

פיתוח



תוכנית מעשית לפיתוח עסקי
לכל מי שרוצה להיות עצמאית מצליחה,
לקבל יותר לקוחות מתאימים
לשווק בלי דופק מהיר, ולהגיע להכנסה יציבה.

זה מה שאנחנו הולכות ללמוד ביחד ←

שיעור 1

מי הלקוחות המדויקים לך? ואיך לדבר איתם כך שירצו להקשיב לך?

1 איך להגדיר את הלקוח האידיאלי שישמח לקנות את המוצר שלך.

2 מה הדרך להיות מומחית בתחומך כדי שהלקוחות יהיו מוכנים לשלם לך יותר?

3 **שלב המחקר- איך עושים חקר לקוח עמוק:**

איך בונים פרסונה שמייצגת את הלקוח, איך שואלים את השאלות הנכונות, ואיך מתרגמים את התשובות למסר שיווקי.

4 **המסע של הלקוח מנקודה א' לנקודה ב' – ומה התפקיד שלך בדרך**

5 **איך להסביר לאנשים ב-3 משפטים מה את עושה ולייצר אצלם סקרנות לשמוע עוד פרטים?**

6 **איך לכתוב אודות שמייצג אותך**

מה את מרויחה מזה?

דיוק במסר, חיסכון באנרגיה, שיווק שפוגש את מי שצריך אותך – ומונע ממך לעבוד קשה מול לקוחות לא מתאימים.

שיעור 2

פרסום, שיווק ובניית המשפך השיווקי שלך

איך תנהלי בחכמה את השיווק והפרסום בעסק מתוך הבנת שפת התקשורת של הלקוחות?

1 מה ההבדל בין שיווק לפרסום – ואיפה זה פוגש אותנו?

הבנה ברורה של שני התחומים תאפשר לך לעבוד חכם, לבחור נכון את המילים, הפלטפורמות והמהלכים – ולהיות ממוקדת מטרות.

2 מסע הלקוח – לאן הוא הולך ואיך את לוקחת אותו לשם?

היכרות עם מודל KLTB: Know-Like-Trust-Buy
איך יוצרים תהליך שלא מרגיש כמו שיווק, אלא כמו סיפור שמסקרן ומניע לפעולה, למה את אמורה לצפות כשאת מפרסמת?

3 משפכים שיווקיים ודוגמאות מהשטח

קירה של עזרי שיווק, מבצעים, מגנטים, ניוזלטרים ועוד – ואיך לתכנן משפכים פרקטיים שמותאמים ללקוחות שלך.

4 טקטיקות חשיפה שלא עולות שקל

תקבלי רעיונות וטקטיקות יצירתיות שעובדות גם בלי לשלם על פרסום.

מה את מרויחה מזה?

תביני איך לנהל שיווק מדויק וחכם שמדבר בשפה של הלקוחות שלך, בלי לבזבז אנרגיה או כסף מיותרים.
תלמדי לבנות משפך שיווקי שמוביל לקוחות באופן טבעי לעסקה – גם בלי למכור אגרסיבי.

שיעור 3

מודל רווחי לעסק שלך ותמחור

איך לתקשר נכון את המוצר שלך, לארוז ולתמחר,
כך שיהיה מדויק לצרכי הלקוח ויגרום לו להתלהב!

1 מה חייב להיות בתוך כל הצעה?

2 האלמנטים שחייבים להופיע כדי לייצר אמון, עניין ורצון לקנות

3 איך בונים הצעה ברורה ולא מפוזרת – כדי שהלקוח ידע מה לעשות עכשיו

4 בונסים – מתי הם מוסיפים ערך אמיתי, ואיך מנסחים אותם נכון

5 עקרון ה"חמוצים" ואיך הוא יכול לעזור לך להוציא לקוחות מרוצים יותר

6 למה "יותר אפשרויות" זה לפעמים פחות מכירות

7 תמחור – לא נושא טכני, אלא כלי עסקי

8 איך בודקים כמה באמת שווה המוצר שלך

9 מה את באמת מוכרת – ולמה זו השאלה הכי חשובה לפני שאת מצמידה תג מחיר

10 נוסחה פשוטה לתמחור נכון של שירותים ומוצרים
מבחן ה-BFM – Buying from Myself – תרגיל קצר לבדיקת שביעות רצון שלך מההצעה והתמחור

מה את מרוויחה מזה?

