



מנטורים יקרים,

שמחים על הצטרפותכם לנבחרת המנטורים של עמותת יוזמות עתיד.

אתם מהווים חלק חשוב מאד בתהליך הליווי של היזמיות.ים שלנו.

במסגרת תהליך הליווי אנו שואפים שהיזמת תעבור תהליך משמעותי, שבו תקבל כלים ומיומנויות לניהול עסק עצמאי. אנו רוצים כי הכלים והמיומנויות אותן ירכשו היזמיות ישמשו אותן גם לאחר סיום הליווי והן יעמדו בזכות עצמן.

אנחנו שמחים מאד שבחרתם להיות חלק מאיתנו בשינוי עוד ועוד מעגלים ובתים בישראל.

ומקווים כי התהליך הראשון יהיה רק סנונית ראשונה של דרך ארוכה יחד

חוברת זו נבנתה על מנת לעזור לכם בתהליך הליווי של היזמיות.ים שלנו.

המתווה המוצע מציג את הנושאים שעליהם יש לעבור יחד עם היזמת לאורך תהליך הליווי. עם זאת, כל עסק וכל יזם נמצאים במקום שונה, ולכן יש לעבוד בשיקול דעת, ולהתאים לצרכים.

ייתכנו שינויים תוך כדי תנועה, חשוב להיות גמישים

שימו לב שכל מפגש עוסק בנושא ספציפי וכולל מספר כלים שיעזרו בעבודה על אותו נושא. עליכם לבחור את הכלים איתם אתם מרגישים נוח לעבוד ואשר מתאימים ליזמת ולעסק ששלה.

קצב העבודה תלוי בעסק וביזמת, ולכן מספרי הפגישות הינם המלצה כללית בלבד.





תהליך נכון אשר מכסה בעינינו את כל תחומי העסק הנדרשים – הינו לפחות בן 8 מפגשים ועוד מספר מפגשים נוספים במידת הצורך, בהתאם לשיקול דעת המנטור והיזם.

תדירות פגישות: 3-4 פגישות ראשונות – פגישה אחת לשבוע פגישה אחת לשבועיים

חשוב לזכור כי היזמיות עוברות תהליך משמעותי מאוד לא רק מבחינה עסקית ולהיות רגישים לכך. פחדים וחששות עולים, לעיתים זה מתבטא בקיפאון או נסיגה בהתקדמות של היזמיות ולשוב לתת את הדעת על כך.

דברו עם היזמת בסימני שאלה - בררו מה מתאים לה, איך היא מרגישה, אם נוח לה המקום בתהליך וכך תצרו מערכת של אמון ושיתוף פעולה שיאפשר גדילה והצלחה מבחינה עסקית ואישית כאחד!

אתם נציגי העמותה

- זכרו שאתם שגרירים
- נחישות – לא לוותר לה /עליה / על עצמי!
- כיבוד מרחב אישי
- גבולות
- מקצועיות ומודל לדוגמא
- שיתוף ושיקוף
- כבוד לזמן
- אל תיעלמו!



מס' מפגש	נושא המפגש	מטרות המפגש
שיחת טלפון מקדימה	הצגה עצמי קצרה שלך, היזמת תציג את עצמה. אפשר לעדכן אותה שעברת על המצגת שהיא הכינה וושיש פוטנציאל / שנראה לך מעניין / שיש לה מוצר מעניין וכו' (משהו חיובי כמובן 😊). חשוב למסגר את התהליך - מספר פגישות, משך פגישה ומה כולל התהליך. ואז בעצם קובעים את הפגישה.	שיחת היכרות קצרה וקביעת פגישה ראשונה
1	הכרות ותיאום ציפיות	הכרות ראשונית, תחילת בניית קשר, תאום ציפיות, מיפוי מצב העסק והיזמת
2	בידול ומיצוב העסק קהל היעד – למי המוצר/ השירות יוצר ערך? ייחודיות, חוזקות וחולשות	המוצר/ השירות – עונה על צורך, פותר בעיה הכרות מעמיקה יותר עם היזמת ושל היזמת מול החוזקות והחולשות שלה
3	תמהיל לקוחות מוצרים / שירותים ומחירים	מה השירותים/ המוצרים שהעסק מציע ומי הלקוחות?
4	פרסום שיווק ומכירות	פרסום וגיוס לקוחות – איך אנשים ידעו שיש לי פתרון בשבילם?
5	התחלת בנייה של תוכנית עסקית	הבנה של הצורך בתוכנית עסקית, מה תוכנית עסקית כוללת, איך היא נראית ואיך בונים תוכנית עסקית
6	פיננסיים ובירוקרטיות	ההבדל בין תחביב לעסק = ניהול כספי. הרשויות – פתיחת עסק רשמי, עבודה מול רשויות המס
7	המנוע/ היזמת היבטים רגשיים בניהול עסק ניהול זמן ואיזון בית-עסק	קידום עצמי, אמונה בעצמי למרות הספק והביישנות, התמודדות עם קשיים, איזון בין מיקוד בפרטים לחזון, איזון בין רגשי לעסקי, הפרדה בין עסק לבית, ניהול זמן, סדר וארגון.
8	תוכנית עסקית וסיום תהליך	מטרות קצרות וארוכות טווח



