



אקסלרטור העסק הנדיב

לבנות עסק שעושה טוב בעולם
ולעשות מזה כסף!

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

מציאות כלכלית חדשה דורשת שפה חדשה

העסק הנדיב

מטרת העל: לעשות טוב בעולם

(מקסימום רווחה)

הכלי המרכזי: בניית מערכת יחסים

עיקרון העל

שיתוף פעולה הוא גן עדן
חוסר שיתוף פעולה הוא גיהנום



העסק הנדיב

כוח העל

רתימה

הבחירה של אדם אחר לשתף איתנו
פעולה במלוא המוטיבציה



כוח העל

רתימה

רתימה נדרשת בכל
מערכות היחסים שלנו

חשבון הרגשות של סטיבן קובי

דברים שגורמים להרגשה רעה	דברים שגורמים להרגשה טובה

ככל שהפלוס גדול יותר בחשבון הרגשות כך
הרתימה קלה יותר

חשבון הרגשות של סטיבן קובי

דברים שגורמים להרגשה רעה	דברים שגורמים להרגשה טובה

פתחו הרגלי רתימה שגורמים
להפקדות בחשבון הרגשות

הרגל רתימה ראשון

נדיבות

תנו את מה שאתם רוצים לקבל

תשאלו כל הזמן

"איך אני יכול לעזור לך?"

בנו מאגר נכסים שתוכלו לתת כל הזמן

בנו מאגר נכסים שתוכלו לתת כל הזמן

ידע בכלל ועל בני אדם בפרט

מוצרים דיגיטליים שאנשים צריכים

פלטפורמות שנותנות במה וביטוי עצמי

כל מקום התכנסות אנושית (כנס, קורס, פודקאסט, סרט)

זה לא חייב להיות משהו שלכם

הרגל רתימה ראשון

תנו את מה שאתם רוצים לקבל

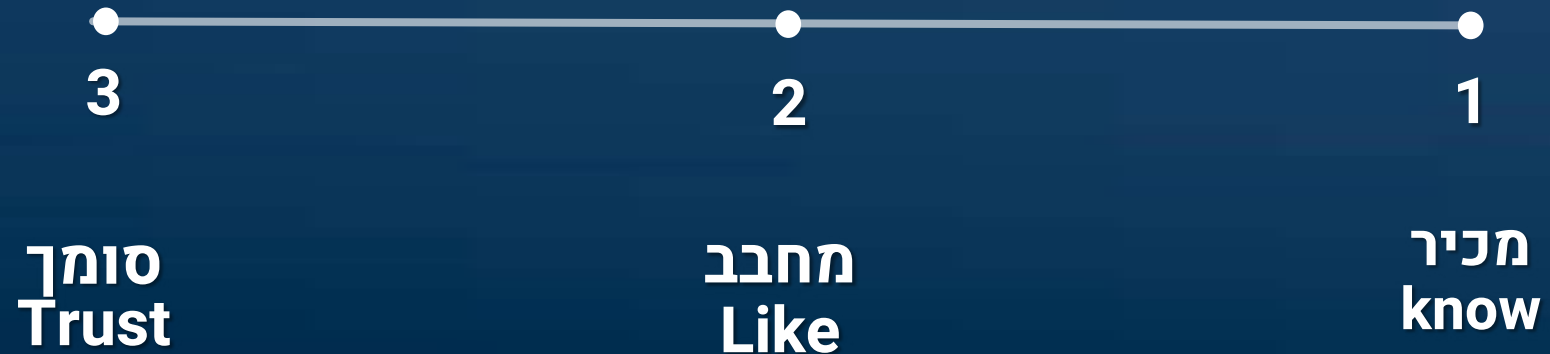
האח התאום שלו

קבלו את מה שאתם רוצים לתת

עיקרון ההדדיות
גם לקבל זו נדיבות

צעד ראשון

בניית אמון



הרגל רתימה שני

תגרמו לאנשים לחבב אתכם

פרגנו לו והוקירו אותו

היו ספציפיים והתייחסו למעשים,
התנהגויות ומסרים שלו

הראו לו שהוא חשוב ומשמעותי עבורכם

היו ספציפיים ותארו את ההשפעה עליכם
(מה למדתם ממנו, מה גרם לכם להרגיש)

