

תוכנית יד ביד להצלחה בעסקים – מחזור 3

הסילבוס של התוכנית

המחזור השלישי של תוכנית יד ביד להצלחה בעסקים יוצא לדרך בצלו של משבר בטחוני וחברתי וכלכלי שמשפיע באופן ישיר גם על העסקים הקטנים. על כן בנינו תוכנית ליווי ייחודית ומקיפה המיועדת לסייע לבעלי העסקים בהתמודדות מול האתגרים השונים ולעזור להם לצמוח ולהצליח דווקא בתוקפה של אי וודאות.

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 הוצאות בעסק, הוצאות קובעות, 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 שעות	סה"כ	

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

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

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 במתכונת 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	לווי ומעקב, יצירת תוכן מותאם להמשך	מפגש 3: ייעוץ וליווי תפעולי
1	לווי ומעקב, בדיקת תוצאות והתאמות לקמפיין	מפגש 4: ייעוץ וליווי תפעולי
1	לווי ומעקב, שיפורים בתוכן והרחבת החשיפה	מפגש 5: ייעוץ וליווי תפעולי
1	לווי ומעקב, הוספת פלטפורמות למאמצי השיווק והמכירות	מפגש 6: ייעוץ וליווי תפעולי
1	לווי 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"