מתווה פגישה ראשונה

פגישה

1



הנושא	תוכן	דגשים
מטרה	היכרות ומיפוי	היכרות ראשונית, תחילת בניית קשר, תיאום ציפיות, מיפוי מצב העסק והיזמת
הגדרת מסגרת	"אנחנו עומדות להפגש..." "המטרה שלנו"	הגדרה כללית, מטרה משותפת להצלחת העסק. מה מצפה מכם היזמת
החזון	"בואי נעצור רגע" - ספרי לי מה את חולמת? איפה את רואה את עצמך בעוד שנה / בעוד 3 שנים?	לנסות לגרום ליזמת לחשוב במונחי הווה את התקופה בעוד 3 שנים. "לחלום" חשוב להבין מה המוטיבציה שלה לקיום העסק ובאופן כללי
הצגת תחומי הליווי	חשבתי שבליויי נתמקד בכמה דברים (למשל): • היכרות עם המוצרים שלך • זיהוי קהלי היעד • שיווק ופרסום • תמחור והתנהלות פיננסית	תשומת לב ליזמת - האם התחומים ברורים לה? האם יש דברים שעליהם היא רוצה לעבוד? בכל מקום בו אתם מרגישים שהיזמת לחוצה, נרתעת, מפחדת או נסגרת - לחזור "אחורה" אל תחומי הנוחות שלה: משפחה, ילדים, חוזקות...
מיפוי	מה עשית עד כה כדי לשווק את העסק שלך? איזה דברים עבדו / הצליחו? היו דברים שלא עבדו? האם את מרוצה מהתוצאות? מה היית רוצה שיקרה?	למפות את הפעילות עד כה בכל אחד מהתחומים הנ"ל
כלים	ילדים על עץ	היכן היזמת מרגישה שהיא נמצאת כרגע ביחס לציור של ילדים על העץ?
שיעורי בית	לקחת את אחד התחומים שנראה שצריך את ההתמקדות המיידית ולבקש - "תחשבי על 2 רעיונות" תמשיכי בכיוון זה ותנסי למפגש הבא להביא...	שתיים או שלוש משימות ראשונות שניתנות לביצוע עד לשבוע הבא - עדיף במהלך התהליך שהיזמת תהיה זו שתזום את המשימות (בהכוונת המנטור כמובן)
סיכום	איך את מרגישה? יש משהו אחר שרצית לעבוד עליו? מה את לוקחת מפה? מה היית רוצה שיהיה במפגש הבא?	אפשרות של שיתוף המנטור בהרגשה שלה לגבי הפגישה
תיאום פגישה נוספת	פתיחת יומן ותיאום הפגישה הבאה. הסבר על מה קורה במהלך השבוע הקרוב. שינוי מועד פגישה - חשוב מספיק זמן מראש כדי שלא אגיע במיוחד סתם.	מסר מחזק - חשוב בסוף הפגישה
הפגישה הבאה	חיבור למפגש הקודם "בואי נזכר מה היה במפגש הקודם" "איך עבר השבוע האחרון מאז שנפגשנו" "איך יצאת מהמפגש הקודם" "ספרי לי על חוויה / הצלחה אחת"	להתחיל כל פגישה בסיפור אישי שלך - הבן שלי... בבית שלי וכו'...