תגרמו לאדם לחבב את עצמו

לאהוב אותו (קבלה ללא שיפוט)

התעניינו בו והכירו אותו

תראו את הזהב והגדולה שבו

הראו לו שאתם רואים ומבינים אותו

הרגל רתימה שני

תגרמו לאנשים לסמוך עליכם

וודאו שהכוונות שלכם טובות

היו אמינים

תעזרו להם להשיג את המטרות שלהם

הרגל רתימה שני

אמינות

קיימו את מה שהבטחתם

התמחו בתיאום ציפיות מדויק

פתחו יכולות ביצוע גבוהות



כוח העל

רתימה

צעד 1 – בניית אמון
(פלוס בחשבון הרגשות)



כוח העל

רתימה

צעד 2 –

חיבור למענה לצרכים, למטרות
או לחלומות של האחר

הם לא עושים את זה בשבילי

מיומנויות תקשורת

זה לא מספיק שאתם יודעים שיש לכם שירות מצוין!

צריך ללמוד להעביר את המידע כך שגם
האדם השני יידע את זה.

מיומנויות תקשורת

מכירות

סיוע לאדם לבחון אם המוצר מתאים לצרכים שלו, ולרכוש אותו במידה שכן.

שיווק

העברת המסר אודות השירות למי שזקוק לו עד לרמה שבו יבחן את האפשרות לרכוש את השירות



יוצאים לדרך

בדיקת היתכנות

Get in touch with
reality

Ready, Fire, Aim



פיילוט

מה נכון
לי?





לפגוש את המציאות

לבדוק את הנחות היסוד שלנו

לוודא את הביקוש

צורך בשירות ונכונות לשלם

התפיסה של הקהל את הבעיה/צורך

לוודא את יעילות השירות

יוצאים לשטח

יצירת קשר ראשוני

פנו לאנשים שזקוקים לשירות

"תמכרו" להם את השירות בחינם

בקשו לקבל המלצות ומשוב לשיפור

פנו לאנשים שזקוקים לשירות

השתמשו בכלים של רתימה

צרו קשר דרך אנשים אחרים שאתם מכירים, שימליצו עליכם

"תמכרו" להם את השירות בחינם

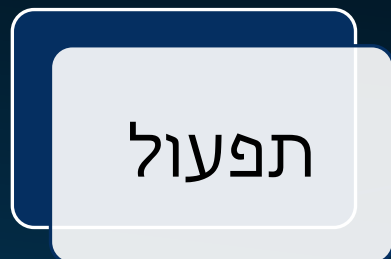
(או במחיר עלות)

מטרה ראשונית: לצבור ניסיון ומוניטין

התייחסו לזמן העבודה שלכם כעלות שיווק

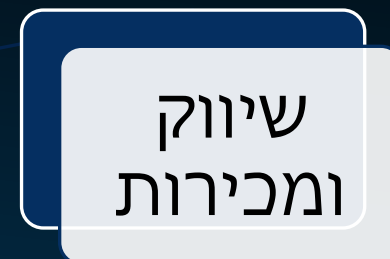
תלמדו מהסירובים

מבחן ראשוני



איך אנשים מגיבים
לשירות שלכם?

עד כמה הם מרוצים מפתרון
הבעיה?



איך אנשים מגיבים
למסרים שלכם?

מה הם אומרים על הבעיה ועל
הפתרון שהם מחפשים או על
הפתרון שאתם מציעים (לפני
השימוש)?

תרגיל

הציגו את השירות שלכם למשתתפים שהם
בקהל היעד ותשאלו אם ירצו לרכוש

התייחסו גם לתגובות בפועל ולא רק למילים.

שירות WOW

זה לא מספיק "לספק את הסחורה"

Over Delivery

מתאפשר באמצעות מאגר הנכסים שלכם