תלמדי לבנות הצעה ברורה, מרגשת ומשכנעת – כזו שהלקוח מבין, רוצה וקונה.
תדעי איך לתמחר נכון את המוצר שלך כך שישקף את הערך שלך, ירגיש נוח ללקוח –
וישאיר רווח ביד.

שיעור 4

להתנהל כמו מותג – גבולות ונהלים בעסק שלך

עסק מצליח לא עובד לפי מצב רוח – אלא לפי מערכת. השיעור הזה ילמד אותך איך להפסיק לאלתר ולהתחיל לנהל את העסק שלך כמו מותג רציני, מקצועי ויציב.

1 גבולות ונהלים – עמוד השדרה של העסק

מה זה "ספר הזהב" של העסק שלך – ולמה כדאי שתתחילי לנסח אותו

2 איך נהלים ברורים חוסכים אנרגיה, מונעים חיכוכים, ומייצרים שקט

3 דוגמאות פשוטות ומעשיות שיכולות לשנות לך את היומיום

4 מיינדסט – מערכת ההפעלה שמאחורי כל החלטה עסקית

מה זה state of mind עסקי ואיך הוא משפיע על כל שלב בעסק

5 איך לבנות תשתית מנטלית שמקדמת אותך – ולא תוקעת אותך.

מה את מרוויחה מזה?

תביני איך להפסיק לנהל את העסק לפי תחושות ולהתחיל לנהל אותו כמו מותג – עם גב, שיטה וסמכות.

תלמדי לבנות נהלים ומיינדסט שישחררו אותך מהתנהלות כיבוי שריפות – ויביאו שקט, בהירות וצמיחה.

שיעור 5

כתיבה שיווקית

כתיבה שיווקית שעובדת בשבילך
איך תתקשרי נכון את המסר שלך במילים, ותהפכי את הכתיבה הרגילה שלך לשיווקית
ומחברת ולטקסטים שמשפיעים ומניעים לפעולה?

1 פורמולות ונוסחאות שעובדות

מתי כדאי להשתמש בתבניות קלאסיות, מה היתרונות שלהן –
ואיך לשלב את הסגנון שלך בלי לאבד דיוק.

2 כללי אצבע לכתיבה שיווקית אפקטיבית

הקווים המנחים שיחסכו לך שעות של ניסוחים, מחיקות והתברברויות.

3 הטעויות הנפוצות בכתיבה שיווקית – ואיך להימנע מהן

לא טעויות דקדוק, אלא טעויות שמפספסות את המטרה.

4 שיטת mark-up לניתוח ושיפור טקסטים

שיטה מיוחדת שמאפשרת לזהות במהירות אם הטקסט שלך עובד, ומה צריך לשפר.
בלי ניחושים, עם ציון ברור.

מה את מרוויחה מזה?

תלמדי לנסח מסרים שיווקיים ברורים, מדויקים ומשפיעים –
כאלה שמתחברים ללב של הלקוח ומובילים לפעולה.
תכירי כלים, תבניות ושיטות שיעזרו לך לכתוב מהר יותר, טוב יותר – ובביטחון.

שיעור 6

הצעת מחיר

איך בונים הצעה מדויקת שמוכרת – בלי לבלבל את הלקוח ובלי להפסיד כסף

**1 דף מכירה, הצעת מחיר והסכם עבודה-
מתי ואיך להשתמש בהם כדי למקסם תוצאות**

2 מודל לכתיבת הצעת מחיר אפקטיבית

3 איך לגייס הוכחות חברתיות והמלצות 'מספרות סיפור' מלקוחות?

