



להתפרנס מאמנות זו אומנות! בואו ללמוד איך לנהל סטודיו מצליח!

מטרת הקורס: רכישת כלים לניהול נכון של עסק בתחום האמנות והגדלת הרווחיות, זאת לצד שיפור וייעול ההתנהלות העסקית.
קהל יעד: אמנים/בעלי סטודיו (עוסק מורשה/חברה בע"מ) המעוניינים להתפרנס מהאמנות והיצירה האישית והמעוניינים לשפר את התוצאות העסקיות.

5 שעות אקדמיות למפגש, 40 ש"א לקורס, 400 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1	אסטרטגיה עסקית בניית מודל עסקי	פתיחת הקורס והיכרות. הגדרות בסיס לעסק יציב. איך בונים מודל עסקי? קונספט - מיצירה למוצר נמכר. קהלי יעד - קהל משפיע, מחליט, משלם ומשתמש. הגדרת מוצרים ללקוח פרטי, עסקי, ארגון, תערוכות וכו'.
2	פיננסיים 1 - מושגי יסוד והגדרות פיננסיות	מה צריך לדעת? מושגי יסוד בניהול פיננסי. עבודה על פי תקציב. נקודת האיזון. הוצאות קבועות / משתנות. תמחור והמחירה. עוסק פטור עוסק מורשה / חברה בע"מ.
3	פיננסיים 2 - כלי עבודה	כלי עבודה ובקרה לניהול פיננסי רווחי - תזרים מזומנים. דוח רווח והפסד. גיוס הון. בניית הצעות מחיר. קולות קוראים.
4	אסטרטגיה שיווקית	הדרך להגיע ליעדים. גלריות, ירידים, חנות און ליין, אספנים/מרמלדה מרקט וכו'. מודל חמשת השאלות לבניית אסטרטגיה שיווקית. בניית תקציב שיווק. שימוש בכלים שיווקיים.
5	בניית מותג בעולם האמנות - ההיבט הפנימי	"מי אני כאמן?" - תרגיל מעשי בניסוח Pitch (פיצ') שיווקי. הצהרת אמן: מה תפקידה ולמי היא מיועדת? טיפים לכתיבת הצהרת אמן אפקטיבית. סיפור המותג Brand Story - מה ההבדל בין סיפור האמן לסיפור המותג?



חשיבות סיפור המותג בחיבור לקהל היעד.		
מיצוב בעולם האמנות: מה זה מיצוב ולמה צריך אותו? כולל דוגמאות מעולם האמנות. איך לפנות לאוצרים/גלריסטים ובעלי עניין באופן יעיל? (עשה ואל תעשה) כלים מותאמים לאמנים לאיזון בין יצירה לניהול הסטודיו כעסק.	בניית מותג בעולם האמנות - ההיבט החיצוני	6
דרכי השיווק הדיגיטלי של אמנים - כיצד ניתן לשווק באופן יעיל בתקציב מצומצם? שימוש במדיות חברתיות - google, פייסבוק, אינסטגרם קמפיינים באינטרנט.	שיווק דיגיטלי	7
בניית תוכנית עבודה שנתית לעסק רווחי. מה לאמן וניהול זמן? האם למוזה יש זמן? חלוקת תעודות וסיכום הקורס.	ניהול זמן אפקטיבי ובניית תכנית עבודה שנתית	8