

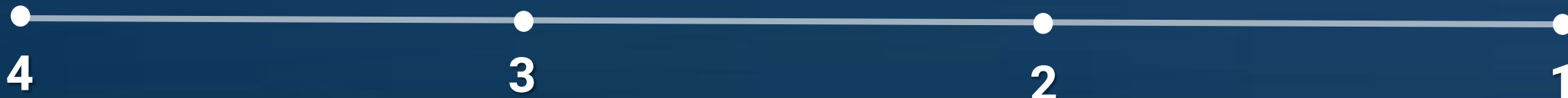


אקסלרטור העסק הנדיב

לבנות עסק שעושה טוב בעולם
ולעשות מזה כסף!

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

על מה נדבר היום



שירות יוצא מן הכלל
(תפעול)

הפצת הבשורה
(שיווק)

כלי למיקוד

סקירה קצרה של
מה שלמדנו עד כה

מטרות להיום

☑ רעיון לעסק שעבר בדיקה

☑ תכנית עסקית ראשונית

קהל יעד, סוג השירות, עלות השירות, תכנית פיננסית ל 1-0.5 מיליון ש"ח

☑ תכנית לבדיקת היתכנות

דרך פנייה לקהל ראשוני, הצעה, בדיקת נכונות לשלם, שיבוץ ביומן.

עיקרון העל

שיתוף פעולה הוא גן עדן
חוסר שיתוף פעולה הוא גיהינום



העסק הנדיב

כוח העל

רתימה

הבחירה של אדם אחר לשתף איתנו
פעולה במלוא המוטיבציה



כוח העל

רתימה

צעד 1 – בניית אמון
(פלוס בחשבון הרגשות)



כוח העל

רתימה

צעד 2 –

חיבור למענה לצרכים, למטרות
או לחלומות של האחר

שיתופים

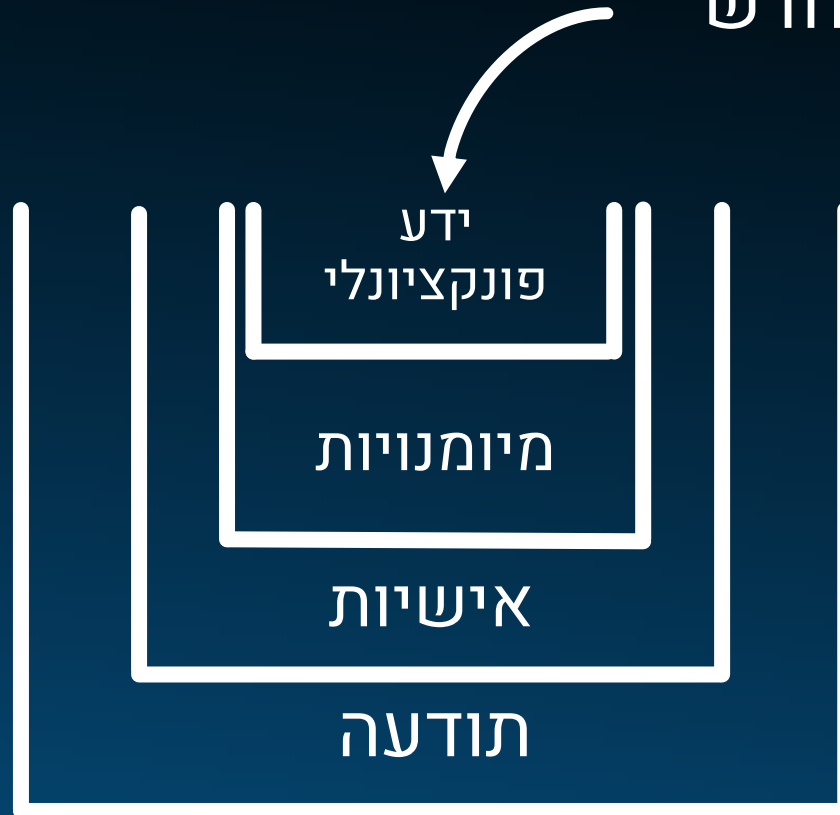
איך התחלתם לפתח
הרגלי רתימה?