מתווה פגישה ראשונה

כלים ושאלות מנחות לפגישה ראשונה

- ניתן לפתוח את השיחה בכך שתספרו על עצמכם. כאשר אתם פותחים את השיחה בצורה זו, אתם מייצרים מודל של פתיחות ושיתוף שעל פיו יכולות היזמיות לספר מאוחר יותר על עצמן.

דרך זו מאפשרת ליזמת להכיר אתכם, ומקנה הזדמנות לבניית אמון ראשוני. עם זאת, אפשר גם לבקש מהיזמת לפתוח- כך תוכלו לראות מה חשוב לה, איך מארגנת את השיחה, מה מדגישה ומספרת בהתחלה ומה לא מוזכר כלל או מוזכר בצורה מינורית. חשוב לזכור שמדובר בשיחה ראשונית, וטבעי שהיזמת לא תחלוק עמכם את כל ההיבטים המשמעותיים בחייה כבר במהלכה.

- היו עצמכם, שאלו שאלות בצורה חופשית, מתוך סקרנות ועניין כמובן עם תשומת לב לתגובת היזמת מולכם. שימו לב אם היא מרגישה בנוח ומשתפת פעולה ועודדו שאלות.

- במהלך המפגש הראשון קבעו ביחד מסגרת עבודה :

קבעו **תוכנית מפגשים** קדימה. נסו לקבוע יום ושעה קבועים, ואם לא מתאפשר, תאמו תמיד מפגש אחד קדימה לפחות.

תיאום ציפיות: שאלו את היזמת איך רואה את הקשר, איך מצפה שיתנהל, ובעיקר מה היא מצפה לקבל מכם, חשוב להדגיש שאתם תומכים ומלווים אך לא עושים במקומה. האם יש משהו שנראה לה בעייתי. ספרו למשתתפת את הציפיות שלכם.

חשוב להסביר ליזמת כי במקרים בהם אני (המנטור) אינני בקיא בתחום מסויים בו היא צריכה עזרה, נוכל לקבל עזרה מאיש מקצוע מטעם העמותה.

חשוב לדבר על **מחויבות לתהליך**. אחריות להגיע לפגישות, לבצע את המטלות, סיכום המפגשים, להיות בקשר ולקחת אחריות על התהליך. וכן כיצד יהיה נכון להגיב במצב של אי עמידה במחויבויות השונות.

שימו לעצמכם כמטרה לצאת מהמפגש הראשון כשאתם יודעים:

מה מצפה מכם היזמת.

דבר -מה עליה – (ניסיון, יכולות, חלומות, שאיפות..).

זיהוי ראשוני של החוזקות והחולשות של היזמת.

שתיים או שלוש משימות ראשונות שניתנות לביצוע עד לשבוע הבא.



