

קורס יוזמים עסק למוזיקאים

מטרת הקורס: מתן ידע וכלים לניהול עסק בתחום המוזיקה באופן ריווחי ואפקטיבי ביותר! במסגרת הקורס נבנה תכנית עבודה, נגדיר את הצעדים להקמת עסק על בסיס מודל הקנבס ונקבל כלים ניהוליים ומקצועיים להקמת עסק בתחום המוזיקה.

קהל יעד: מוזיקאים, דיג'יים, מפיקים מוזיקליים, סאונדמנים אשר מעוניינים להתנהל עסקית בצורה מיטבית וללמוד איך להתפרנס מהעשייה המוזיקלית שלהם.

5 שעות אקדמיות למפגש, 70 ש"א לקורס, 728 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1	עושים switch פיענוח העסק המוזיקלי שלי	<ul style="list-style-type: none"> • הצגת מבנה ומטרות הקורס. • היכרות עם משתתפי הקבוצה. • מאפייני עולם העסקים של מוזיקאים ומוזיקאיות. • לפענח את העסק שלנו וממה הוא בנוי. • כלים לתכנון עסקי - מודל הקנבס וגאנט.
2	מחלום לרעיון ממוקד	<ul style="list-style-type: none"> • שלבים בפיתוח העסק. • מיקוד הרעיון העסקי (Swot). • גיבוש חזון עסקי (Vision). • ייעוד לפעילות העסקית (Mission). • תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch).
3	אסטרטגיה שיווקית "העסק שלי הוא ייחודי"	<ul style="list-style-type: none"> • גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך. • מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק. • יסודות לתכנית שיווקית.
4	תקציב הופעות והצעות מחיר	<ul style="list-style-type: none"> • בניית תקציב ובניית לוח ההופעות. • תשלום לנגנים - איך וכמה? • בניית הצעות מחיר לפסטיבלים ולהפקות מקור. • ניתוח מתחרים.
5	מתכנון לתכל'ס תכנית עבודה שנתית	<ul style="list-style-type: none"> • כלים לבניית תוכנית עבודה שנתית. • התוכנית כמפת דרכים והמצפן הקבוע שלנו. • גזירת משימות מיעדים. • מעקב ובקרה על התכנון. • ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות. • יסודות לתוכנית שיווקית.

<ul style="list-style-type: none"> • הגשות לתמיכה. • הון עצמי או הלוואה. • חישוב עלות הכסף ורווחים. • מקורות לגיוס הון - הגשות לתמיכה. • ניתוח סיכונים וטעויות בפוצות בניהול הון. 	<ul style="list-style-type: none"> • הכסף הגדול • הגשות לתמיכה 	6
<ul style="list-style-type: none"> • ביטוח אובדן כושר עבודה. • חסכון לעתיד ופנסיה למוזיקאים. • דרכים ליצור הכנסה פאסיבית. • חשבונות ירוקות ותום עידן הפנקס הפיזי. • ניתוח דוחות רבעוני ושנתי. 	<ul style="list-style-type: none"> • צוללים למים עמוקים 	7
<ul style="list-style-type: none"> • הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה. • זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים. • הצבת יעדים ופעולות להמשך. • הכנה למפגש מסכם. 	<ul style="list-style-type: none"> • Statu\$tion 	8
<ul style="list-style-type: none"> • האם אנחנו מרוויחים? מהי נקודת האיזון. • דו"ח רווח והפסד - מושגים בסיסיים. • מודלים להגדלת רווחיות - זכויות יוצרים. • הכרות עם מושגים בסיסיים בחשבונאות. • העסקת עובדים בעסק קטן - חשיבות עסקית במיקור חוץ, אאוטסורסינג. 	<ul style="list-style-type: none"> • להתפרנס או להרוויח? 	9
<ul style="list-style-type: none"> • ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו. • הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי. • חישוב מסגרת אשראי נחוצה. • כללי הניהול הפיננסי השוטף. 	<ul style="list-style-type: none"> • איפה הכסף? • בקרת תזרים המזומנים 	10
<ul style="list-style-type: none"> • סקירת ערוצים שיווקיים - רשתות חברתיות, סטרימינג. • פרסום ברשת ובגוגל. • כתיבת תוכן שיווקי. • שיתוף ויצירת 'לידים' - בוקינג להופעות ופסטיבלים. 	<ul style="list-style-type: none"> • שיווק דיגיטלי • איפה להיות כדי "להיות קיים"? 	11
<ul style="list-style-type: none"> • בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק. • תקשורת שיווקית. • מיתוג ושפה וויזואלית. • מדידת אפקטיביות הפרסום. 	<ul style="list-style-type: none"> • קידום ופרסום • "ונעבור לפרסומות..." 	12
<ul style="list-style-type: none"> • תהליך המכירה. • טיפול בהתנגדויות. • סימולציות. 	<ul style="list-style-type: none"> • אשף המכירות 	13
<ul style="list-style-type: none"> • הצגת הקנבסים של המשתתפים. • הגדרת תכנית פעולה קדימה. • סיכום הקורס. • משובים וחלוקת תעודות. 	<ul style="list-style-type: none"> • Show Time 	14