



תכנית "זינוק"

להרחיב את העסק ולהרוויח יותר

תכנית המפגשים

תוכן המפגש	מס' מפגש
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': הכרות ותאום ציפיות</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': מיפוי מצב עכשווי של העסק</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: פילוח סל המוצרים והשירותים הקיים בעסק -ריכוז סטטוס פיננסי - נכון לחציון הראשון של 2018</p>	1
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': ניתוח המצב העכשווי והתאמת היעד למצב</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': המשך ניתוח</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: הרכבת תכנית עבודה לשלב א' של תהליך הזינוק. הגדרת היעד המבוקש ועל איזה צורך בא לענות.</p>	2
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': דיוק הגדרת היעד</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': איתור ערכים מבדלים למוצר, שירות או כל יעד אחר שנקבע.</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: גיבוש סופי של 3 ערכים מבדלים. כל אחת לפרויקט שלה.</p>	3
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': איתור קהלי יעד רלוונטיים</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': המשך איתור וניתוח קהלי יעד</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: גיבוש סופי של קהלי היעד וצפי למימוש מכירות/הכנסות מכל קבוצת יעד</p>	4
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': איתור קהלי יעד רלוונטיים</p>	5



<p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': המשך איתור וניתוח קהלי יעד</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: גיבוש סופי של קהלי היעד וצפי למימוש מכירות/הכנסות מכל קבוצת יעד</p>	
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': בדיקת הנתונים כפי שנאספו</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': לאור הבדיקה, ביצוע תיקונים והתאמות</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: גמר איסוף הנתונים, מפרט טכני ועלויות</p>	6
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': תמחור המוצר/שירות/יעד</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': המשך תמחור</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: הכנת טיוטה של פרופיל עסקי/מוצר/שירות</p>	7
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': כתיבה ועריכה של הפרופיל העסקי</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': גמר כתיבה ועריכה של פרופיל עסקי</p> <p>19:15 סיום מפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: סגירת קצוות ועדכון תכנית העבודה כולל עמידה ביעדים עד כה.</p>	8
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': גיבוש אסטרטגיה שיווקית</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': המשך גיבוש אסטרטגיה שיווקית</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: הרכבת תכנית עבודה ליישום האסטרטגיה השיווקית</p>	9
<p>15:30-16:00 התכנסות</p>	10



<p>16:00-17:30 חלק א': הידוק ודיוק תכנית השייבוק, פרסום וקידום מכירות בהתאם ליעד הסופי המבוקש.</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': המשך</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: סגירת אחרונות והשלמות למשימת בניית תכנית השייבוק</p>	
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': תקשורת שיווקית. כתיבה ועריכה של תכנים, בהתאם למידיות השונות</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': המשך</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: הכנת סקיצות למוצרי הפרסום השונים</p>	11
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': המשך כתיבה ועריכה של מוצרי תוכן שיווקי</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>חלק ב': המשך כתיבה ועריכה של מוצרי תוכן שיווקי</p> <p>משימה למפגש הבא: סגירת קצוות.</p>	12
<p>15:00-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': תקשורת שיווקית – מיתוג ועיצוב</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': תקשורת שיווקית – מיתוג ועיצוב</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: לקראת המפגש ה-14 תתבקשו להגיע עם נתונים שסייעו לכן בתכנון השייבוק המתאים לפיתוח ומינוף</p>	13
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': תקשורת שיווקית – מיתוג ועיצוב</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': תקשורת שיווקית – מיתוג ועיצוב</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: לקראת המפגש ה-15 תתבקשו להגיע עם סקיצה מפורטת של התוצר כדאי לצאת איתו לביצוע</p>	14



