

עצמאיות בהתלהבות

להקים עסק עצמאית בהתלהבות!
(בקלות יחסית)

דוקטור התלהבות

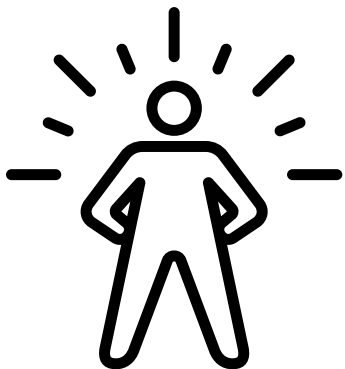
ערן שחר

מה שלא מבינים
תתקשרו
0544-346494
ואסביר
או בשיחת וידיאו
אל תתביישו!
אני זמין ומתכוון לזה



הספר כתוב בלשון זכר
אך פונה לשני המינים.





עצמאיות
בהתלהבות



טיפים לעצמאיות בהתלהבות

פרק 1



יציבות
וזהירות

בלי לחץ

עצמאות זה לא אומר

לא להיות יציב.

עצמאות זה גם וגם

גם יציב וגם מעניין

פעם עצמאות היתה לא יציבה

היום היא הרבה יותר יציבה.

והיום גם להיות שכיר/ה זה לא ממש בטחון.

יש שינויים יש פיטורים

העולם לא ממש יציב חחחח....

אז עצמאות זה דווקא בטחון כלכלי

כי אתה תלוי רק בך

בנוסף לעבודה שלך כשכיר/ה

מדובר על שילוב של עבודה שכירה,
עבודה באיזה מקום מסודר,
שנותן לך 50%-70% משכורת בטוחה,
עם מעורבות שלך בעסק עצמאי שלך
או של חברים/משפחה.

גם וגם.

גם עבודה שכירה, וגם עצמאות.

לא כל הביצים בסל 1

עצמאות זה לשים את הביצים שלך
בהרבה סלים, לא בסל אחד.

יש לך מלא לקוחות ומלא בוסים. לא 1.

אתה לא בידיים של מישהו 1

הגורל שלך והילדים שלך לא בגורל

של מחליט/ה 1.

הגורל שלך מתפרס על מלא לקוחות ויציב יותר.

זה כמו שולחן עם 100 רגליים

ולא 2 ולא 4.

אתה הרבה יותר יציב ככה.



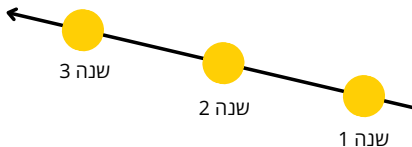
זה הצעד הכי אחראי לילדים שלך

כי אתה בחיים לא תהיה מפוטר
כי תמיד יהיו לך לקוחות שלך.
כי כשתתבגר, תמיד הניסיון שלך יעמוד לזכותך.
כי העסק שלך תמיד יהיה חי.
ככה אם אתה רוצה לתת לבני זוג שלך
ולאישתך / בעלך
את היציבות הכי טובה באמת - זו הדרך.

תראה את התסריט שלך

10 שנים קדימה

קודם כל תראה בראש גרף שעולה. גרף הפיתוח של העסק.
גרף המכירות. תראה איך הוא בזווית של 25 או 30 מעלות גידול.
ככה רוב העסקים.



שנה ראשונה שנתיים תפתח שיטה

תביא שני עובדים שעושים את השיטה שלך

אתה מנהל, יש לך הכנסה פאסיבית של עובדים
שעובדים בשיטה שלך

אחרי שבנית שיטה תעשה פריסה אזורית

אחרי שאתה מכין תשתית של פעילות
בעיר שלך, באזור שלך, תעבור לעיר נוספת,
ועוד עיר, ועוד עיר

ואורי חו"ל, עוד מדינה, ועוד מדינה



פרק 2



למה לי?
התועלת



ההרגשה

אין אין אין חוויה מגניבה
כמו עסק עצמאי.
זה תחושת מעוף וחוסר מגבלות
זה חובה !!!

