהיום	אינטרנט + פייסבוק + בין חברות
		ניסוח מייל פנייה אל מובילות הדעה הנבחרות	המנטור	1.12.2018	3.12.2018	להכין טיוטה לפני הפגישה עם המנטור
		סימולציה לקראת פגישה עם 3 מובילות דעה שהסכימו להיפגש אישי - הצעת ערך לשיתוף פעולה	המנטור	מפגש שיתקיים ביום 14.1.2019		

יציאה לדרך



אבחון העסק



תכנית עבודה



מפת זמן



עשייה שיווקית



ניהול פיננסי



מכירות



פרידה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

דוגמה – (איך לא כותבים) משימות

⚠ לתקן את כרטיס הביקור

⚠ לצאת לירידים כמבקרת

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

⚠ להתחיל לעבוד על אתר אינטרנט

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

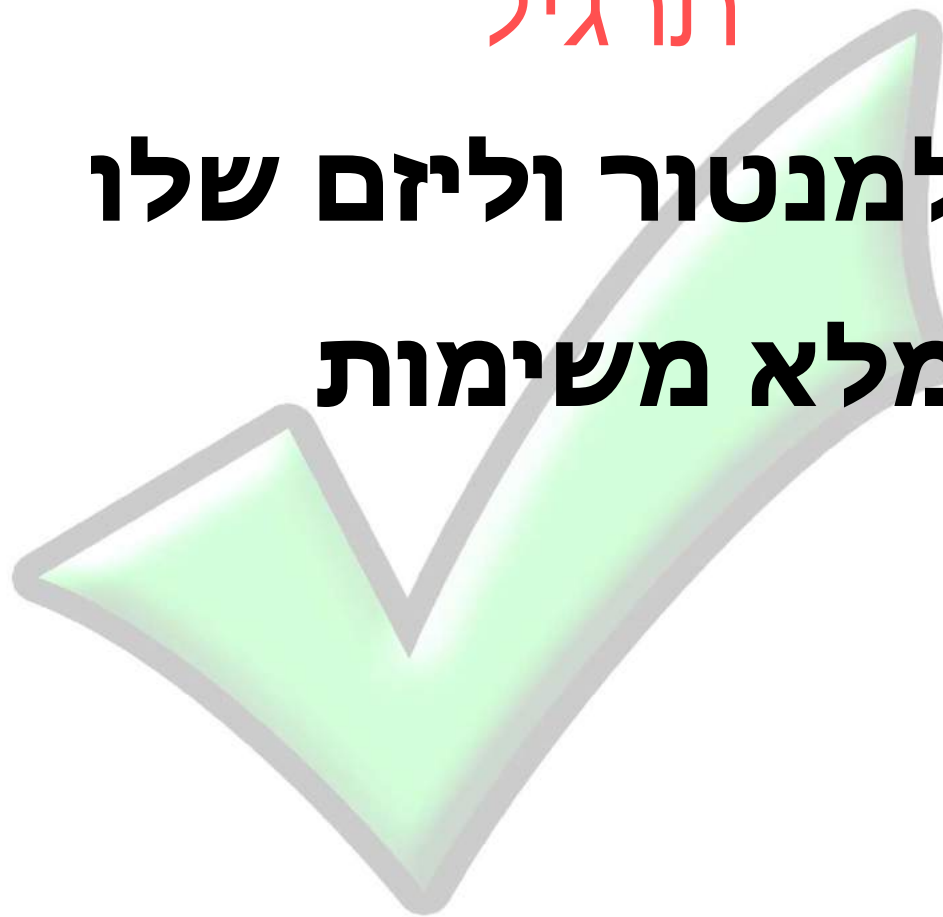
פרידה

יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית



תרגיל

עיצרו למנטור וליזם שלו למלא משימות



יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית





תכנית עבודה

שנתית – חודשית – שבועית

(אקסל נלווה)

