

תוכנית יד ביד להצלחה בעסקים – מחזור 3

הסילבוס של התוכנית

תוכנית יד ביד להצלחה בעסקים מחזור 3 של עמותת "יסמין" בשיתוף פועלים בקהילה, מציעה למשתתפיה תוכנית ייחודית ומקיפה. התוכנית מחולקת לשני חציונים כל חציון מחולק לשני פרקים: פרק הלמידה במסגרת תכנית למידה במתכונת כיתה ופרק היישום במתכונת ייעוץ עסקי מקצועי פרטני אחד/אחד. הפגישות לאורך התוכנית יהיו שבועיות ויתקיימו דרך פלטפורמת ZOOM.

*הקבלה לתוכנית מותנת בראיון אישי ובדיקת התאמת המועמד.ת והעסק לתוכנית.

חציון 1-1 : מסלול התנהלות פיננסית תקינה ורווחית		
סמסטר א' יסודות הניהול העסקי, התכנון הפיננסי והאסטרטגי – הלימודים במתכונת כיתה		
שעות	תוכן המפגש	נושא המפגש
1.5	מבוא לניהול עסקי, הצגת מערכת ייעודית לניהול ותכנון כספים לעסק, והכרת המאפיינים של המערכת.	מפגש 1: הניהול כתנאי להצלחה
1.5	סיווג והבנת סוגי ההוצאות בעסק, הוצאות קבועות, הוצאות משתנות וההשפעות שלהן על העסק.	מפגש 2: הגיע הזמן לשלוט בהוצאות
1.5	פילוח וניהול ההכנסות, הבנת וניהול תנועת לקוחות	מפגש 3: להשקיע בקשר עם הלקוח (א)
1.5	ניהול זמן, בניית נהלי גביה, הגדרת תנאי תשלום, הכנת תסריטי שיחה מקצועיים לסיטואציות השונות בקשר עם הלקוחות.	מפגש 4: להשקיע בקשר עם הלקוח (ב)
1.5	איתור הערכים המבדלים של העסק. אלו חוקי היסוד שכל עסק חייב לקבוע כתנאי ליציבות וצמיחה.	מפגש 5: לגלות את האוקיינוס הכחול
1.5	הכרות והתנסות בפיתוח, תכנון, ניהול ותמחור של מוצרים/שירותים בעסק. הקמת "דף מוצר", פתיחת קובץ כללי לעסק לצורך תמחור עלויות שעות עבודה של העסק	מפגש 6: מחממים מנועים
1.5	אפיון והגדרת קהל היעד של העסק ושל המוצרים/ השירותים שהוא מספק. פילוח קהלי היעד השונים והבנת הצרכים של כל קהל.	מפגש 7: מגדירים את קהל היעד
2	לומדים לבנות את "מעטפת השירות" ללקוח ואיך לתמחר נכון את השירותים, המוצרים ושעת העבודה של העסק.	מפגש 8: כמה אתם שווים?
1.5	מפגש מסכם עם הדרכה להכנת המעבר לחציון 1-2 מסלול הפרקטיקום. השלמת קובץ הכספים כולל "דף מוצר" ומחירון של העסק.	מפגש 9: קופצים למים!
14 ש"ע	סה"כ	

חציון 1-2: מסלול התנהלות פיננסית תקינה ורווחית		
המשך סמסטר א' מהתאוריה לפרקטיקום – בניית מערכת פיננסית תקינה ורווחית ייעוץ וליווי תפעולי עסקי פרטני לכל משתתף.ת במתכונת פגישות אחד על אחד		
שעות	נושא המפגש	תוכן המפגש
1	מפגש 1: מוצאים את הכסף הגדול	הגדרת המוצר/שירות לפיתוח + פתיחת "דף מוצר"
1	מפגש 2: מגבשים תוכנית עבודה	בניית תוכנית עבודה עם משימות ויעדים
1	מפגש 3: איך הולך?	בקרה על התקדמות בתהליך הפיתוח של המוצר
1	מפגש 4: האם זה כדאי לי בכלל?	מדידת עלויות כולל בדיקת כדאיות
1	מפגש 5: מ.ל.מ.ל.א	הפרופיל העסקי של המוצר - כולל בתוכו את הרכיבים הייעודיים לתוכנית השיווק: מה למה ולמי מתי ואיפה.
1	מפגש 6: תסתכל בקנקן	האריזה של המוצר כולל מעטפת השירות המשך מבחינה שיווקית
1	מפגש 7: סיכום	השלמות ופרזנטציה לקראת סמסטר ג' וסיכום
סה"כ		7 שעות