שיתוף של בתיה



התהליך השלם

מידע חדש



לימודי בניית עסקים בעולם החדש

ליווי לעשייה בזמן אמת

לזהות ולעבוד על האמונות המגבילות, הפחדים וההגדרות הישנות.

להיות בחברת אנשים עם תודעה רחבה יותר

למידת מידע תיאורטי אודות מבנים ותהליכים

יכולת לבצע את מה שנדרש בתיאוריה

להאמין שזה מתאים למי שאני

לדעת שזה קיים ולהאמין שזה אפשרי עבורי

הנכסים הפנימיים / מודל 4 המיכלים

מיומנויות ביצוע בחלוקה לתחומים

תקשורת

ניהול הנפש

תכנון והוצאה
לפועל

חשיבה ולמידה

מיומנויות ביצוע בחלוקה לתחומים

ניהול הנפש

מיינדסט

להיות בלתי ניתן לעצירה

להניע את הגלגל כל הזמן

תרשים זרימת הגשמה

כלי לזיהוי תקיעויות והנעה מחדש

**GPS לבחינת המיקום שלי ביחס
לתכנית הגדולה או למשימה קטנה**

זרימת ההגשמה



תחקיר מוטיבציות

**כלי לבחינת האמת הפנימית שלנו
לגבי המשימה שלפנינו**

משהו לא בסדר!

הכוונה של השגת המטרה היא "לתקן" את מה שקיים כרגע.

הרצון לתקן מייצר התנגדות למה שקיים במציאות ולכן מעורר רגשות שליליים ומתח שפוגעים ביכולת לפעול.

שינוי מתחיל מתוך קבלת הקיים והכרת תודה על מה שיש.

זה צריך להיות ככה!

המטרה שקבעתי לעצמי היא מטרה "הגיונית" אך לא מרגשת אותי.

ההיגיון שלי אומר לי שזה חשוב. ההיגיון נובע מהאמונות שנרכשו מהסביבה. דוגמאות: חשוב להיות בריא, אני צריך יותר כסף בשביל לשלם חשבונות, אני צריך להוציא תואר/להתקדם בקריירה ועוד.

מטרות "הגיוניות" שאינן באות מהלב נדחקות לתחתית סדר העדיפויות והופכות למטרד.

תחקיר מוטיבציות

ברור שאני יודע מה צריך לעשות!

המטרה נמוכה בסדר העדיפויות שלי.

אני אומר לעצמי שזה חשוב לי אבל בפועל זה נמוך בסדר העדיפויות שלי.

הפתרון: לבחון מחדש את סדר העדיפויות ולתת למשימה מקום גבוה יותר.

זה חשוב לי! (אבל לא מספיק)!

המטרה שקבעתי לעצמי היא מטרה "הגיונית" אך לא מרגשת אותי.

ההיגיון שלי אומר לי שזה חשוב. ההיגיון נובע מהאמונות שנרכשו מהסביבה. דוגמאות: חשוב להיות בריא, אני צריך יותר כסף בשביל לשלם חשבונות, אני צריך להוציא תואר/להתקדם בקריירה ועוד.

מטרות "הגיוניות" שאינן באות מהלב נדחקות לתחתית סדר העדיפויות והופכות למטרד.

אני רק אסיים את זה ואז...

דעתי מוסחת על ידי המחויבויות האחרות בחיי ועל ידי מסיחי דעת אחרים.

מדובר בנטייה להיות מופעלים על ידי כוחות חיצוניים, וחוסר של הרגל למקד את תשומת הלב בפעילויות חשובות לטווח ארוך ולא רק לטווח קצר.

הפתרון: 1. להשתמש בנטייה להיתלות בגורמים חיצוניים על ידי מציאת שותף למחויבות (באדי), כניסה למסגרות אימון וליווי. 2. לפתח יכולת מיקוד תשומת לב.

נטייה אוטומטית לתת "לחיים" לנהל אותנו הורסת את היכולת לחיות כרצוננו. נדרש לפתח הגנות חיצוניות ויכולת שליטה בתשומת הלב.

ככה אני רגיל!

לעורר מודעות למחיר שנשלם אם נמשיך בדרך הנוכחית.

לדמיין את התרחיש הסביר שיתפתח אם נמשיך בצורה הנוכחית והמחירים הכבדים שנשלם.

שינוי מתרחש כאשר המחיר מחוסר השינוי כבד מהמחיר של השינוי.