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה



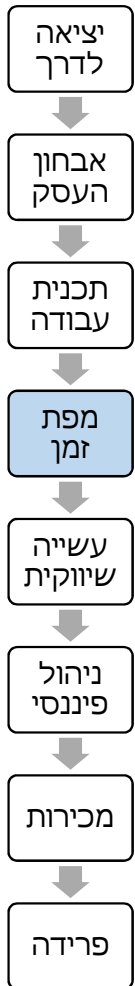
מפת זמן – ניהול עצמי

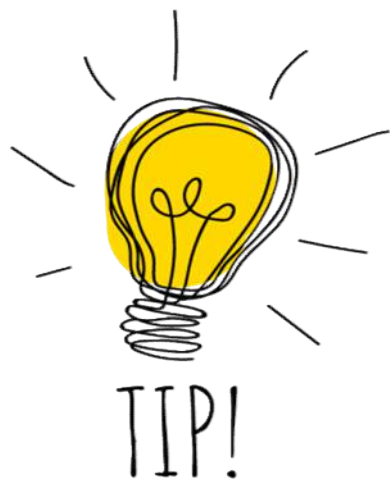


אישי:
- לקחת בחשבון כיצד משפיע על הזמן המוקדש לעסק

מקצועי:
- משפיע על פיתוח אישי ופיתוח העסק – מגדיל את הזמן הנדרש לפעולות אלה

עסקי:
- לשים לב להערכה ריאלית של חלוקת הזמן בין המשימות השונות





מפת זמן – ניהול עצמי הצעות ("טיפים"):

