



יוזמות עסק נשים

מטרת הקורס: בניית תכנית עבודה והגדרת הצעדים להקמת עסק על בסיס מודל הקנבס והקניית כלים ניהוליים ומקצועיים להקמת עסק – **דגש על קהל יעד בתחום טיפול/אימון/ייעוץ**

קהל יעד: יזמים בעלי רעיון עסקי מגובש או בעלי עסקים בתחילת הדרך

שעות אקדמיות למפגש 5, 70 ש"א לקורס, 734 ₪

מפגש	תאריך	נושא	פירוט
1	3.7.25	עושים switch לומדים לחשוב יזמות	• הצגת מבנה ומטרות הקורס • היכרות עם משתתפי הקבוצה • מאפייני עולם העסקים הקטנים בישראל • המעבר משכיר לעצמאי • היזם כמשאב מרכזי להקמת העסק • כלים לתכנון עסקי - מודל הקנבס וגאנט
2	10.7.25	מחלום לרעיון ממוקד	• שלבים בפיתוח העסק • מיקוד הרעיון העסקי (Swot) • גיבוש חזון עסקי (Vision) • ייעוד לפעילות העסקית (Mission) • תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch)
3	17.7.25	אסטרטגיה שיווקית - "העסק שלי הוא ייחודי"	• גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך • מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק • ניתוח מתחרים • בידול ומיצוב העסק • יסודות לתכנית שיווקית
4	24.7.25	הלקוחות והעסק שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח?	• ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק • שיטות לאפיון לקוח • הגדרת נתח שוק ונתח לקוח • כלים לבדיקה ואימות עם השוק
5	31.7.25	כלים ניהוליים מתכנון לתכל'ס	• גיבוש יעדים לפי מודל SMART • כלים לבניית תוכנית עבודה • גזירת משימות מיעדים • מעקב ובקרה על התכנון • ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות
6	7.8.25	בין חלום למציאות מהו הון וכיצד משיגים אותו	• הון עצמי או הלוואה • חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות • מקורות לגיוס הון • כלים מעשיים לעבודה עם הבנק



ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון			
• ניתוח כדאיות עסקית • תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות • תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה • תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות	לממש את החלום תכנון והגדרת יעדים	14.8.25	7
• הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה • זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים • הצבת יעדים ופעולות להמשך • הכנה למפגש מסכם	Statu\$station	21.8.25	8
• 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) • העסקת עובדים בעסק קטן	להתפרנס או להרוויח?	28.8.25	9
• 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	4.9.25	10
• סקירת ערוצים שיווקיים - אינטרנט, רשתות חברתיות • פרסום ברשת ובגוגל • כתיבת תוכן שיווקי • שיתוף ויצירת 'לידים'	שיווק דיגיטלי - איפה להיות כדי "להיות קיים"?	11.9.25	11
• בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק • כלים למיקוד USP • תקשורת שיווקית • מיתוג ושפה וויזואלית • מדידת אפקטיביות הפרסום	קידום ופרסום "ונעבור לפרסומות..."	18.9.25	12
• תהליך המכירה • טכניקות לסגירת עסקה • טיפול בהתנגדויות • סימולציות	אשף המכירות	25.9.25	13
• הצגת הקנבסים של המשתתפים • הגדרת תכנית פעולה קדימה • סיכום הקורס • משובים וחלוקת תעודות	Show Time	9.10.25	14