תחקיר מוטיבציות

מה יהיה אם....?

יש לי ספקות או חששות לגבי העתיד.

לנהל שיחה עם הדמות החוששת בתוכנו באופן עצמי או עם מישהו אחר. לבחון בצורה מודעת את הסיכונים ולהחליט מחדש אם בוחרים לפעול להגשמת המטרה עם אי הוודאות.

שינוי מתרחש כאשר אוזרים אומץ וסומכים על עצמנו שנסתדר עם כל מה שהמציאות תביא

תחקיר מוטיבציות

היעד לשיעור הזה

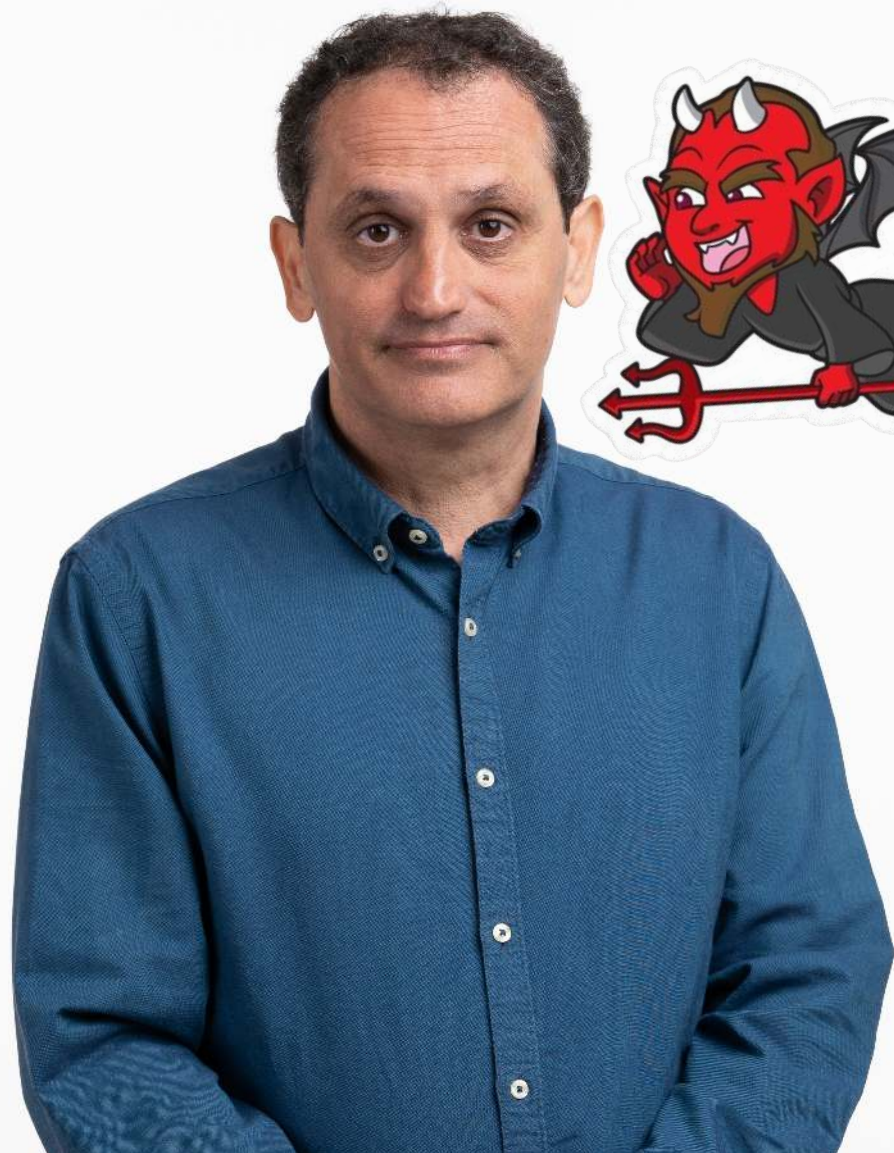
**להיות עם תכנית בסיסית שכוללת את הרעיון
והתחלת בדיקת היתכנות שלו**

עבודה בזוגות

**הוציאו את דף העבודה מהשיעור הקודם
ואבחנו לכל אחד מכם איפה אתם נמצאים לפי
תרשים זרימת הגשמה**

דוגמה על הבמה

האויב הגדול של הביצוע



הלוחש לדוחים

יושרה (אינטגריטי)

ביצוע = תוצאה

תעמדו בהתחייבויות בתכנית

האם מילאתם את דף העבודה לפני המפגש?

