

11/06/2023

כ"ב סיון תשפ"ג

סילבוס הדרכה לקורס אונליין - פיתוח מוצר רווחי בארגון החברתי 12/09/23 (בוקר)

עסקי זה הכי חברתי -

פיתוח מוצר רווחי בארגון החברתי

קורס יישומי משלב תכנון ופיתוח המוצר הרווחי, דרך בניית תוכנית ועד ליצירת יחידת רווח עסקית בארגון החברתי, אשר תאפשר הגדלת פעילות והשפעה.

תאריך	משעה	עד שעה	נושא מפגש	תאור
12/09/2023	09:30	13:15	נכסי הארגון ככלי לפיתוח עסקי	• הכרות עם משתתפי הקורס • הצגת מטרות ומבנה הקורס ודרישותיו • מבוא ליצירת מקורות הכנסה עסקיים • בארגונים ללא כוונות רווח בישראל: הסיבות להתפתחות התופעה, ייחודה והשתלבותה בשוק הישראלי • מיפוי נכסי הארגון ככלי לפיתוח עסקי: • הלקוחות/ המוצרים/ השירות / הנדל"ן • כלים לתכנון עסקי: הכרות ראשונית עם מודל קנבס • הגדרת מהות וחזון העסק: הצגה של החברי הקבוצה ודיון • הגדרת המטרות הפעילות העסקית • כתיבה והצגה של החברי הקבוצה ודיון
19/09/2023	09:30	13:15	מיקוד ובידול המוצר העסקי והלקוחות של העסק – המוצר	• הצגה הקנבס של משתתפי הקורס בהתאם לשיעורי הבית ודיון בעניין • מיקוד במוצר העסקי ובערך הייחודי שלו ויצירת בידול למוצר • תרגיל ודיון בקבוצה על מיקוד ובידול המוצרים העסקיים של המשתתפים • אפיון שוק הלקוחות הפוטנציאליים שעבורם המוצר מייצג ערך: מי הם הלקוחות, מה המאפיינים שלהם, האם ניתן לחלקם למגזרים/ קטגוריות עפ"י מאפיינים משותפים. • הצעת הערך: מהם הכאבים/ הבעיות שאנו פותרים לכל פלח שוק באמצעות המוצר, איזה ערך הוא נותן לכל פלח שוק • דיון בקבוצה על אפיון שוק הלקוחות הפוטנציאליים למוצרים המוצעים ועל הצעת הערך של המוצרים

• הצגת כלי ניתוח הזירה העסקית למכירת המוצר והסביבה הרלוונטית: שותפים, משלימים, מתחרים, נהנים. • ניתוח ואפיון הזירה עסקית באמצעות תרגיל בקבוצה עם המשתתפים תוך בידול המוצר העסקי והצעת הערך שלו בזירה זו. • דיוק פלחי הלקוחות בהתאם לניתוח הזירה עסקית • בחינת מערכות היחסים עם הלקוחות השונים, מה יניע אותם לייצר מערכת יחסים עם העסק שלי, ואיך ניתן להגדיל את צריכת הערך אצלם. מהם הפעולות שאנו צריכים לבצע כדי להגדיל את הצעת הערך אצל הלקוחות השונים וגם ביחס למתחרים	אפיון וניתוח הזירה העסקית החוץ והפנים ארגונית	13:15	09:30	26/09/2023
• הצגת כלי ה-S.W.O.T לניתוח פנים ארגוני הנדרש להוספת המוצר העסקי לארגון • ניתוח ואפיון הזירה הפנים ארגונית באמצעות כלי ה-S.W.O.T עם המשתתפים והצגת התוצרים הובלה וניהול השינוי בארגון – פסיכולוגיה ארגונית: איך מובילים שינוי, ניהול התנגדויות וקונפליקטים - הגדרת זירת פעילות עסקית חדשה בארגון, בניית מבנה ארגוני חדש ומערכות יחסים תוך ארגוניות הממשקים הנדרשים להצלחה, תפקידים חדשים/ שינוי תפקיד	אפיון וניתוח הזירה העסקית החוץ והפנים ארגונית - חלק ב'	13:15	09:30	10/10/2023
• הצגה של העסק הפוטנציאלי של הארגונים לאור הסעיפים בקבוצת שמילאו המשתתפים • הגדרת יעדים עסקיים לטווח קצר וארוך לפי מודל S.M.A.R.T • בניית תכנית עבודה עסקית: גזירת משימות מיעדים, כלי תכנון גאנט, בניית תקציב, כלי מעקב ובקרה • מבוא לגיוס משאבים עבור המוצר העסקי: איך מייצרים משאבים לטובת המוצר העסקי, מהם מקורות לגיוס הון: מקורות עסקיים, מקורות פילנתרופיים, מימון המונים דיון עם המשתתפים	המודל העסקי וכלי תכנון, ניהול ובקרה של העסק	13:15	09:30	17/10/2023
• ניתוח התוכנית העסקית בראי הפיננסי עקרונות תמחור • תרגום יעדי מכירות להיקף ההשקעה נדרש מודלים להגדלת הרווחיות ויצירת איתנות כלכלית למיזם: איך מחשבים נקודת איזון ומתי מתחילים להרוויח? • קריאת וניתוח דו"ח רווח והפסד • תקופת ההרצה - עקרונות והשלכות.	יצירת רווח מהמוצר_העסק	13:15	09:30	24/10/2023

