



אקסלרטור העסק הנדיב

לבנות עסק שעושה טוב בעולם
ולעשות מזה כסף!

חממה להקמת עסק חדש או הגדלת עסק קיים
לקבוצה אקסלוסיבית של משתתפים

חזון אישי

מי שיש לחייו **לְמָה**,
יוכל לשאת כמעט כל איך"

חזון אישי

שאלה 1: למה אתם בתכנית?

איך ייראו החיים שלכם כשתשיגו את המטרה?

כמה תעבדו ביום שלא עבור כסף?

כמה תשפיעו בעולם?

שאלה 2: למה אתם רוצים להרוויח כסף?

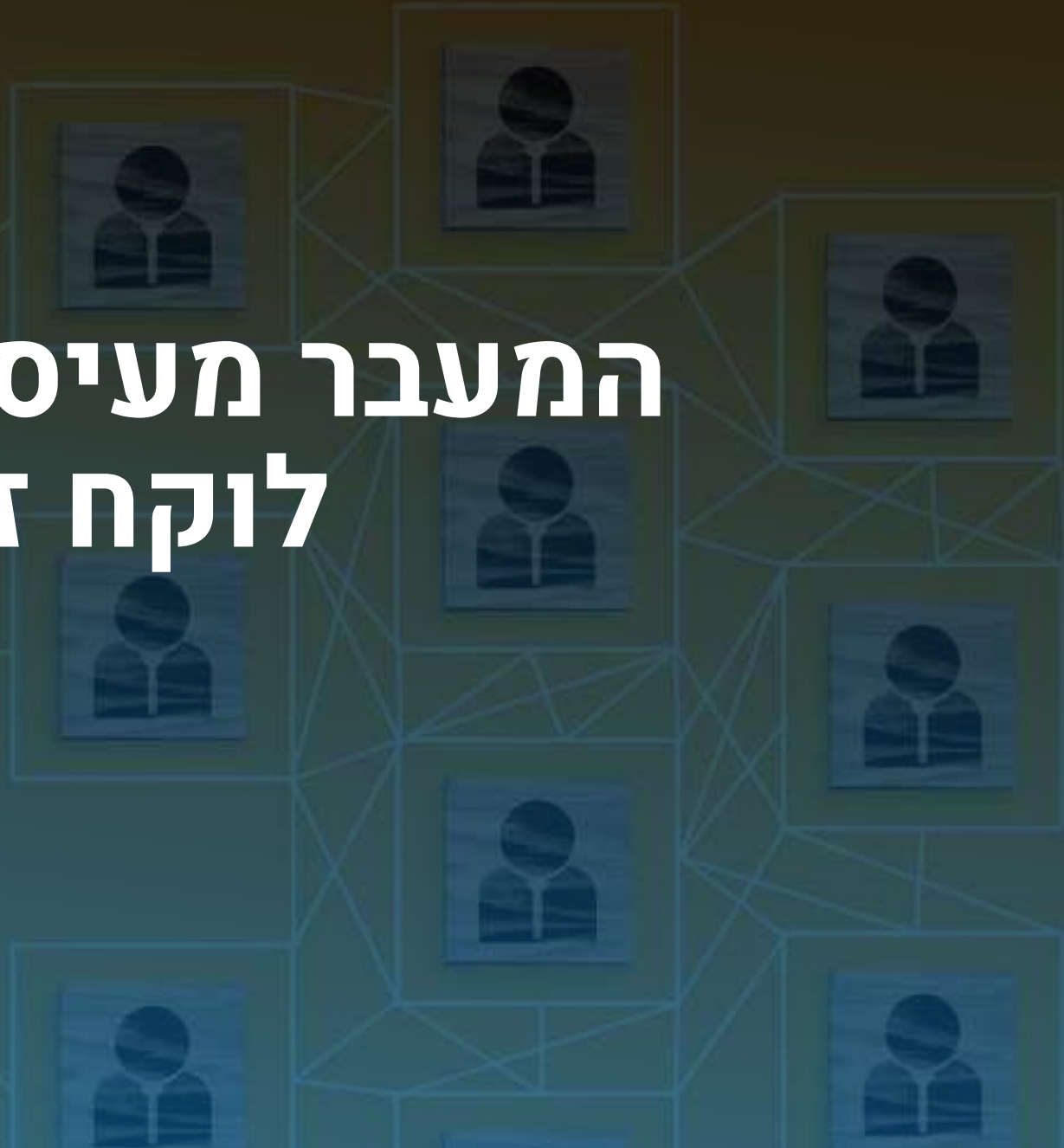
חזון אישי

שאלה 3: כמה כסף אתם צריכים להרוויח
בשביל החזון שלכם?

ההבדל בין
עיסוק
לעסק!



המעבר מעיסוק לעסק לוקח זמן



התכנית העסקית

* התכונות הרצויות בכל תפקיד בארגון

מה נכון
לי?



לרשום על לוח מחיק

תרגיל – תרשמו במחברת מה התפקידים שיכולים להתאים לכם?