4 איך להגיש את הצעת המחיר ללקוח

5 מהו האורך האידיאלי של הצעת מחיר טובה

6 ניתוח דוגמאות להצעות מחיר אמיתיות, עשה ולא תעשה

מה את מרוויחה מזה?

תדעי לבנות ולהגיש הצעת מחיר מדויקת ומשכנעת –
שמביאה לסגירה, משדרת מקצועיות, ומגנה על הרווח שלך.

שיחת מכירה – בלי לרדוף, בלי לדחוף, ועם תוצאות

שיחת מכירה זו הזירה שבה מתכנסים כל המאמצים השיווקיים שלך – וברגע הזה, חשוב לדעת איך לפעול נכון.

1 איפה "זירת המכירה" שלך?

מהו המקום הנכון (והטרימינג הנכון) למכור את המוצר.

2 ניהול נכון של שיחת מכירה

איך לנהל שיחה שמביאה תוצאה – בלי לחץ, בלי עייפות, ובלי לשכנע בכוח. הגישה: לא לרדוף אחרי הלקוח, אלא לנהל את השיחה בגובה העיניים – עם הובלה וביטחון.

3 הכבוד העצמי שלך קודם

חלק מהשיחה זו את – ואיך את מרגישה בתוכה. נלמד כלים שיעזרו לך להרגיש בטוחה, להניע לפעולה בלי להתכווץ, ולהציב גבולות גם בתהליך המכירה.

4 כלים פרקטיים שתקבלי:

- הסרגל הפסיכולוגי – כלי פשוט להבנת מצבו המנטלי של הלקוח ואיפה את פוגשת אותו.
- תסריט שיחה מובנה – שלבים מדויקים ליצירת שיחה שמתקדמת בצורה טבעית לסגירה.
- המשולש של כל מכירה – מוכרת, מוצר, לקוח – ואיך לוודא שהשלישייה הזו עובדת לטובתך.

5 התנגדויות – איך מגיבים נכון?

- נלמד לזהות בין סוגים שונים של התנגדויות – אמיתיות, דחיינות, הסטת אחריות. תקבלי נוסחאות תגובה ברורות, כולל:
- "יקר לי" – 8 דרכים שונות להגיב מבלי לזלזל בתחושת הלקוח.
- "אני צריכה לשאול את בעלי" – תגובה שמכבדת, אבל מחזירה את השליטה אלייך

6 איך לסגור עסקה? איך בונים ביטחון שמוביל לסגירה?

- כללים לפולואפ חכם – בלי להציק, אבל גם לא להיעלם.
- איך לבדוק את יחס ההמרה שלך ולנתח שיחות שלא נסגרו?
- מתי כדאי להקליט ולתעד שיחות מכירה – ואיך להפיק מהן תובנות לשיפור?

המטרה:

שתהיי מסוגלת לנהל שיחות מכירה בצורה מכבדת, מובילה, אפקטיבית – ולסגור עסקאות בלי להרגיש שאת רודפת אחרי הלקוח.

שיתופי פעולה ורשת קשרים – בלי תקציב פרסום

את לא חייבת תקציב פרסום ענק כדי שיזרמו אלייך לקוחות.
בשיעור הזה נלמד איך לבנות רשת של קשרים מקצועיים ושיתופי פעולה שיעבדו בשבילך
– גם כשאת לא מפרסמת.

6 עקרונות לבניית שיתופי פעולה רווחיים:

עיקרון 1 – לדעת עם מי לדבר

1

לא כל קשר הוא שיתוף פעולה שווה. איך לזהות "כרישים", "סרדינים" ומה בכלל מתאים לעסק שלך? איפה הם מסתובבים ואיך תגיע אליהם?

עיקרון 2 – נפח ופוקוס

2

כמה קשרים צריך עד שרואים תוצאה?
מה הנוסחה הבדוקה לשיתופי פעולה שבאמת מזיזים את המחוג?

עיקרון 3 – לבלוט בעיניים של האנשים הנכונים

3

איך יוצרים עניין גם אצל משתפי פעולה עסוקים ומבוקשים?
מה גורם להם לשים לב דווקא אלייך?

