

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.ת 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 03/11/25	עושים switch פיצוח הסטודיו שלי	• 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 10/11/25	מחלום לרעיון ממוקד	• שלבים בפיתוח הסטודיו • מיקוד הרעיון העסקי (Swot) - דגש על הבידול • גיבוש חזון עסקי (Vision) • ייעוד לפעילות העסקית (Mission) • תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch)
3 17/11/25	אסטרטגיה שיווקית "הסטודיו שלי הוא ייחודי"	• 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 24/11/25	הלקוחות והסטודיו שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח?	• ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק • שיטות לאפיון לקוח • הגדרת נתח שוק ונתח לקוח • כלים לבדיקה ואימות עם השוק
5 01/12/25	כלים ניהוליים מתכנון לתכל'ס	• 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

• עבודה נכונה עם כלי AI • יצירת תוכן עם AI בחיי הסטודיו • היכרות עם כלים לעבודה בסטודיו ושיטות עבודה	• קידום הסטודיו בעזרת בינה מלאכותית	6 08/12/25
• ניתוח כדאיות עסקית • תרגום שכתוב בעלים רצוי להיקף פעילות • תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה • תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות • מודלים להכנסות פאסיביות בעולם העיצוב	• לממש את החלום • תכנון והגדרת יעדים	7 15/12/25
• יום מנטורינג • הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה • זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים • הצבת יעדים ופעולות להמשך • הכנה למפגש מסכם	• Statu\$station	8 22/12/25
• 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	• להתפרנס או להרוויח?	9 29/12/25
• תמחור למעצבים • 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	10 05/01/26
• 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	• שיווק דיגיטלי • איפה להיות כדי "להיות קיים"?	11 12/01/26
• בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק • כלים למיקוד USP • תקשורת שיווקית • מיתוג ושפה וויזואלית • מדידת אפקטיביות הפרסום	• קידום ופרסום • "ונעבור לפרסומות..."	12 19/01/26
• תהליך המכירה • טכניקות לסגירת עסקה • טיפול בהתנגדויות • סימולציות • כתיבת הצעת מחיר • עבודה מול לקוחות - איך לנהל/לכוון את הלקוח	• ממכירה לגבייה	13 26/01/26
• הצגת הקנבסים של המשתתפים • הגדרת תכנית פעולה קדימה • סיכום הקורס • משובים וחלוקת תעודות	• Show Time	14 02/02/26