החממה העסקית

ליווי | צמיחה | קהילה

תוכנית החממה העסקית - הקורס המלא

חלק ראשון: מתחילים מבפנים ומתקדמים החוצה

מפגש 01 | מה באמת מוביל אותי בעסק?

למה בחרתם דווקא בעסק הזה? מה חשוב לכם בדרך שבה אתם עובדים? והאם העסק שאתם מנהלים היום עדיין מתאים למה שרציתם ליצור?
נחזור לסיבות שבגללן יצאנו לעצמאות, נזהה את הערכים שמנחים אותנו ונבחן איך הם משפיעים על ההחלטות והבחירות שלנו.

עם מה יוצאים?
עקרונות מנחים לעסק ובחירת נושא מרכזי שתרצו לקדם במהלך הקורס.

מפגש 02 | מחזון עסקי לצעדים מעשיים

איפה אתם רוצים לראות את העסק שלכם בעתיד? ומה מתוך כל הרעיונות והתוכניות באמת צריך לקרות קודם?
נגדיר כיוון עסקי, נבחן סדרי עדיפויות ונלמד איך לתרגם רצונות ומטרות לפעולות שמתאימות למציאות שלנו.

עם מה יוצאים?
מטרה עסקית ברורה וצעדים ראשונים שאפשר להתחיל ליישם.

מפגש 03 | כסף, תמחור וכל מה שביניהם

בואו נדבר רגע על כסף.
למה לפעמים כל כך קשה לנו להגיד את המחיר שלנו? איך אנחנו מגיבים כשלקוח אומר שזה יקר? ואילו אמונות והרגלים משפיעים על הדרך שבה אנחנו מתמחרים וגובים תשלום?
נבחן את מערכת היחסים שלנו עם כסף, נעסוק בשיקולים בתמחור ונתרגל דרכים לדבר על מחיר בביטחון ובנוחות.

עם מה יוצאים?
בחינה מחודשת של תמחור מוצר או שירות וניסוח דרך ברורה להצגת המחיר ותנאי התשלום.

מפגש 04 | הצעת מחיר שעובדת גם בשבילכם

כמה פעמים שלחתם הצעת מחיר והרגשתם שהלקוח לא באמת הבין מה הוא מקבל?
הצעת מחיר טובה עוזרת להציג את הערך של השירות, להגדיר מה כלול בו ולתאם ציפיות כבר בתחילת הדרך.
נלמד איך לבנות הצעת מחיר ברורה ומקצועית, כולל תהליך העבודה, לוחות זמנים, תשלום ותנאים חשובים.

עם מה יוצאים?
טיוטה חדשה או משופרת של הצעת מחיר מהעסק שלכם.

חלק שני: לומדים להגיע לאנשים הנכונים

מפגש 05 | מי באמת הלקוחות שלכם?

אם הייתם יכולים לבחור את הלקוחות שאתם הכי רוצים לעבוד איתם, מי הם היו?
נלמד לזהות את קהל היעד שלנו, להבין מה מעסיק אותו, מה הוא מחפש ואילו שיקולים משפיעים על החלטת הקנייה שלו.
ובעיקר, נבדוק מה אנחנו באמת יודעים על הלקוחות שלנו ומה אנחנו רק מניחים.

עם מה יוצאים?
אפיון של קהל יעד מרכזי ושאלות שיעזרו לכם להכיר אותו טוב יותר.

מפגש 06 | אז מה בעצם אתם עושים?

נשמע כמו שאלה פשוטה, נכון? אבל נסו להסביר את העסק שלכם במשפט או שניים, כך שגם מי שפוגש אתכם בפעם הראשונה יבין מיד מה אתם מציעים ולמה זה רלוונטי עבורו.
נלמד לחדד את המסר העסקי, להציג את הערך שלנו וליצור שפה תקשורתית ברורה ועקבית שמתאימה גם לנו וגם לקהל שלנו.

עם מה יוצאים?
מסר מרכזי מדויק ועקרונות לשפה השיווקית של העסק.