אין חובה להשתתף בבונוסים

לקיחת אחריות

אתם אחראים על ההתקדמות שלכם

אתם אחראים על תקשורת המצב שלכם

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

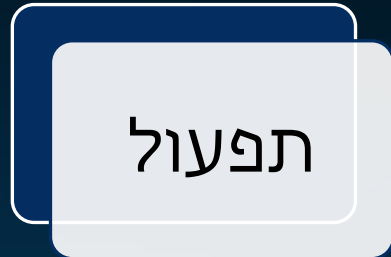
יצירת קשר ראשוני

פנו לאנשים שזקוקים לשירות

"תמכרו" להם את השירות בחינם

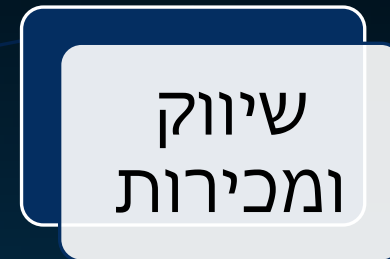
בקשו לקבל המלצות ומשוב לשיפור

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)?

3 מרכיבי ההפצה

תקשורת רציפה

רשימות תפוצה

קבוצות וואטסאפ

פודקאסט

בלוג

ערוץ יוטיוב

רשתות חברתיות

שיחת טלפון (כמו פעם)

יכולת רתימה

(העברת המסר)

הכרת הקהל והתועלות שהוא מחפש

הכרת השפה שבה הקהל מדבר

הצגת השירות כמענה לרצון הקהל

בניית אסטרטגיה

בניית קמפיינים

הצעה שאי אפשר לסרב לה

ערוצי תקשורת

פה לאוזן

פרסום ברשת חברתית

משפיענים/מנהלי קהילות

פרסום ממומן

רשימות תפוצה

קבוצות וואטסאפ

פגישות אישיות

מיומנויות ביצוע בחלוקה לתחומים

תקשורת

ניהול הנפש

תכנון והוצאה
לפועל

חשיבה ולמידה

מיומנות על

תקשורת

תקשורת אפקטיבית

העברת מסר בצורה מובנת לאדם האחר
(מובילה אותו לפעולה, במקרה הצורך)

הנחת יסוד סמויה

אנחנו חיים באותו עולם

האמת

אנחנו לא חיים באותו עולם

התסכול

אנחנו לא מובנים

מיומנות על

תקשורת

הגשר בין העולמות

פערי תקשורת

פעור בתפיסת העולם (מה קורה פה?)

סינון שונה, שפה שונה, הגדרות שונות

פערי תקשורת

**פער בערכים ואמונות
(מה צריך לקרות?)**

פערי תקשורת

פער

**במטרות ואינטרסים
(מה חשוב ומה צריך להשיג?)**

סגירת הפער

מה אני מציע

מה אני מוכן לתת

מה אני רוצה לקבל

למה אני מתכוון

מה אני מעריך

איך אני מעריך

מה אני חושב

מה אני מרגיש

מה אני רואה

מה אני רוצה

מה אני צריך

מה אני מבקש

סגירת הפער

מה אתה מציע

מה אתה חושב

מה אתה מוכן לתת

מה אתה מרגיש

מה אתה רוצה לקבל

מה אתה רואה

למה אתה מתכוון

מה אתה רוצה

מה אתה מעריך

מה אתה צריך

איך אתה מעריך

מה אתה מבקש

תרגיל

הציגו את השירות שלכם למשתתפים
ותשאלו אם ירצו לרכוש

הקשיבו לעולם שלהם

למה הם מתכוונים כשהם אומרים...?

