

יוזמים סטודיו

מטרת הקורס: לספק למעצבים ובעלי עסקים בתחום העיצוב תוכנית עבודה מעשית להקמת סטודיו לעיצוב או לשדרוג סטודיו קיים, תוך שימוש במודל הקנבס והקניית כלים ניהוליים להצלחת העסק.

קהל יעד: מעצבים ות בתחילת דרכם, בעלי סטודיו צעירים, ועסקים קטנים בתחום העיצוב המעוניינים לבנות תשתית עסקית יציבה ולהתפתח בתחום.

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

מפגש	נושא	פירוט
1	עושים switch פיצוח הסטודיו שלי 21/04/2025	<ul style="list-style-type: none">• הצגת מבנה ומטרות הקורס• היכרות עם משתתפי הקבוצה• מאפייני עולם העסקים הקטנים בישראל בתחומי העיצוב• המעבר משכיר לעצמאי• היזם כמשאב מרכזי להקמת העסק• כלים לתכנון עסקי - מודל הקנבס וגאנט מבוסס Monday
2	מחלום לרעיון ממוקד 28/04/2025	<ul style="list-style-type: none">• שלבים בפיתוח הסטודיו• מיקוד הרעיון העסקי (Swot) - דגש על הבידול• גיבוש חזון עסקי (Vision)• ייעוד לפעילות העסקית (Mission)• תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch)
3	אסטרטגיה שיווקית "הסטודיו שלי הוא ייחודי" 05/05/2025	<ul style="list-style-type: none">• גיבוש אסטרטגיה שיווקית עם כלי AI וכיצד היא מתחברת להצעת הערך• מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק• ניתוח מתחרים• בידול ומיצוב העסק• יסודות לתכנית שיווקית
4	הלקוחות והסטודיו שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח? 12/05/2025	<ul style="list-style-type: none">• ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק• שיטות לאפיון לקוח• הגדרת נתח שוק ונתח לקוח• כלים לבדיקה ואימות עם השוק
5	לממש את החלום תכנון והגדרת יעדים 19/05/2025	<ul style="list-style-type: none">• ניתוח כדאיות עסקית• תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות• תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה• תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות• מודלים להכנסות פאסיביות בעולם העיצוב

<ul style="list-style-type: none"> • האם אנחנו מרוויחים? מהי נקודת האיזון • הבנה כלכלית של הלקוחות - היכרות עם מודלים כלכליים • הכרות עם מושגים בסיסיים בחשבונאות (חשבונית, קבלה, תעודת משלוח, מס הכנסה, הכרה בהוצאות) • העסקת עובדים בסטודיו קטן 	<p>להתפרנס או להרוויח? 26/05/2025</p>	6
<ul style="list-style-type: none"> • תמחור למעצבים • ניהול תזרים המזומנים וחיבוטו • הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי - בדגש על פער אשראי • והשפעותיו על תזרים המזומנים • חישוב מסגרת אשראי נחוצה • כללי הניהול הפיננסי השוטף 	<p>איפה הכסף? בקרת תזרים המזומנים 09/06/2025</p>	7
<ul style="list-style-type: none"> • יום מנטורינג • הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה • זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים • הצבת יעדים ופעולות להמשך • הכנה למפגש מסכם 	<p>Statu\$station 16/06/2025</p>	8
<ul style="list-style-type: none"> • גיבוש יעדים לפי מודל SMART • כלים לבניית תוכנית עבודה • גזירת משימות מיעדים • מעקב ובקרה על התכנון • איך לעצב לנו את הזמן ופרמטרים לסדרי עדיפויות • האם יש זמן למחקר והשראה 	<p>כלים ניהוליים מתכנון לתכל'ס 23/06/2025</p>	9
<ul style="list-style-type: none"> • עבודה נכונה עם כלי AI • יצירת תוכן עם AI בחיי הסטודיו • היכרות עם כלים לעבודה בסטודיו ושיטות עבודה 	<p>קידום הסטודיו בעזרת בינה מלאכותית 30/06/2025</p>	10
<ul style="list-style-type: none"> • סקירת ערוצים שיווקיים - אינטרנט, רשתות חברתיות • דרכי שיווק דיגיטלי בעולם העיצוב - כיצד ניתן לשווק באופן יעיל • בתקציב מצומצם? • פרסום ברשת ובגוגל • כתיבת תוכן שיווקי • שיתוף ויצירת לידים 	<p>שיווק דיגיטלי איפה להיות כדי "להיות קיים"? 07/07/2025</p>	11
<ul style="list-style-type: none"> • בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק • כלים למיקוד USP • תקשורת שיווקית • מיתוג ושפה וויזואלית • מדידת אפקטיביות הפרסום 	<p>קידום ופרסום "ונעבור לפרסומות..." 14/07/2025</p>	12
<ul style="list-style-type: none"> • תהליך המכירה • טכניקות לסגירת עסקה • טיפול בהתנגדויות • סימולציות • כתיבת הצעת מחיר • עבודה מול לקוחות - איך לנהל/לכוון את הלקוח 	<p>ממכירה לגבייה 21/07/2025</p>	13
<ul style="list-style-type: none"> • הצגת הקנבסים של המשתתפים • הגדרת תכנית פעולה קדימה • סיכום הקורס 	<p>Show Time 28/07/2025</p>	14

• משוברים וחלוקת תעודות