מפגש 07 | יש לכם הרבה יותר מה לספר ממה שאתם חושבים

"אני כבר לא יודעת על מה לכתוב"
מוכר לכם?
נלמד לזהות את הסיפורים שמסתתרים בתוך העבודה היומיומית שלנו ולהפוך אותם לתוכן שמעניין אנשים, מייצר חיבור ומעורר תגובה.
נתרגל פתיחות מסקרנות, סטוריטלינג, העברת מסרים והנעה לפעולה, ונראה איך אפשר לייצר תוכן מתוך מה שכבר קורה בעסק.

עם מה יוצאים?
טיוטת תוכן שיווקי ומאגר רעיונות להמשך.

מפגש 08 | דף נחיתה שגורם לאנשים לרצות להמשיך לקרוא

יש לכם מוצר או שירות שאתם רוצים לקדם. עכשיו צריך לדעת איך להציג אותו כך שאנשים יבינו מה הם מקבלים ולמה כדאי להם להתעניין.
נכיר את המבנה של דף נחיתה אפקטיבי, נלמד לכתוב כותרות, להציג הצעה, לבנות אמון ולהוביל את הגולשים לפעולה.

עם מה יוצאים?
שלד תוכן לדף נחיתה עבור מוצר או שירות נבחר.

**המפגש מתמקד בתכנון, במבנה ובכתיבת התוכן של דף הנחיתה, ואינו כולל בנייה טכנית שלו.

חלק שלישי: מדברים, מוכרים ומתקדמים

מפגש 09 | מה קורה לנו כשצריך למכור?

אפשר להכיר היטב את המוצר שלנו ועדיין להרגיש לא בנוח ברגע שבו צריך להציע אותו ללקוח.
נבחן את התפיסות והחששות שאנחנו מביאים לשיחת המכירה, נזהה מה מעכב אותנו ונעבוד על הגישה והביטחון שמאפשרים לנהל שיחת מכירה טובה יותר.

עם מה יוצאים?
זיהוי חסם אישי ופעולה מעשית לתרגול בשיחות המכירה הבאות.

מפגש 10 | הסיפור שלכם יכול לעזור לכם למכור

לקוחות רוצים להבין מה אתם יכולים לעשות עבורם. לפעמים סיפור קצר או דוגמה אמיתית מהעבודה יעשו את זה טוב יותר מהסבר ארוך על השירות.
נלמד לשלב סיפורים, דוגמאות וניסיון מקצועי בשיחות מכירה, ולהציג את הערך שלנו בדרך שמתחברת לצרכים של האדם שמולנו.

עם מה יוצאים?
הצגה עצמית מדויקת ודוגמה מהעסק שאפשר להשתמש בה בתהליך המכירה.

מפגש 11 | רגע, לפני שעונים להתנגדות

"יקר לי", "אני צריך לחשוב על זה", "אחזור אלייך"
מה באמת עומד מאחורי המשפטים האלה?
נתרגל הקשבה, שאילת שאלות, זיהוי צרכים והתמודדות עם התנגדויות. נלמד איך לנהל שיחה שמאפשרת להבין טוב יותר את הלקוח ולהגיב בצורה מדויקת ובטוחה.

עם מה יוצאים?
תרגול שיחת מכירה והכנת מענה להתנגדויות שחוזרות אצלכם בעסק.

מפגש 12 | לדבר בשפה של הלקוח, ולצאת לדרך

יש לקוחות שרוצים את כל הפרטים. אחרים רוצים להגיע מיד לשורה התחתונה. יש מי שצריכים זמן לקבל החלטה, ויש מי שמחליטים מהר.
נכיר סגנונות תקשורת שונים ונלמד להתאים את הדרך שבה אנחנו מציגים מידע, מקשיבים ומנהלים שיחה.

עם מה יוצאים?
תרגול תקשורת מותאמת ורשימת פעולות להמשך העבודה בעסק.

*המפגש האחרון הוא מפגש הסיכום שלנו ולכן יהיה ארוך מהרגיל.
**הסילבוס משקף את הנושאים המתוכננים לקורס. ייתכנו שינויים בסדר המפגשים, בתכנים או בדגשים המקצועיים בהתאם לצורכי הקבוצה ולהתפתחות התהליך.