השלמה חכמה

16 personalities

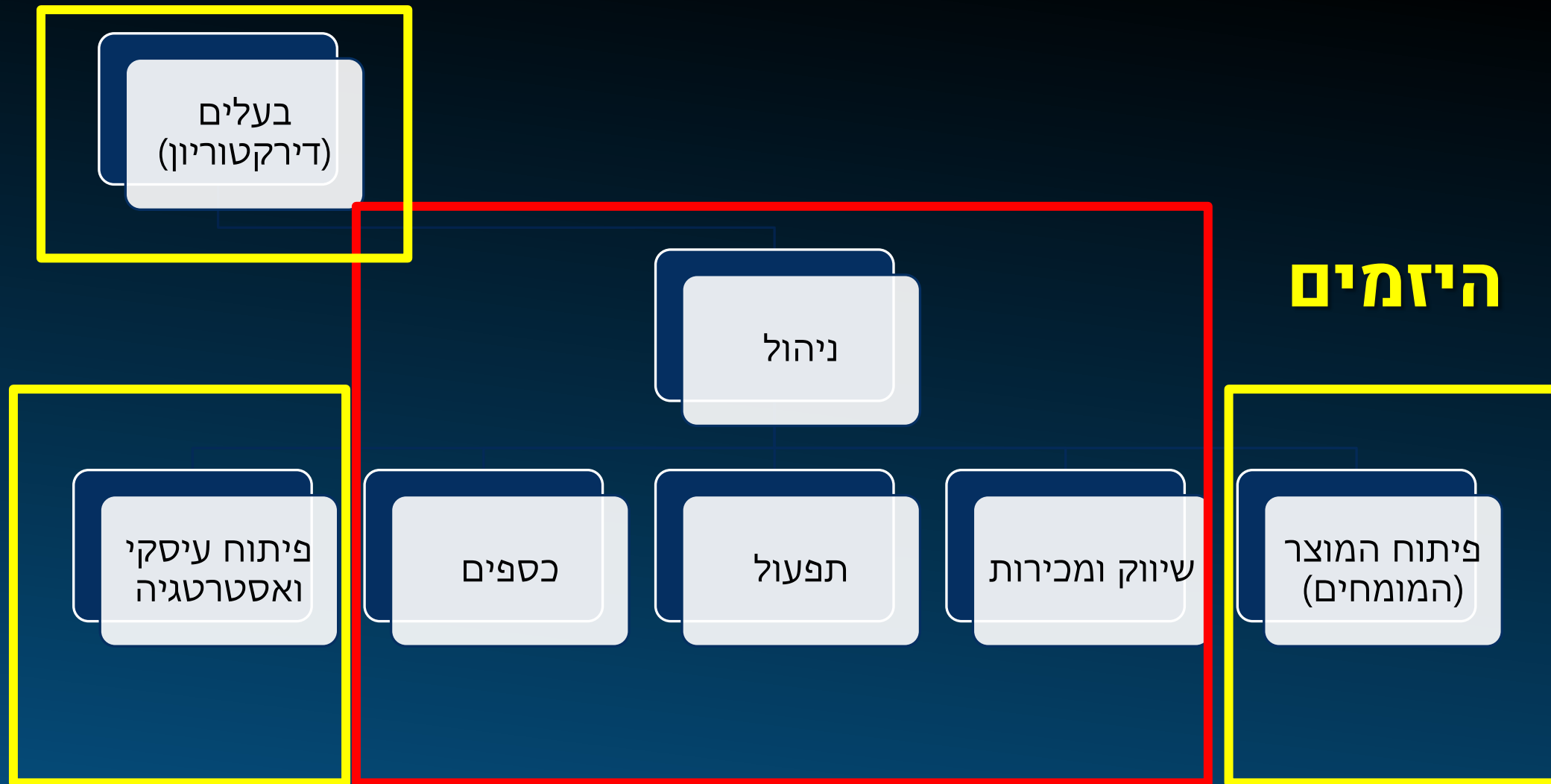
שלב 1: זיהוי המיקום שלי בארגון

1. מה התפקידים שמתאימים לכם בארגון?
2. מה התפקידים בהם תצטרכו השלמה?
3. מה תכונות האופי / יכולות של המשלימים?
4. אילו סוגי עסקים ביכולתך לפתח/להשביח?
5. האם אתם המומחים/המנהלים/המתפעלים/ המשווקים?

מודל ההשלמה וההשבחה של עסק קיים



מודל ההשלמה וההשבחה של עסק קיים



מודל ההשלמה וההשבחה של עסק קיים



המשווקים

מודל ההשלמה וההשבחה של עסק קיים





**שלב 2 חלק א':
מציאת רעיון טוב
ורוחי**



שלב 2 חלק א': מציאת רעיון טוב ורווחי

1. מיצאו 3 רעיונות שמתאימים לכם.

אם יש לכם עסק, הוסיפו עוד שני רעיונות.