הביטחון

כשיש לך עסק עצמאי/ת
אתה לעולם מוגן
לעולם לא יפטרו אותך
לעולם יהיה לך גיבוי
לעולם יהיו לך אופציות
אתה בחיים לא מאויים באמת
זה פסיכי!

30,000 ₪ בחודש

כשאחרים יעשו 10/15 בחודש
אתה תעשה 30-70 בחודש

כי פתחת בזמן. כי לא נכנעת לפחד.
כי עשית טיפין טיפין כל יום עוד צעד.



ברוך הבא לחיי יצירה ו 0 שעמום

כי תמיד יש מה לעשות
כשיש לך למה לקום בבוקר
כשיש לך קרקע לא מוגבלת ליצירה
כשיש לך תמיד מה לשפר.
כל יום הוא גן משחקים לרעיונות פיתוח שלך.
לחומרי הדרכה. ליצירה. לבניית שיטות.
לבניית תהליכים. לעוד מוצרים.
חוויה ממש!



טיפים לעצמאיות בהתלהבות

פרק 3



עוד הרגעת חששות

לנשום מלא

להזדקף
לאפס
להטעין
להרגיע שניה
מיקוד
וקדימה הסתער
ככה 100 פעם ביום





זה תמיד יצליח

למה? כי כל דבר שתשקיע בו 5 שנים
יצליח

יותר / פחות - מה זה משנה בכלל?
מה שעושה X השנה

יעשה X10 בעוד כמה שנים

יגדל ויתפתח. אז קדימה

0 השקעה כמעט

יש מיליון עסקים

שההשקעה בהם בהתחלה

0 היא

כל עסק שנותן שירותים

אימון / הדרכה / יעוץ / מכירה מהבית / ...

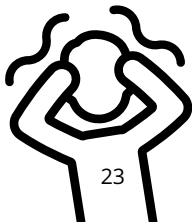
אתה מרים אתר/דף נחיתה

עושה פלייר

וקדימה. מוכר שעות שלך!

פייט זה פחד FTP

תראה את הפחד
ותגיד לו שתוק. תרגיע. לא תנהל אותי.
תפחד, ובכל זאת תעשה
תפחד, ובכל זאת תתקדם.
תעבוד עם הפחד. תתרגל אליו.
צוחקים עליו ועל עצמך. זה מצחיק.
שאתה מפחד חחחח...
יאללה. תקתק עבודה. עם הפחד.





קפוץ למים. בלי לחשוב

החלטת? תעשה. חשבת קצת? תעשה
בלי לחשוב יותר מדי. יאללה! קפוץ למים
אם לא קופצים מיד - לא עושים. משתפנים.
יאללה. לפתוח לעשות מיד. עכשיו.
עכשיו.

פרק 4

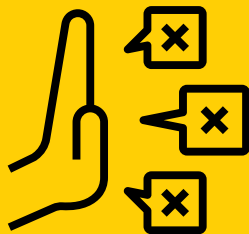


מגיל מוקדם.
תתחיל היום!

תתחיל בגיל 14/25
או בגיל 45. או 50
אבל כמה שיותר מוקדם - עדיף.
הכי מוקדם שאפשר.
פתח עסק ראשון בגיל 14. או 18. או 21.
לא לחכות עם זה.
כל יום שמתאמנים בזה - הוא נכס.
להתאמן כל יום על קידום עסק עצמאי.
כל שנה של אימון - היא כיפית + מאמנת אותך
ומשפרת אותך.



פרק 5



להתנגד
ל-לא מפרגנים

לא להקשיב לצנונים

לחברים / הורים שמגיבים יבש
שלא מתלהבים
כי הם מקנאים
או סתם עם אופי לא מפרגן חזק.

Trust yourself

ו ב Vision שלך
באינטואיציה שלך
ברצון שלך. תהיה מונע מעצמך. לא מהם.

לא להקשיב לחברים שמפדחים

הם סתם ציניים, סרקסטיים, חסרי חזון
הולכים בתלם

מ ק נ א י ם

או סתם לא יודעים איך להגיב.

