



יוזמים עסק אחיות

מטרת הקורס:

קורס "יוזמים עסק" הינו קורס ייחודי המלווה אותך החל מהוצאה לפועל של הרעיון העסקי והגדרת הצעדים ועד שלב הביצוע בשטח באמצעות תכנית עבודה.

קהל יעד: הקורס מיועד ליזמים בעלי רעיון עסקי ממוקד, או בעלי עסקים בתחילת דרכם.

פרטי הקורס:

23.12.24 | ימי שני | 14 מפגשים | 70 ש"א | 17:00-2045 | אונליין ב-ZOOM

מרצה:

חווה ניסנבוים

| מס' מפגש | תאריך | נושא | תכנים |
|----------|----------|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | 23.12.24 | עושים switch לומדים לחשוב יזמות | <ul style="list-style-type: none"> הצגת מבנה ומטרות הקורס היכרות עם משתתפי הקבוצה מאפייני תחום האחיות הפרטיות המעבר משכיר לעצמאי היזם כמשאב מרכזי להקמת העסק כלים לתכנון עסקי - מודל הקנבס וגאנט |
| 2. | 30.12.24 | מחלום לרעיון ממוקד | <ul style="list-style-type: none"> שלבים בפיתוח העסק מיקוד הרעיון העסקי (Swot) להיות או לא להיות אחות פרטית גיבוש חזון עסקי (Vision) ייעוד לפעילות העסקית (Mission) תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch) |
| 3. | 06.01.24 | אסטרטגיה שיווקית "העסק שלי" הוא ייחודי | <ul style="list-style-type: none"> גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק ניתוח מתחרים וזיהוי הערך המוסף שלי הבידול שלי כאחות בקבוצה |
| 4. | 13.01.25 | הלקוחות והעסק שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח? | <ul style="list-style-type: none"> ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק שיטות לאפיון לקוח הגדרת נתח שוק ונתח לקוח כלים לבדיקה ואימות עם השוק |



יוזמים עסק אחיות

| תכנים | נושא | תאריך | מס' מפגש |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------|----------|
| <ul style="list-style-type: none"> גיבוש יעדים לפי מודל SMART כלים לבניית תוכנית עבודה גזירת משימות מיעדים מעקב ובקרה על התכנון ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות - מה אני עושה ומתי? | כלים ניהוליים מתכנון לתכל'ס | 20.01.25 | .5 |
| 27.01.25 דילוג חנוכה | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> מבוא לעולם הכלכלה הישראלית ומושגים שחשוב להכיר, הון עצמי או הלוואה חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות מקורות לגיוס הון כלים מעשיים לעבודה עם הבנק | בין חלום למציאות מהו הון וכיצד משיגים אותו | 03.02.25 | .6 |
| <ul style="list-style-type: none"> ניתוח כדאיות עסקית תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות | לממש את החלום תכנון והגדרת יעדים | 10.02.25 | .7 |
| <ul style="list-style-type: none"> הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים הצבת יעדים ופעולות להמשך הכנה למפגש מסכם | Statu\$station | 17.02.25 | .8 |
| <ul style="list-style-type: none"> האם אנחנו מרוויחים? מהי נקודת האיזון דו"ח רווח והפסד - מושגים בסיסיים מודלים להגדלת רווחיות הכרות עם מושגים בסיסיים בחשבונאות (חשבונית, קבלה, תעודת משלוח, מס הכנסה, הכרה בהוצאות) עושים סדר - ביטוח לאומי, מס הכנס ומע"מ, מתי צריך תיאום מס וסוגי עוסקים | להתפרנס או להרוויח? | 24.02.25 | .9 |
| 02.03.24 דילוג | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי - בדגש על פער אשראי והשפעותיו על תזרים המזומנים חישוב מסגרת אשראי נחוצה כללי הניהול הפיננסי השוטף | איפה הכסף? בקרת תזרים המזומנים | 10.03.25 | .10 |



יוזמים עסק אחיות

| מס' מפגש | תאריך | נושא | תכנים |
|----------|----------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| .11 | 17.03.25 | שיווק דיגיטלי איפה להיות כדי "להיות קיים?" | •סקירת ערוצים שיווקיים – אינטרנט, רשתות חברתיות •פרסום ברשת ובגוגל •כתיבת תוכן שיווקי •שיתוף ויצירת 'לידים' |
| .12 | 24.03.25 | קידום ופרסום "ונעבור לפרסומות..." | •בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק •כלים למיקוד ההצעה הייחודית שלי •תקשורת שיווקית •מיתוג ושפה וויזואלית •מדידת אפקטיביות הפרסום |
| .13 | 31.03.25 | אשף המכירות | •תהליך המכירה- גישה של - win-win רווח לעסק ורוח ללקוח •טכניקות לסגירת עסקה •טיפול בהתנגדויות •סימולציות |
| .14 | 07.04.25 | Show Time | •הצגת הקנבסים של המשתתפים •הגדרת תכנית פעולה קדימה •סיכום הקורס •משובים וחלוקת תעודות |