תרגיל על הבמה: אחד מציג והקהל עונה לו (לתחקר תגובות)

דברים שרואים משם,

לא רואים מכאן



מטרות להיום

רעיון לעסק שעבר בדיקה

תכנית עסקית ראשונית

קהל יעד, סוג השירות, עלות השירות, תכנית פיננסית ל 1-0.5 מיליון ש"ח

תכנית לבדיקת היתכנות

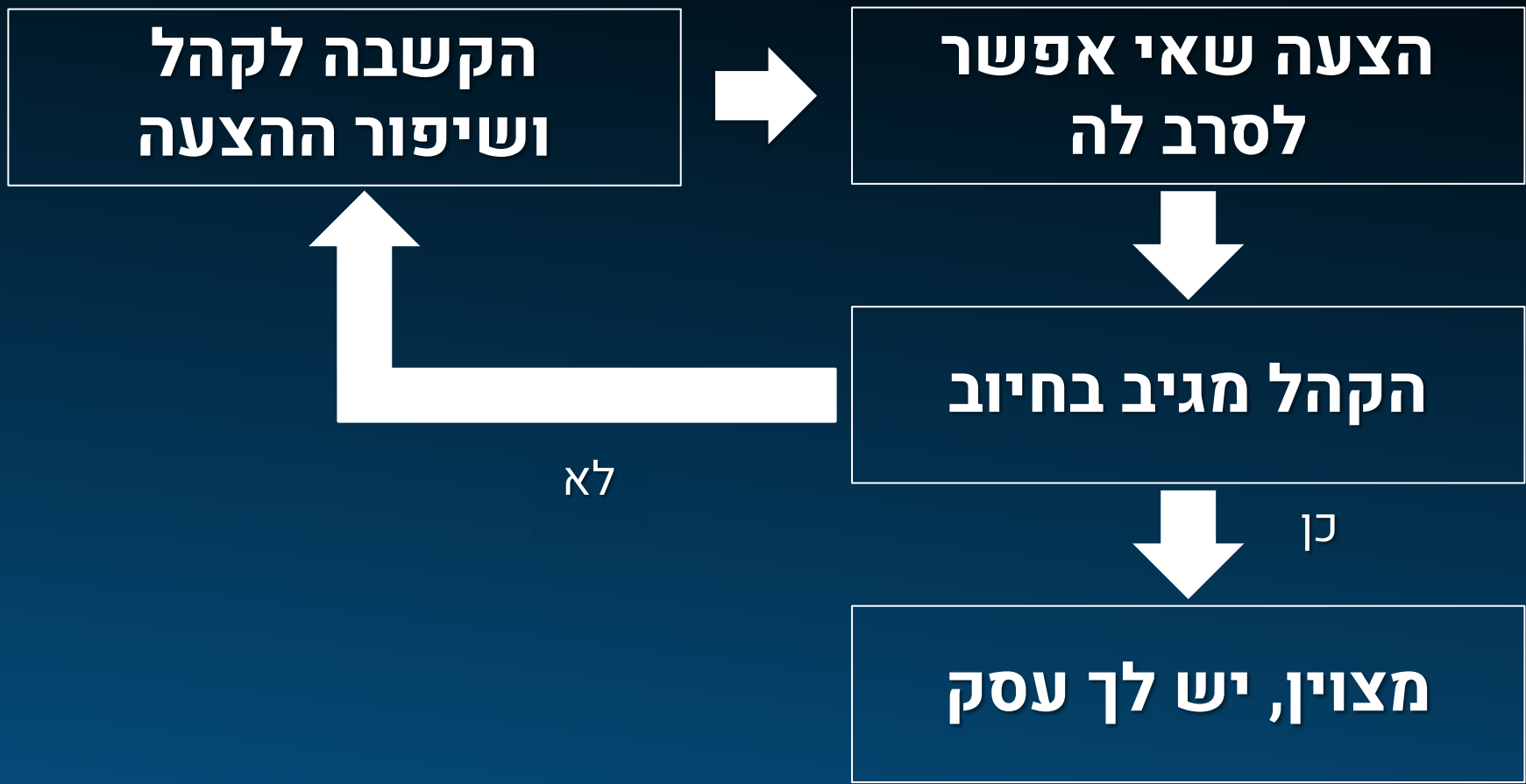
דרך פנייה לקהל ראשוני, הצעה, בדיקת נכונות לשלם, שיבוץ ביומן.

תרגיל סיום

לראות את הזהב באנשים

קצה תהליך ההפצה

שיווק
ומכירות



תהליך אספקת שירות יוצא דופן