מתווה פגישה שנייה - בידול מיצוב וייחודיות

הנושא	תוכן	דגשים
מטרה	בידול מיצוב וייחודיות	הכרות מעמיקה יותר עם היזמת ושל היזמת מול החוזקות והחולשות שלה. לדייק את העסק ולתת ליזמת לדייק ולהבין את המותג שהיא/שלה. <u>בידול</u> - מעגל פנימי- הבידולים הפנימיים והחוזקות של היזם מעגל חיצוני - חיצוני ליזם כמו לדוגמא מחירים נמוכים, משלוח בזמן קצר וכד' <u>ייחודיות</u> - אחרי שמצאתי את הבידול זה מה שמייחד את המוצר שלי <u>מיצוב</u> - איך הלקוחות רואים את המוצר, מבחין פנימה. איפה אני ממקם את עצמי בתעשיית מול בוטיקי
הצגת תחומי הליווי בפגישה	למי המוצר/ השירות יוצר ערך? ייחודיות, חוזקות וחולשות חשבתי שנתמקד בכמה דברים (למשל): • מיתוג ובידול • הכאב והצורך של הלקוחות • הצורך והפתרון • זיהוי החוזקות והחולשות	1. הגדרת הערך המדויק ללקוח וכתובת סלוגן/ משפט המדייק אותו. 2. מה "כואב ללקוחות שלי/ מה הם צריכים" מה הפתרונות שיש לי להציע? המוצר/ השירות – עונה על צורך, פותר בעיה. 3. הכנת טקסט שיווקי קצר המבוסס על הבידול השיווקי/דף מידע כהכנה לשיווק. 4. זיהוי חוזקות וחולשות. מקומות עבודה - מה גרם לנו לאהוב מקומות שאהבנו ומה גרם לנו לא להנות במקומות הללו כדי להבין מה אנחנו רוצים שיהי לנו כרגע בעסק.
מיפוי	מה עשית עד כה כדי למתג ולבדל את העסק שלך? איזה דברים עבדו / הצליחו? היו דברים שלא עבדו? האם את מרוצה מהתוצאות? מה היית רוצה שיקרה?	למפות את הפעילות עד כה בכל אחד מהתחומים הנ"ל
כלים	כלי זיהוי חוזקות SWOT בניית מותג שאלות לגביית עדות מלקוח	מפתח שאלון חוזקות ניתוח SWOT
שיעורי בית	לקחת את אחד התחומים שנראה שצריך את ההתמקדות המיידית ולבקש - "תחשבי על 2 רעיונות" תמשיכי בכיוון זה ותנסי למפגש הבא להביא...	לתת ליזמת ליזום את המשימות שהיא לוקחת על עצמה לטובת דיוק ובידול העסק.
סיכום	איך את מרגישה? יש משהו אחר שרצית לעבוד עליו?	אפשרות של שיתוף המנטור בהרגשה שלה לגבי הפגישה





מתווה פגישה שנייה - בידול מיצוב וייחודיות

	מה את לוקחת מפה? מה היית רוצה שיהיה במפגש הבא?	
מסר מחזק - חשוב בסוף הפגישה	פתיחת יומן ותיאום הפגישה הבאה. הסבר על מה קורה במהלך השבוע הקרוב. שינוי מועד פגישה - חשוב מספיק זמן מראש כדי שלא אגיע במיוחד סתם.	תיאום פגישה נוספת
להתחיל כל פגישה בסיפור אישי שלך - הבן שלי... בבית שלי וכו'...	חיבור למפגש הקודם "בואי נזכר מה היה במפגש הקודם" "איך עבר השבוע האחרון מאז שנפגשנו" "איך יצאת מהמפגש הקודם" "ספרי לי על חוויה / הצלחה אחת"	הפגישה הבאה

פגישה

2



מתווה פגישה שלישית - לקוחות ומוצרים

הנושא	תוכן	דגשים
הגדרת מסגרת	הגדרה מדויקת של הלקוחות ושל המוצרים	הגדרת מדויקת של הלקוחות, בניית אווטאר, תחומי העניין שלהם, המקומות בהם נפגוש אותם. הגדרת המוצרים ומה הם נותנים ללקוחות שלנו.
הצגת תחומי הליווי בפגישה	חשבתי שנתמקד בכמה דברים (למשל): • היכרות עם המוצרים שלך • זיהוי קהלי היעד • שיווק ופרסום	
מיפוי	מה עשית עד כה כדי לזהות את הלקוחות והמוצרים שלך? איזה דברים עבדו / הצליחו? היו דברים שלא עבדו? האם את מרוצה מהתוצאות? מה היית רוצה שיקרה?	למפות את הפעילות עד כה בכל אחד מהתחומים הנ"ל מאפייני לקוח בחינת עלויות והמחירה של המוצרים
כלים	• הגדרת קהל היעד • חווית המשתמש • יכולות ליבה	במעגלי היכרות ראשוניים, תכנון ואימון על שיחה שבה היזמת מודיעה שפתחה עסק, ומבקשת הפניית חברות. (הדגיש. מאד חשוב!)
שיעורי בית	• הגדרת יעד כמותי לביצוע שיחות הצגה עצמית כבעלת עסק. • חיפוש מעגלים עסקיים קרובים: קישורי אמהות, Bni , מעגלים עירוניים וקביעת המועד בו היזמת מגיעה למעגל. • הזדמנויות לחיבורים מפרים עם שותפים שונים: אזור גיאוגרפי, אותם קהלים, מוצר חדש, וכו'..	לשים לב ולהיות רגישים לחשש מפרסום וחשיפה שעולה פעמים רבות אצל יזמיות. לנסות לטפל בחסמים הללו
סיכום	איך את מרגישה? יש משהו אחר שרצית לעבוד עליו? מה את לוקחת מפה? מה היית רוצה שיהיה במפגש הבא?	אפשרות של שיתוף המנטור בהרגשה שלה לגבי הפגישה. לשים לב לחששות שעולים תדיר בשלה הזה!
תיאום פגישה נוספת	פתיחת יומן ותיאום הפגישה הבאה. הסבר על מה קורה במהלך השבוע הקרוב. שינוי מועד פגישה - חשוב מספיק זמן מראש כדי שלא אגיע במיוחד סתם.	מסר מחזק - חשוב בסוף הפגישה
הפגישה הבאה	חיבור למפגש הקודם "בואי נזכר מה היה במפגש הקודם" "איך עבר השבוע האחרון מאז שנפגשנו" "איך יצאת מהמפגש הקודם" "ספרי לי על חוויה / הצלחה אחת"	להתחיל כל פגישה בסיפור אישי שלך - הבן שלי... בבית שלי וכו'...



