



One Woman Show

עצמאיות ראשוניות מצליחות

לנהל את העסק שלך ולהצליח



תכנית הקורס:

5.6.24 | יום ד' | 9:30-12:30

התנהלות פיננסית נכונה. תזרים מזומנים וגביה אפקטיבית

ניהול ותיעוד נכון של הכנסות והוצאות בעסק. תנאי התשלום ואמצעי התשלום. נדבר על שיטות גביה אפקטיבית. נלמד איך לנהל את תזרים המזומנים של העסק.

10.6.24 | יום ב' ** | 9:30-12:30

הדרך הדיגיטלית להצלחה

נאפיין את קהלי היעד של העסק, נבחין בפתרונות נוספים שהעסק שלך יכול לספק לקהל מסויים. נאבחן את מניעי הגלישה של הקהל לזיהוי הזדמנויות, נדייק את התוכן והתזמון שנייצר ונציג ברשתות החברתיות. נבחן את הרשתות החברתיות, דאטמה בייס של העסק ולמה הוא ממש חשוב.

19.6.24 | יום ד' | 9:30-12:30

מקסימום פייסבוק ואינסטגרם

נבחר רשתות לפעילות, נקבל כלים יצירתיים ליצור תוכן מעניין בקלות, נאתר תזמון מיטבי והזדמנויות מול קהלי היעד, ניצור שיתופי פעולה לתוכן, נתרגל שימוש ויצירת סטורי שייצור עניין ויגדיל את החשיפה.

26.6.24 | יום ד' | 9:30-12:30

אינסטגרם רילס

שיווק עדכני - סדנת סרטונים. נכיר ונתרגל את הכלים החדשים המאפשרים לנו ליצור תוכן אותנטי חדשני ומתאים לעסק שיאפשר להגדיל את החשיפה.

3.7.24 | יום ד' | 9:30-12:30

סיום חגיגי:

יריד מוצרים ומינגלינג | סיכום הקורס ברכות וחלוקת תעודות | צילומי תדמית

2.5.24 | יום ה' * | 9:30-12:30

להצליח להשיג את מה שאת רוצה

במפגש נגדיר ונבהיר כל אחת את המטרות העסקיות שלה ואיך הן משתלבות עם כל תחומי החיים (קרירה, בית, ילדים, ושאיפות אישיות) מבחינת זמנים, הישגים והיבטים כלכליים, כך שתקבלי בהירות ומיקוד על מה שנכון עבורך. ומכאן תוכלי להתקדם הלאה.

8.5.24 | יום ד' | 9:30-12:30

סדנא מזורזת בניהול עצמי

בניהול העסק שלך את צריכה להיות המנכ"לית, אשת התפעול לפעמים גם אשת הכספים, השיווק ועוד... איך נבין איך את יכולה להצליח לשלב את הכל? נלמד על דרכי תיעוד של עיקר וטפל וניהול זמן מיטבי.

15.5.24 | יום ד' | 9:30-12:30

בונות יחד תוכנית שיווק לעסק שלך

נסיק מסקנות מהשיווק שעשית עד כה, נבחן יחד אפיקי שיווק אפשריים ונוספים, נגדיר מטרות ותקציב וניצור תוכנית פעולה שמתאימה לעסק שלך.

22.5.24 | יום ד' | 9:30-12:30

לחשוב רווחיות

נעשה ניתוח עלויות שלנו, נבין תמחיר ומדיניות מחירים. נבין איך לחשב את הנטו שאנחנו מרוויחות.

29.5.24 | יום ד' | 9:30-12:30

שיפור תהליכי מכירה והגדלת המכירות שלך

מבלי להגדיל את התקציב

נבחן את התהליך שעובר הלקוח שלך, מהו יחס ההמרה שלך ומה הקושי העיקרי (החולייה החלשה בתהליך). תקבלי כלים פרקטיים ליישום מידי לשיפור אחוזי המכירה שלך.

* באופן חד פעמי השיעור יתקיים ביום ד'. ** באופן חד פעמי השיעור יתקיים ביום ב'.