קביעת מקום עבודה מוגדר בבית

להתארגן לעבודה

רשימת משימות + משימות ביומן

למתקדמים: רשימת משימות מתוזמנות

תיעדוף – חשוב/ דחוף

סיכום יום: מה לא עשיתי שהייתי צריכה לעשות, מה עשיתי שלא הייתי צריכה לעשות

תותים

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית



התנסות: עשו זאת בעצמכם

מלאו תכנית עבודה ומתווה למפת
הזמן עבור נעמה

יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

עשייה
שיווקית

ניהול
פיננסי

מכירות

פרידה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

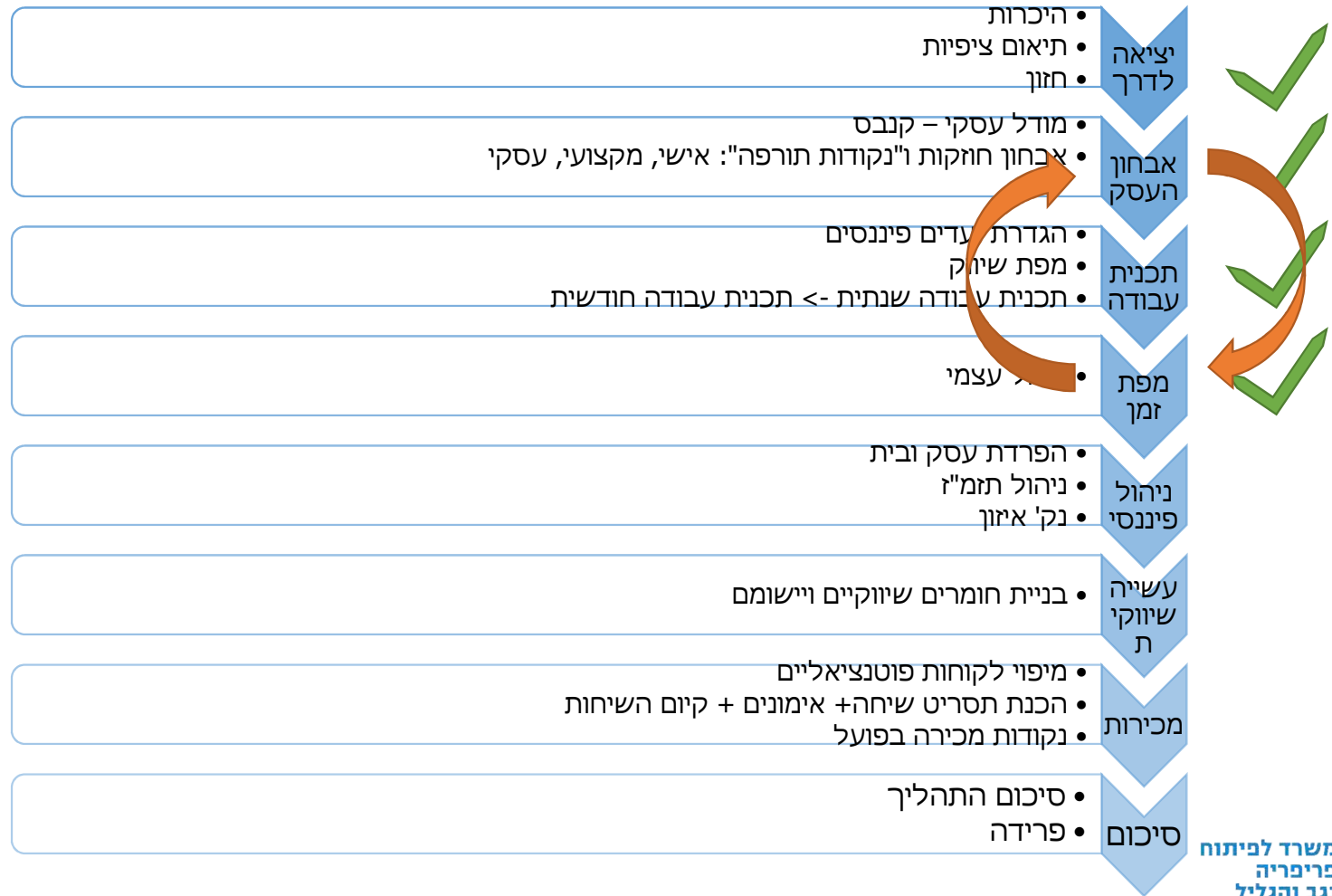
מפגש 4



יוזמות עתיד
איתך בדרך להצלחה עסקית

ד"ר
חגית גורן-רובינשטיין

אבני דרך לליווי



פגישת הניתוח הכספי

✓ הכנסות – ויצירת דרך נוחה לרישום

✓ הוצאות – ויצירת דרך נוחה לרישום

✓ נקודת איזון

✓ תמחור והמחירה

✓ הלוואה



יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

ניהול
פיננסי

עשייה
שיווקית

מכירות

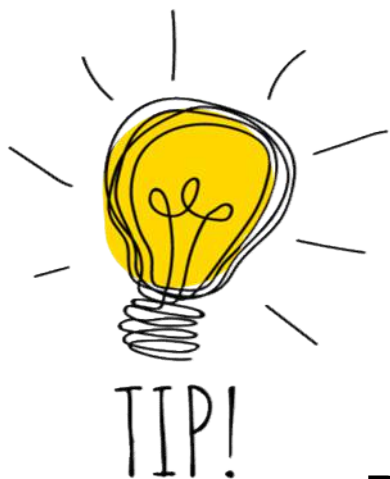
פרידה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית



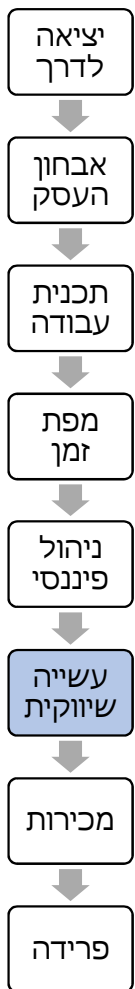
עשייה שיווקית – הצעות



חוזקות

יצירת ה"סלוגן" – תימצות המשמעות הכי מתאימה לעסק

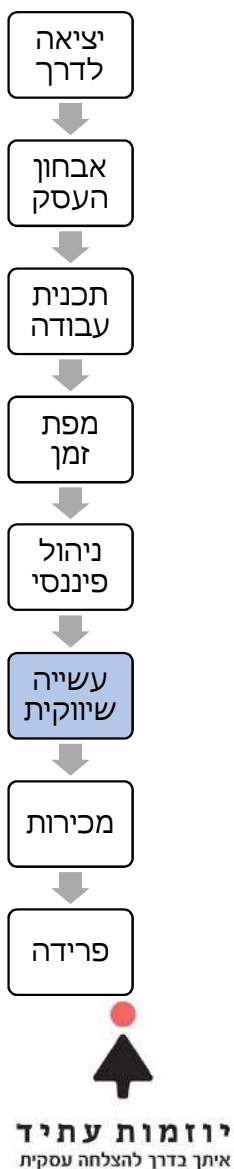
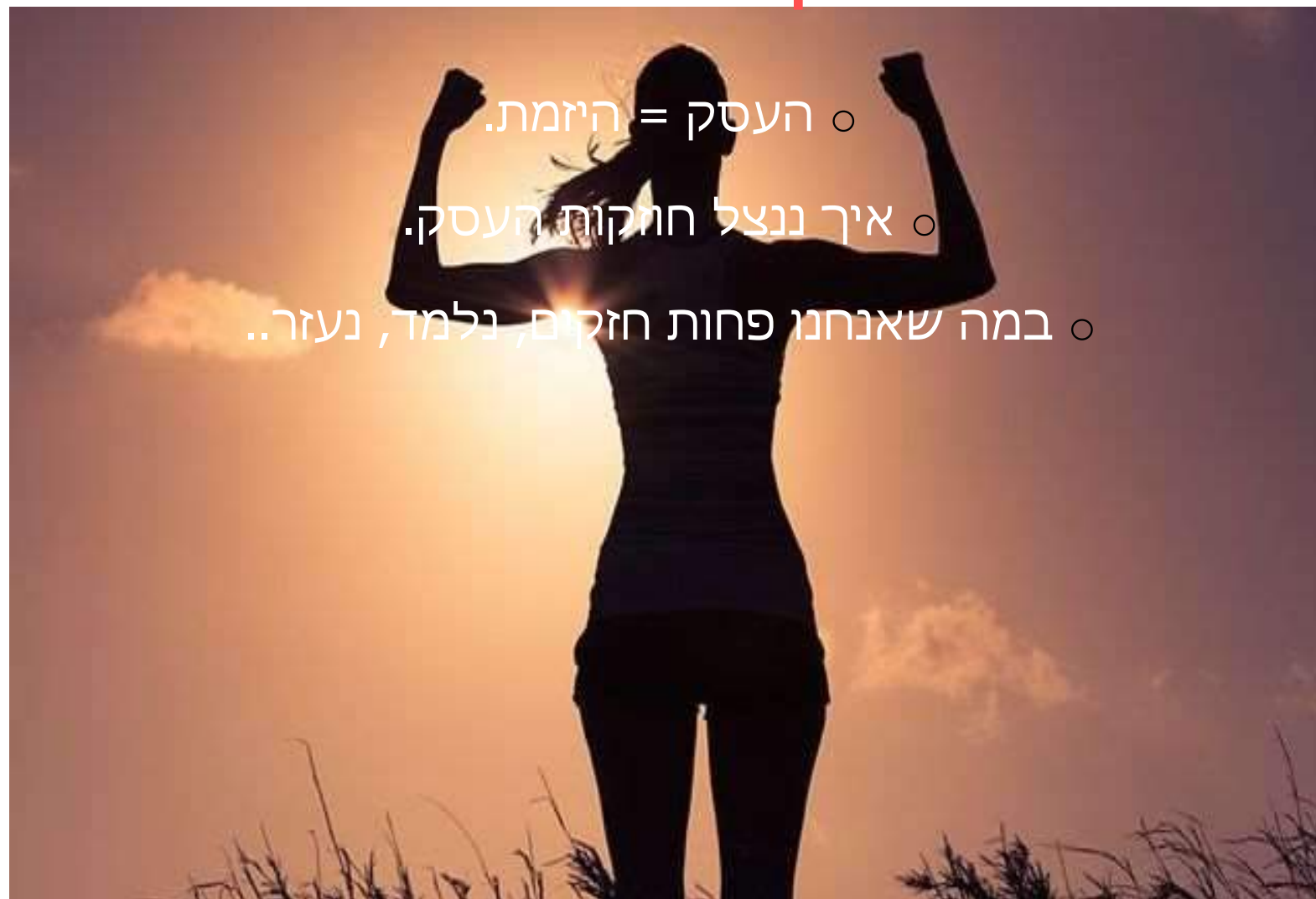
גיוס לקוחות ראשוני: הצגת העסק במעגלים קרובים



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

למה חוזקות?

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





זיהוי חוזקות

♣ במה את חזקה?

♣ תקופה מאושרת?

♣ מה חברים או משפחה יגידו עלייך?

♣ החלטה נכונה?