מתווה פגישה רביעית - פרסום, שיווק ומכירות

הנושא	תוכן	דגשים
מטרה	פרסום שיווק ומכירות - איך אנשים ידעו שיש לי פתרון בשבילם?	פעילות שיווק ופרסום בפועל בחינת אפשרויות פרסום ואביזרי שיווק
הצגת תחומי הליווי בפגישה	חשבתי שנתמקד בכמה דברים (למשל): - פרסום - שיווק - מכירות	חשוב להבין כי מדובר בהרבה חומר, הרבה עבודה והרבה דיוק שיכולים להרתיע את היזמת ולגרום לה לסגת. חשוב למקד את היזמת למנן את החומרים ברגישות מולה.
מיפוי	מה עשית עד כה בפרסום, שיווק ומכירות של העסק שלך? איזה דברים עבדו / הצליחו? היו דברים שלא עבדו? האם את מרוצה מהתוצאות? מה היית רוצה שיקרה?	למפות את הפעילות עד כה בכל אחד מהתחומים הנ"ל מיפוי אמצעים שיווקיים דרושים : מדיות פרסומיות, החומר השיווקי הנדרש לעסק: כרטיס ביקור/ פלייר/ ברשור/עמוד בפייסבוק/ שובר מתנה ועוד. שיווק אורגני מול שיווק ממומן.
כלים	- בניית מותג - בריף שיווקי - מטריצת השיווק - אסטרטגיה ופעילות שיווקית 10 צעדים להכנת פלאייר	קובץ מיפוי אפשרויות הפרסום
שיעורי בית	לקחת לפחות אחד מהתחומים שנראה שצריך את ההתמקדות המיידית ולבקש - "תחשבי על 2 רעיונות" תמשיכי בכיוון זה ותנסי למפגש הבא להביא...	- כתיבת סלוגן - נאום המעלית - איזה הפניות מבקשת לקבל. אפשרויות פרסום ואביזרי שיווק חשוב להבין כי דברים אלה לוקחים זמן ודורשים מיקוד.
סיכום	איך את מרגישה? יש משהו אחר שרצית לעבוד עליו? מה את לוקחת מפה? מה היית רוצה שיהיה במפגש הבא?	אפשרות של שיתוף המנטור בהרגשה שלה לגבי הפגישה
תיאום פגישה נוספת	פתיחת יומן ותיאום הפגישה הבאה. הסבר על מה קורה במהלך השבוע הקרוב. שינוי מועד פגישה - חשוב מספיק זמן מראש כדי שלא אגיע במיוחד סתם.	מסר מחזק - חשוב בסוף הפגישה
הפגישה הבאה	חיבור למפגש הקודם "בואי נזכר מה היה במפגש הקודם" "איך עבר השבוע האחרון מאז שנפגשנו" "איך יצאת מהמפגש הקודם" "ספרי לי על חוויה / הצלחה אחת"	להתחיל כל פגישה בסיפור אישי שלך - הבן שלי... בבית שלי וכו'...