עיקרון 4 – גישה מדויקת בפנייה

4

פרק מיוחד על ניסוח פנייה ראשונית: מה לכתוב, איך לפנות, ואיך להימנע מהפניות שגורמות לאנשים "לברוח". מה לא לעשות – כדי שלא תסוגני מייד.

עיקרון 5 – איך ממשיכים הלאה?

5

נפגשת, דיברת, סיכמת – אז למה זה נתקע?
איך לזהות את החסמים ולפתור אותם בצורה עניינית.

עיקרון 6 – תחזוקה ושימור קשרים

6

איך לשמר שותפויות לאורך זמן – גם חודשים אחרי שפגשת.
מה יגרום למשתפות פעולה להמשיך להזרים אלייך לקוחות באופן קבוע.

פלוס: שו"ת מהשטח

+

מענה לשאלות בוערות שעולות מהשטח לגבי שיתופי פעולה וקשרים עסקיים.

המטרה:

שתדעי איך לבנות רשת שיווק יציבה ופעילה – בלי להוציא שקל על פרסום, אלא מתוך יחסים חכמים ומניבים.

בניית רשימת תפוצה שמביאה לקוחות – שלב אחרי שלב

במקום לרדוף אחרי לקוחות – תני להם להירשם לרשימה שלך ולחכות למייל הבא ממך.
רשימת תפוצה היא לא רק כלי דיוור.
זו מערכת יחסים שיווקית, וכשמנהלים אותה נכון – היא הופכת לנכס קבוע בעסק.

5 שלבים לבניית רשימת תפוצה:

מאיפה מתחילים ואיך בונים אותה נכון – בלי לקנות מיילים ובלי קיצורי דרך.

1

איך מייצרים ליד מגנט – מוצר חינוכי שמושך לקוחות:

- מה חשוב לדעת לפני שבוחרים מתנה?
- איך לא לבזבז זמן על מגנט שלא באמת מביא תוצאות?
- דוגמאות לדפי נחיתה שעובדים.

2

איך מביאים תנועה לרשימה?

- שיטות אורגניות
- וגם כלים למי שעובדת עם פרסום ממומן.

3

בניית קשר עם הרשימה שלך

- 10 עקרונות לקשר טוב עם הרשימה שלך
- איך בונים אמון, סקרנות ועניין אצל מי שפותחת את המייל שלך?
- הגורמים שישפיעו אם יפתחו את המייל שלך או ידלגו עליו.
- מה עושים כשיש הסרות? (ולמה זה דווקא לא תמיד רע)

4

כתיבת מיילים שמוכרים בלי לדחוף

- 9 דברים שצריך לעשות לפני שכותבים את המייל – כדי שהכתיבה תשפיע.
- האלמנטים שמבדילים בין מייל רגיל לבין מייל שיווקי מוצלח.
- תבניות מוכחות לכתיבה שיווקית במיילים. דוגמאות מלאות למיילים – לפי תבניות שונות, כדי שתוכלי פשוט להתאים ולשלוח.

5

נגמרים לך הרעיונות?

- איך לפתח אינספור רעיונות לנושאים שיעניינו את הרשימה שלך.
- מודלים שונים לרשימות – בהתאמה לאופי ולמטרות של העסק שלך.
- הנראות החיצונית של המייל – ומה גורם ללקוחות "לקרוא אותך".

6

החלק הטכני – שלב אחרי שלב

- איך פותחים רשימה ודף נחיתה.
- איך בונים סדרת מיילים אוטומטית.
- איך מנהלים את הנתונים – פתיחות, הקלקות, הסרות.
- תוכנות מומלצות + דוגמאות וטיפים לניהול נכון.

7

המטרה:

שתדעי לבנות רשימת תפוצה לבד, לתחזק אותה בקלות, ולייצר דרכה קשר אמיתי שמביא לקוחות.



זזזה זה! מתאים לי להצטרף!



079-60-777-06
buzz@beeing.co.il