31/10/2023	09:30	13:15	בנית אסטרטגיה שיווקית	הצגה הקנבס של משתתפי הקורס לאור שיעורים 3,4,5 . דיון ועיבוד בקבוצה מהי אסטרטגיה שיווקית ערוצי שיווק ופרסום : אינטרנט, רשתות חברתיות, קידום בגוגל כתיבת תוכן שיווקי : סגנונות, עשה ואל תעשה הכרה בקליפת אגוז את כלי הקנבה ליצירת תוכן שיווקי למוצר ולעסק נאום מעלית : מהו, ומה הוא כולל , תרגול ראשוני בקבוצה שיעורי בית: הכנת מצגת שיווקית למוצר והכנת נאום מעלית
07/11/2023	09:30	13:15	מכירה	דיון ועיבוד עם משתתפים בקבוצה גדולה ובקבוצות קטנות של המצגת השיווקית ונאום המעלית תהליך מכירה : עקרונות מכירה , ניהול התהליך , טכניקות לסגירת עסקה • בניית חוויית הלקוח הרצויה שתוביל למכירה • סגנונות של לקוחות אופציונליים והתמודדות עם התנגדויות • סימולציות מכירה של המשתתפים • כתיבת הצעת מחיר: דגשים בכתיבת הצעת מחיר , המבנה ותוכן בסיסי הנדרש בכתיבת הצעת מחיר תרגול כתיבת הצעת מחיר
14/11/2023	09:30	13:15	בניית תכנית פיננסית	גיוס הון התחלתי להשקעה כלים מעשיים לעבודה עם הבנק הכרות עם מושגים באשראי והשפעותיו על תזרים המזומנים חישוב מסגרת האשראי הנחוצה ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו – גביה מלקוחות ועבודה עם ספקים.
21/11/2023	09:30	13:15	סיכום ויוצאים לדרך	הצגת הקנבסים הסופיים של המשתתפים ודיון מחודש על תועלות בשימוש בכלי זה הצגת דוגמאות של מצגות השיווקיות של המשתתפים ומשוב בין המשתתפים הצגה של דוגמאות לנאום מעלית של משתתפי הקורס ומשוב בין המשתתפים הצגה של דוגמאות להצעות מחיר למוצר/ השירות הנמכר של משתתפי הקורס ומשוב בין המשתתפים סיכום הקורס: חזרה על מבנה הקורס ותכניו בקליפת אגוז, קבלת משובים ממשתתפי הקורס על תכניו.

יתכנו שינויים בתכנים ובמועדים