מתווה פגישה חמישית - התחלת התוכנית העסקית

הנושא	תוכן	דגשים
מטרה	התחלת בנייה של תוכנית עסקית	הבנה של הצורך בתוכנית עסקית, מה תוכנית עסקית כוללת, איך היא נראית ואיך בונים תוכנית עסקית
הצגת תחומי הליווי בפגישה	חשבתי שנתמקד בכמה דברים (למשל): • תחילת הרכבת התכנית העסקית על פי התוכנית במצגת סיום הקורס • משימה: קביעת יעד למספר לידים ויעד מכירות לחודש הבא.	תשומת לב ליזמת - האם התחומים ברורים לה? האם יש דברים שעליהם היא רוצה לעבוד? בכל מקום בו אתם מרגישים שהיזמת לחוצה, נרתעת, מפחדת או נסגרת - לחזור "אחורה" אל תחומי הנוחות שלה: משפחה, ילדים, חוזקות...
כלים	• טבלת משימות לתוכנית עסקית • מודל הקנבס • GROW • SMART • GRID של תוכנית שיווק	שיח על חזון עסקי, מטרות.
שיעורי בית	התחלה של התוכנית עסקית	
סיכום	איך את מרגישה? יש משהו אחר שרצית לעבוד עליו? מה את לוקחת מפה? מה היית רוצה שיהיה במפגש הבא?	אפשרות של שיתוף המנטור בהרגשה שלה לגבי הפגישה
תיאום פגישה נוספת	פתיחת יומן ותיאום הפגישה הבאה. הסבר על מה קורה במהלך השבוע הקרוב. שינוי מועד פגישה - חשוב מספיק זמן מראש כדי שלא אגיע במיוחד סתם.	מסר מחזק - חשוב בסוף הפגישה
הפגישה הבאה	חיבור למפגש הקודם "בואי נזכר מה היה במפגש הקודם" "איך עבר השבוע האחרון מאז שנפגשנו" "איך יצאת מהמפגש הקודם" "ספרי לי על חוויה / הצלחה אחת"	להתחיל כל פגישה בסיפור אישי שלך - הבן שלי... בבית שלי וכו'...

פגישה

5



מתווה פגישה שיטתית - פיננסיים ובירוקרטיות

הנושא	תוכן	דגשים
מטרה	פיננסיים ובירוקרטיות	ההבדל בין תחביב לעסק = ניהול כספי. הרשויות – פתיחת עסק רשמי. עבודה מול רשויות המס.
הצגת תחומי הליווי	חשבתי שנתמקד בכמה דברים (למשל): • תמחור והתנהלות פיננסית • ניהול כספי רישום ומעקב • מקורות המימון • התנהלות מול רשויות המס	תשומת לב ליזמת - האם התחומים ברורים לה? האם יש דברים שעליהם היא רוצה לעבוד? בכל מקום בו אתם מרגישים שהיזמת לחוצה, נרתעת, מפחדת או נסגרת - לחזור "אחורה" אל תחומי הנוחות שלה: משפחה, ילדים, חוזקות...
מיפוי	מה עשית עד כה בניהול הפיננסי של העסק שלך? איך את עובדת מול רשויות המס בתור עצמאית? איזה דברים עבדו / הצליחו? היו דברים שלא עבדו? האם את מרוצה מהתוצאות? מה היית רוצה שיקרה?	• תרגול מעקב קבוע אחר הוצאות • ניהול תזרים מזומנים • מעקב ובחינה על ההוצאות של העסק • פתיחת עסק רשמי – עבודה מול רשויות המס • ניהול רישום המחברת או אקסל - לתיעוד פגישות, הלקוחות, כסף שנכנס מכל לקוח, הוצאות שהוצאו ועוד. • איך את מתכוונת לממן את פעילות העסק בשנה הראשונה? • מה חסר לך כדי להתחיל את העסק או כדי לקדם את העסק הקיים? • האם את מעוניינת לקחת הלוואה דרך יוזמות עתיד? • אם כן – מהי מטרת ההלוואה?
כלים	• מילון מושגים לפתיחת וסוג עסק • התנהלות פיננסית • תזרים מזומנים חודשי • קו מומחים (רו"ח, יועץ מס)	
שיעורי בית	לקחת את אחד התחומים שנראה שצריך את ההתמקדות המיידית ולבקש - "תחשבי על 2 רעיונות" תמשיכי בכיוון זה ותנסי למפגש הבא להביא...	• קביעת דרכי פעולה • הכנסות והוצאות צפויות • קביעת תמחור - ההוצאות הישירות, והעקיפות.. • המחרה - קביעת המחיר לפי השוק והערך הנתפס ללקוח
סיכום	איך את מרגישה? יש משהו אחר שרצית לעבוד עליו? מה את לוקחת מפה? מה היית רוצה שיהיה במפגש הבא?	אפשרות של שיתוף המנטור בהרגשה שלה לגבי הפגישה
תיאום פגישה נוספת	פתיחת יומן ותיאום הפגישה הבאה. הסבר על מה קורה במהלך השבוע הקרוב. שינוי מועד פגישה - חשוב מספיק זמן מראש כדי שלא אגיע במיוחד סתם.	מסר מחזק - חשוב בסוף הפגישה
הפגישה הבאה	חיבור למפגש הקודם "בואי נזכר מה היה במפגש הקודם" "איך עבר השבוע האחרון מאז שנפגשנו" "איך יצאת מהמפגש הקודם" "ספרי לי על חוויה / הצלחה אחת"	להתחיל כל פגישה בסיפור אישי שלך - הבן שלי... בבית שלי וכו'...