2. נתחו את הרעיונות על פי הקריטריונים הבאים

שלב 2 חלק ב': ניתוח הפוטנציאל של הרעיון

1. מה הבעיה/צורך שהשירות/מוצר שלך פותר?

פירוט:

תועלת פונקציונלית

תועלת רגשית

תועלת חברתית

תועלת נסתרת או עקיפה

בעלי עסקים קיימים

איך לעבור מעיסוק לעסק?

הפרידו את התועלת של העסק ממי שאתם

המטרה שלנו: לספק את
הערכים שלכם דרך מערכת
ולא דרככם

תועלת פונקציונלית
תועלת רגשית
תועלת חברתית
תועלת נסתרת או עקיפה

שלב 2 חלק ב': ניתוח הפוטנציאל של הרעיון

1. מה הבעיה/צורך שהשירות/מוצר שלך פותר?

פירוט:

תועלת פונקציונלית

תועלת רגשית

תועלת חברתית

תועלת נסתרת או עקיפה

שלב 2 חלק ב': ניתוח הפוטנציאל של הרעיון

2. מי קהל היעד? מה גודלו? מה רמת ההכנסה שלו?

מה גודלו?

מה רמת ההכנסה שלו?

האם הוא מודע לבעיה/ הצורך שלו?

האם הוא מחפש פתרון לבעיה?

כמה הוא מוכן לשלם עבור פתרון הבעיה?

על מה הוא מוציא הרבה כסף?

שלב 2 חלק ב': ניתוח הפוטנציאל של הרעיון

3. כמה מוצרים/שירותים תצטרכו למכור בשנה כדי להגיע לרווח של חצי מיליון ש"ח? מיליון ש"ח? שני מיליון ש"ח?

מה מחיר המוצר הראשוני?
מה מוצרי ההמשך/משלימים?
מה מחיר מוצרי ההמשך?
כמה מוצרי המשך/משלימים תמכרו?

משימה בקבוצות

1. מישהו אחד משתף רעיון שנראה לו טוב ורווחי.
אם האדם משתף על העסק הקיים שלו, מנתחים אותו לאור הקריטריונים, ומחפשים יחד את הזיקוק של התועלות.
2. מישהו אחר שואל אותו את הקריטריונים.
3. מישהו שלישי כותב את השאלות והתשובות.
4. מישהו רביעי לוקח זמן.
5. יש 12 דקות לכל אחד. מסיימים על השניה.
6. עוברים מהמבוגר ביותר לצעיר ביותר

בונוס חשוב

ייתכן שתהיה בעיה לחבר'ה החרדים

קורס איכותי לבניית תכנית מקצועית ויצירת מערך שיווק אוטומטי

<https://framepro.io/sp/monster-101/monster-info/>

<https://www.skool.com/pinkmonster/about>

<https://www.youtube.com/@simplydigitalworkshop/videos>

הצעד הבא

1. למלא את דף עבודה: "ניתוח רעיון רווחי וטוב" עבור 3 רעיונות.

2. לבעלי עסקים קיימים:

למלא את דף עבודה: "ניתוח רעיון רווחי וטוב" עבור העסק שלכם.

הנחיות:

התחלקו לקבוצות עבודה וחשיבה בשבועיים הקרובים כדי להשלים את המשימה, ולנתח יחד עד כמה הרעיונות טובים.

היו בקשר עם אורי אם אתם מתקשים להצטרף לקבוצה.

יהיו מפגשי בונוס לעבודה עם אורי ואיתי.

מפגש פרונטלי הבא 10.10.2023
ייערך בבית ציוני אמריקה.

מתחילים בשעה 9:30

צד הביקוש

נכונות לשלם

המוצר חיוני או שהוא מותרות?

הלקוח מודע לבעיה / צורך שלו?

האם הוא חושב שהוא יכול לפתור אותה בעצמו?

כמה הוא מוכן לשלם בשביל לפתור את הבעיה/צורך?

צד הביקוש

גודל השוק

כמה לקוחות פוטנציאליים יש?

כמה מהם אני יכול להשיג?

כמה לקוח יוציא על המוצר הראשון?

כמה הוא יוציא בממוצע עבור כל המוצרים שאני אציע?

מה ההכנסה השנתית הצפויה?

צד ההיצע

מה נדרש כדי לספק את השירות?

האם השירות עתיר עבודה או לא?

כמה פשוט להגיע לקהל בקנה מידה גדול (Scaling)?

האם יש לי אסטרטגיית שיווק קלה וזולה?

צד ההיצע

מה רמת הסיכון הכרוכה בהפעלת העסק?

מה גודל ההוצאה הקבועה? האם ניתן להמיר בקלות להוצאה משתנה?

כמה זמן וכסף ייקח לי להגיע לאב טיפוס שאפשר למכור?

מה הרווח הצפוי ליחידה לעומת ההוצאה הקבועה?

כמה יחידות אצטרך למכור כדי להיות ריווחי?