♣ הצלחה?



יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

ניהול
פיננסי

עשייה
שיווקית

מכירות

פרידה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית





יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

ניהול
פיננסי

עשייה
שיווקית

מכירות

פרידה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

זיהוי חוזקות- תרגול

➤ **התחלקו לזוגות – לכל זוג 6 דק' לראיין אחת את השני**

➤ **האחת מציגה 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.



יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

ניהול
פיננסי

עשייה
שיווקית

מכירות

פרידה

יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

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

ביחרי את אחד העסקים ונסי לחשוב על כמה שיותר שיתופי פעולה רלוונטיים עבורה:

♣ מעצבת גרפית

♣ ספרית כלבים

♣ ספרית

♣ מטפלת ברפלקסולוגיה

♣ בישול ביתי

♣ תכשיטנית

♣ בעלת מעון לפעוטות



יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

ניהול
פיננסי

עשייה
שיווקית

מכירות

פרידה

יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית



שיתופי פעולה

אזור

קהל יעד

לפניי ואחריי (מעגל כוח)

סינרגיה



יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

ניהול
פיננסי

עשייה
שיווקית

מכירות

פרידה

יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית





מכירות

קביעת מחירון (מקס', מינ', הנחת כמות, מחיר משפחה וכו')

פירוק שלבי המכירה

סימולציות



יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

ניהול
פיננסי

עשייה
שיווקית

מכירות

פרידה

יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

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**. אותה נסהבן שלה יעזור וילמד אותה הכל לאחר שבועיים עדיין אין חשבון פייסבוק, הבן היה עסוק...



כשדברים לא מתקדמים – "על מה זה יושב"



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל

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**



יציאה
לדרך

אבחון
העסק

תכנית
עבודה

מפת
זמן

ניהול
פיננסי

עשייה
שיווקית

מכירות

פרידה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

פרידה

⬆️ סיכום התהליך – מה התקדם

⬆️ צ'ק ליסט – על מה עברנו?

⬆️ מה למדת?

⬆️ מה קיים ומה חסר?

⬆️ תכנית עבודה לעתיד:

מאקרו – חזון להמשך: לאן הולכים ועם מה אני הולכת

מיקרו: מה תעשי מחר בבוקר?

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל



אבני דרך לליווי

• היכרות • תיאום ציפיות • חזון	יציאה לדרך	✓
• מודל עסקי – קנבס • אבחון חוזקות ו"נקודות תורפה": אישי, מקצועי, עסקי	אבחון העסק	✓
• הגדרת יעדים פיננסיים • מפת שיווק • תכנית עבודה שנתית -> תכנית עבודה חודשית	תכנית עבודה	✓
• ניהול עצמי	מפת זמן	✓
• הפרדת עסק ובית • ניהול תזמ"ז • נק' איזון	ניהול פיננסי	✓
• בניית חומרים שיווקיים ויישומם	עשייה שיווקית	✓
• מיפוי לקוחות פוטנציאליים • הכנת תסריט שיחה+ אימונים + קיום השיחות • נקודות מכירה בפועל	מכירות	✓
• סיכום התהליך • פרידה	סיכום	✓

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





מה קורה עכשיו?



יוזמות עתיד
איתך בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל





שיבוצים

נעשים על סמך שקלול פרמטרים



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית

המשרד לפיתוח
הפריפריה
הנגב והגליל
מרחב האפשרויות של ישראל





הכלים לרשותך

1. חוברת עבודה למנטור

2. מילוי סיכומי פגישה דרך אתר / בסלולר

3. הטבות באתר (בחינם 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)

מה עכשיו?



1. מייל שיבוץ
2. יציאת קשר עם היזמת
3. יציאה לדרך
4. שימוש בכלים שהוצגו + מילוי סיכומי פגישה
5. איש הקשר שלכם הוא ראש הצוות



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית



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



המנטור הוא העמותה



זכרו שאתם שגרירים

נחישות – לא לוותר!

קוד לבוש מכבד

כיבוד מרחב אישי - גבולות

מקצועיות ומודל לדוגמא –

אני מספק מה שאני מצפה



יוזמות עתיד
איתן בדרך להצלחה עסקית