מתווה פגישה שביעית - היבטים רגשיים בניהול עסק

הנושא	תוכן	דגשים
מטרה	היבטים רגשיים בניהול עסק	ניהול זמן ואיזון בית-עסק
הצגת תחומי הליווי	חשבתי שנתמקד בכמה דברים (למשל): • עבודה עם יומן • טבלת מעקב • קביעת סדר יום וכו'..	
מיפוי	איך התנהלות הזמנים והמשימות שלך כיום? איזה דברים עבדו / הצליחו? היו דברים שלא עבדו? האם את מרוצה מהתוצאות? מה היית רוצה שיקרה?	• יכולות מקצועיות והערכת מוטיבציה וקידום עצמי. • משאבים מקצועיים, כלכליים, משפחתיים וחברתיים • אמונה בעצמי למרות הספק והביישנות. התמודדות עם קשיים. • איזון בין מיקוד בפרטים לחזון, איזון בין רגשי לעסקי. • הפרדה בין עסק לבית, ניהול זמן, סדר וארגון. • תודעת יש / שפע
כלים	לוח גאנט - פריסה שנתית אדיג'ס מדד הדיוק העסקי יומן גוגל אפליקציית משימות	
שיעורי בית	לקחת את אחד התחומים שנראה שצריך את ההתמקדות המיידית ולבקש - "תחשבי על 2 רעיונות" תמשיכי בכיוון זה ותנסי למפגש הבא להביא...	בחינת צרכים ודרך להמשיך תהליך ליווי העסק/ סיום התהליך
סיכום	איך את מרגישה? יש משהו אחר שרצית לעבוד עליו? מה את לוקחת מפה? מה היית רוצה שיהיה במפגש הבא?	אפשרות של שיתוף המנטור בהרגשה שלה לגבי הפגישה
תיאום פגישה נוספת	פתיחת יומן ותיאום הפגישה הבאה. הסבר על מה קורה במהלך השבוע הקרוב. שינוי מועד פגישה - חשוב מספיק זמן מראש כדי שלא אגיע במיוחד סתם.	מסר מחזק - חשוב בסוף הפגישה
הפגישה הבאה	חיבור למפגש הקודם "בואי נזכר מה היה במפגש הקודם" "איך עבר השבוע האחרון מאז שנפגשנו" "איך יצאת מהמפגש הקודם" "ספרי לי על חוויה / הצלחה אחת"	להתחיל כל פגישה בסיפור אישי שלך - הבן שלי... בבית שלי וכו'...