חציון 1-2: מסלול שיווק ומכירות בדיגיטל		
סמסטר ב' היכרות עם פלטפורמות הסושיאל, משפכים שיווקיים, כלים לעיצוב ועריכה מפגשי הדרכה - במתכונת כיתה		
שעות	נושא המפגש	תוכן המפגש
1.5	מפגש 1: מבוא לעולם הסושיאל	הכרות עם פלטפורמות הסושיאל העדכניות לקידום ושיווק העסק.
1.5	מפגש 2: חיפוש זה לא רק גוגל	היכרות עם מנועי החיפוש השונים ואיך לשווק דרכם את העסק
1.5	מפגש 3: המשפך השיווקי	היכרות עם משפכים שיווקיים: מערכת הדיוור, לידים, דפי נחיתה, מוצרי קד"מ ועוד
1.5	מפגש 4: ארגז כלים 1: CANVA	היכרות עם CANVA, אתר העיצוב הגרפי הפופולרי בעולם
1.5	מפגש 5: ארגז כלים 2: וידאו	היכרות והתנסות באפליקציות ואתרים לעריכת סרטונים
1.5	מפגש 6: ארגז כלים 3: כתיבה שיווקית	סדנת כתיבת תוכן שיווקי מותאם לפלטפורמות- מותאם ללקוחות שלך בדיגיטל
1	מפגש 7: חושבים אסטרטגיה	אסטרטגיה שיווקית, תכנון רבעוני, בחירת מוצרים מובילים לקידום
2	מפגש 8: חזרה גנרלית	הכנת מצגת לפרזנטציה לקראת המעבר לחציון 2-2 מסלול הפרקטיקום
סה"כ		12 שעות

חציון 2-2: מסלול שיווק ומכירות בדיגיטל		
המשך סמסטר ב' מהתיאוריה לפרקטיקום – בניית מערכת השיווק והגדלת המכירות ייעוץ וליווי תפעולי עסקי פרטני לכל משתתף.ת במתכונות פגישות אחד על אחד		
שעות	תוכן המפגש	מפגש
1	בניית תוכנית עבודה משימות ויעדים	מפגש 1: היכון
1	יציאה לדרך המכירות	מפגש 2: רוץ
1	ליווי ומעקב, יצירת תוכן מותאם להמשך	מפגש 3: ייעוץ וליווי תפעולי
1	ליווי ומעקב, בדיקת תוצאות והתאמות לקמפיין	מפגש 4: ייעוץ וליווי תפעולי
1	ליווי ומעקב, שיפורים בתוכן והרחבת החשיפה	מפגש 5: ייעוץ וליווי תפעולי
1	ליווי ומעקב, הוספת פלטפורמות למאמצי השיווק והמכירות	מפגש 6: ייעוץ וליווי תפעולי
1	ליווי ומעקב, הוספת פלטפורמות למאמצי השיווק והמכירות	מפגש 7: ייעוץ וליווי תפעולי
1	השלמות וסיכום	מפגש 8: סיכום
8 שעות	סה"כ	

1. כל המפגשים הקבוצתיים והפרטניים יתקיימו באמצעות הזום.
2. תוכנית הייעוץ בשני החציונים תיועד לכל עסק בנפרד וע"פ צרכי העסק.

*יתכנו שינויים בתוכנית,

לפרטים נוספים : ניתן לפנות לעמותת יסמין בטלפון 09-7433999 בימים א'-ה' בין השעות 10:00-13:00 או באמצעות כתובת המייל Jasmine@jasmine.org.il

בהצלחות , הנהלת וצוות עמותת "יסמין"