<p style="text-align: right;">15</p> <p style="text-align: center;">15:30-16:00 התכנסות</p> <p style="text-align: center;">16:00-17:30 חלק א' תקשורת שיווקית – מיתוג ועיצוב</p> <p style="text-align: center;">17:30-17:45 הפסקה</p> <p style="text-align: center;">17:45-19:15 חלק ב' תקשורת שיווקית – מיתוג ועיצוב</p> <p style="text-align: center;">19:15 סיום המפגש</p> <p style="text-align: center;">משימה למפגש הבא: גמר הכנות והבשלה לקראת יציאה לחשיפה ושיווק המוצר/ שירות / הזינוק</p>	
<p style="text-align: right;">16</p> <p style="text-align: center;">15:30-16:00 התכנסות</p> <p style="text-align: center;">16:00-17:30 חלק א' : הפקת פרזנטציה - כללית של הזינוק , כל אחת לעסק שלה</p> <p style="text-align: center;">17:30-17:45 הפסקה</p> <p style="text-align: center;">17:45-19:15 חלק ב' : המשך</p> <p style="text-align: center;">19:15 סיום המפגש</p> <p style="text-align: center;">משימה למפגש הבא: גמר הכנת הפרזנטציה, מוכנות מלאה לקראת יום ההשקה.</p>	
<p style="text-align: right;">17</p> <p style="text-align: center;">15:30-16:00 התכנסות</p> <p style="text-align: center;">16:00-17:30 חלק א' : יום הפרזנטציות. כל אחת תידרש להציג את התכנית המלאה ולענות על שאלות הקהל</p> <p style="text-align: center;">17:30-17:45 הפסקה</p> <p style="text-align: center;">17:45-19:15 חלק ב' : המשך</p> <p style="text-align: center;">19:15 סיום המפגש</p> <p style="text-align: center;">משימה למפגש הבא: תיקונים, שיפורים לאור מה שעלה בפרזנטציה.</p>	
<p style="text-align: right;">18</p> <p style="text-align: center;">15:30-16:00 התכנסות</p> <p style="text-align: center;">16:00-17:30 חלק א' : כתיבת תכנית פעולה עסקית ושיווקית לרבעון הקרוב</p> <p style="text-align: center;">17:30-17:45 הפסקה</p> <p style="text-align: center;">17:45-19:15 חלק ב' : המשך</p> <p style="text-align: center;">19:15 סיום המפגש</p> <p style="text-align: center;">משימה למפגש הבא: הידוק ודיוק של תכנית הפעולה</p>	
<p style="text-align: right;">19</p> <p style="text-align: center;">15:00-16:00 התכנסות</p> <p style="text-align: center;">16:00-17:30 חלק א' : בניית קבצי איסוף נתונים לדוחות התקדמות.</p> <p style="text-align: center;">17:30-17:45 הפסקה</p> <p style="text-align: center;">17:45-19:15 חלק ב' : המשך</p>	



<p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: הכנת רשימה של 5 נהלים חדשים שכל עסק יכניס להתנהלות השוטפת שלו</p>	
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': ניסוח מקצועי של הנהלים</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': המשך</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: כתיבת ספר הנהלים החדש. ריכוז סיכום תוצאות 4 שבועות לתוך תכנית העבודה</p>	20
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': הצגת התוצאות לסיכום 4 שבועות של תכנית העבודה</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': המשך</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: 1. עדכון תכנית העבודה, בהתאם לתובנות ולתוצאות כפי שעלו בתום תקופת 4 השבועות הראשונים 2. הכנת מצגת של עוד מוצרי שיווק שכל עסק המשיך לייצר ולפתח. דפי מכירה, תוויות, דפים עסקיים, עיצוב אתר וכד'</p>	21
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': הצגת המצגות + שו"ת</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': המשך</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: עדכון הנתונים בעמודת ה"בפועל" של תכנית העבודה הכנת תרשים השוואתי בין מצב העסק טרום תכנית הלוי וההדרכה מול המצב כיום.</p>	22
<p>15:30-16:00 התכנסות</p> <p>16:00-17:30 חלק א': הצגת סיכום מצב עכשווי של הפעילות העסקית. בהשוואה מול מצב העסק בתקופה שקדמה לתהליך ההדרכה והלוי.</p> <p>17:30-17:45 הפסקה</p> <p>17:45-19:15 חלק ב': המשך.</p> <p>19:15 סיום המפגש</p> <p>משימה למפגש הבא: סיכום סטטוס התקדמות משבוע 4 עד שבוע 12 של תכנית העבודה</p>	23



24	15:30-16:00 התכנסות 16:00-17:30 חלק א': פרזנטציות של סיכום סטטוס - 2 דק' לכל משתתפת 17:30-17:45 הפסקה 17:45-19:15 חלק ב': מסיבת סיום 19:15 סיום המפגש
-----------	--

* יתכנו שינויים בתכנית משיקולים מקצועיים

פרופיל היועצים העסקיים המלווים

ענת יגורי

ענת יגורי, מומחית לפתרונות ניהול והתנהלות אפקטיביים עבור גורמים עסקיים ופרטיים בסדרי גודל ועולמות תוכן מגוונים, במטרה לייעל ולשפר דרכי פעולתם. העבודה מתבססת על חיזוק הזהות של הארגון וביסוס השפה הייחודית שלו. תהליך איתור התכונות המבדלות, הגדרת הערכים שלאורם פועל הארגון או העסק, העצמת החזקות והתאמתן לשיטות עבודה, זיהוי הסיכונים והאתגרים ויצירת אמצעים להתמודדות מולם בתכנית עבודה מוסדרת.

זמיר גומא

זמיר גומא מעצב ובונה לעסקים קטנים נראות של גדולים שנמצאים בכל מקום. מאפיון צרכים, דרך תכנון מערכתי ועיצוב עדכני ועד איתור ובניה ידיוותית הן לגולש והן למנהלי התוכן. זמיר גומא צבר ידע, ניסיון ושיטות עבודה כמנהל קריאייטיב וארט-דיירקטור בעולם ההייטק וחברות הפרסום המובילות בישראל, ומביא אתו את הניסיון שנצבר כדי לייצר ולפתח את עיצוב התוצר המושלם, העומד ומשתלב בכל האלמנטים והמטרות של מפרט השיווק.

בהצלחות ביעדים

שלכן

כיראם בלעום

התכנית בתמיכת קרן הדסה, חברת בזק תקשורת, סופר פארם, הפרציה היהודית פינקס