מתווה פגישה שמינית - סיכום וסיום

הנושא	תוכן	דגשים
מטרה	סיכום וסיום	תוכנית עבודה לחצי שנה קדימה עבור היזמית בתום הליווי.
הצגת תחומי הליווי	חשבתי שנתמקד בכמה דברים (למשל): • סיום התוכנית העסקית • תכנון עתידי לעסק	תשומת לב ליזמת - האם התחומים ברורים לה? האם יש דברים שעליהם היא רוצה לעבוד? בכל מקום בו אתם מרגישים שהיזמת לחוצה, נרתעת, מפחדת או נסגרת - לחזור "אחורה" אל תחומי הנוחות שלה: משפחה, ילדים, חוזקות...
מיפוי	מה יישמת עד כה מבניית התוכנית בפגישה החמישית? איזה דברים עבדו / הצליחו? היו דברים שלא עבדו? האם את מרוצה מהתוצאות? מה היית רוצה שיקרה?	למפות את הפעילות עד כה בכל אחד מהתחומים הנ"ל
כלים	• טבלת משימות לתוכנית עסקית • מודל הקנבס • GROW • SMART • GRID של תוכנית שיווק	מטרות קצרות וארוכות טווח
שיעורי בית	לקחת את אחד התחומים שנראה שצריך את ההתמקדות המיידית ולבקש - "תחשבי על 2 רעיונות" תמשיכי בכיוון זה ותנסי למפגש הבא להביא...	
סיכום	איך את מרגישה? יש משהו אחר שרצית לעבוד עליו? מה את לוקחת מפה? מה היית רוצה שיהיה במפגש הבא?	המנטור צריך לשקף את החוזקות / ההתקדמות של היזמת. לצייד אותה בביטחון להמשך הדרך!
סקירת התהליך וסגירתו	איפה הייתי בתחילת התהליך איפה אני היום חוזקות שלי לאורך התהליך איזה שינוי חל ביכולות שלי מה למדתי על עצמי בתהליך? מטרות שלי להמשך הדרך באלו כלים אשתמש כדי להמשיך ולהתקדם?	



קצת פרטים טכניים לתזכורת -

תמיכה במהלך תהליך הליווי

- **סיכומי פגישה** - כל מנטור מדווח על ההתקדמות על פי הפירוט הבא (באתר העמותה)
 - סיכום לאחר כל פגישה, ועדיף ביחד עם היזמת מיד בסוף הפגישה.אנחנו קוראים את הסיכומים, מגיבים, לומדים על התפתחות התהליך ועוזרים בשעת הצורך.
 - סיכום בסוף תהליך הליווי.
- בתום תהליך הליווי, אם מסיבה "טבעית" לאחר תקופה בה היזמת קיבלה כלים והעסק מתפתח יפה, ואם מסיבה אחרת (חוסר מחויבות יזמת, נסיבות חיים, מנטור לא זמין וכו'.) יש למלא טופס סיכום תהליך ליווי. בעזרתו נוכל לבצע למידה ושיפור, ונדע את כברת הדרך שעשיתם. וכן תערך שיחה בין המנטור לבין איש צוות, לסיכום וסגירת תהליך הליווי, ובתקווה לשיבוץ ליזמת נוספת.
- **התייעצות הדדית** - הן קבוצת ההכשרה שלך והן קבוצת המנטורים הגדולה יותר מיועדות לתת תמיכה ויעוץ, להעלות צרכים לידע, ובעיקר לאפשר פלטפורמה ליעוץ הדדי בין מנטורים בעלי חוזקות וידע שונים. כמו כן לרשותך קבוצת הפייסבוק - "קהילת המנטורים עמותת יוזמות עתיד (העמוד הרשמי)".
 - **קו המומחים** - הליך הליווי מאפשר ייעוץ עם מתנדבים מומחים בתחומי: שיווק, ייעוץ מס, שיווק דיגיטלי עו"ד וכדומה לפי הצורך (רשימת המומחים באתר העמותה).
 - **קו מומחים למנטורים** - מנטורים ותיקים שעומדים לרשותכם בכל עניין.

השתייכות לקהילת מנטורים פעילה

- **תקשורת ושיתוף** - כל מנטור מוזמן בכל עת להתייעץ, ולהעלות רעיונות או קשיים. גם במפגשים פרונטליים (שיח עמיתים) וגם באופן אישי עם ראש הצוות המלווה.
- **מפגשי העשרה ואקדמיה למנטור** - המנטורים יוזמנו למפגשי העשרה בנושאים הקשורים לליווי היזמת, יהנו ממפגש, מסיעור מוחות, וחשיבה משותפת.
- מפגש נטוורקינג חודשי למנטורים.