מה לעשות שרק 1 ל 1000 בטח

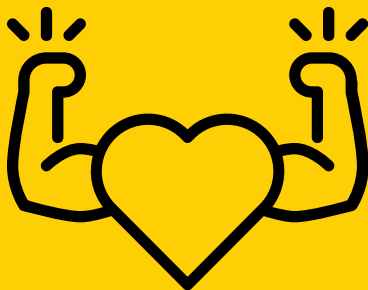
מנסה להיות עצמאי ואדון לגורלו
והאחרים מקווים לניסים בחיים שלהם.





טיפים לעצמאיות בהתלהבות

פרק 6



חזק

את עצמך

שליחות. משמעות

כל יום כשאתה מתעורר

תחשוב טוב

על השליחות והמשמעות של העסק שלך.

על הטוב שאתה עושה

לאנשים ולעולם.

מחזק אותם.

על השינוי הקטן שאתה עושה.

זה נכס. זה מנוע. זה כוח הנעה עצום לך.

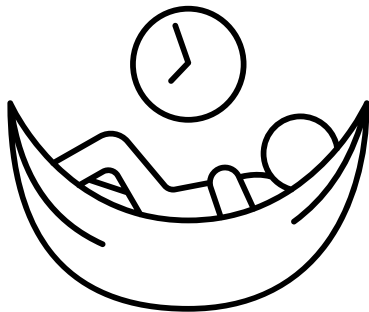
השליחות, והמשמעות, בעשייה שלך.



אתה
ה Master
של הגורל
שלך

אתה לקחת פיקוד על העתיד שלך
אתה לקחת בידיים את הפרנסה שלך
אתה תעשה יותר כסף מאחרים
אתה תהיה עם רווחה כלכלית
אתה לא תהיה תלוי במלחמות ומגפות
אתה לא תהיה תלוי בבוסים
אתה אדון לגורלך!

תנוח שניה. ליום. שעה. דקה. שניה



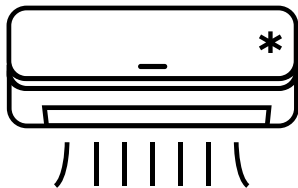
רק כדי לנשום.

וקדימה שוב. לדחוף



צחוקים. קלילות

אל תיקח את עצמך יותר מדי ברצינות
צחק על העולם ועל עצמך.
יאללה. מי ישמע. פרופורציה.
כולה עבודה / עסק.
העולם התקיים 100 מיליון שנה לפניך,
ואחריך. אז בלי דאוונינים... חחחח



אל תפחד למכור אוויר, בהתחלה.

יש רעיון? תמכור את הרעיון. יש תהליך ידני? תמכור תהליך ידני.
יש התחלה? תמכור את ההתחלה. מותר למכור רעיונות / התחלות.
זה מקובל. לא לפחד כלל. קדימה. **תמכור**. אם זה טוב,
יקנו גם התחלות.

תמיד לחפש חיזוקים

בניירות

בשיטה שלך

בתוכנית העבודה שלך

בדיבור עם אנשים

בתוצרים מודפסים של העסק שלך

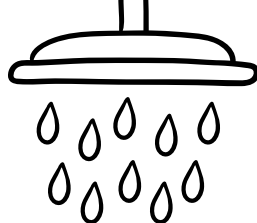
בהמלצת לקוחות שאתה מקבל

בתגובות חיוביות

להתעסק בהטענה עצמית של הבטחון



אם יש זוגיות
לבדוק שהיא תומכת.
לשתף, לחשוב ביחד, לחלוק החלטות ביחד
זה מחבר + מייצר תמיכה.
זה מייצב. זה עוד קול/מחשבה.
קדימה לשתף לבטים וקשיים.



מקלחת בוקר חובה

מרעננת, מכניסה אנרגיות

לא להתווכח - לעשות

בנוסף לזו של הערב

זה עושה Fresh

לנסות תתתתתתתת. תראו שזה 10

קדימה. ממחר / היום. מקלחת חמה רגילה.

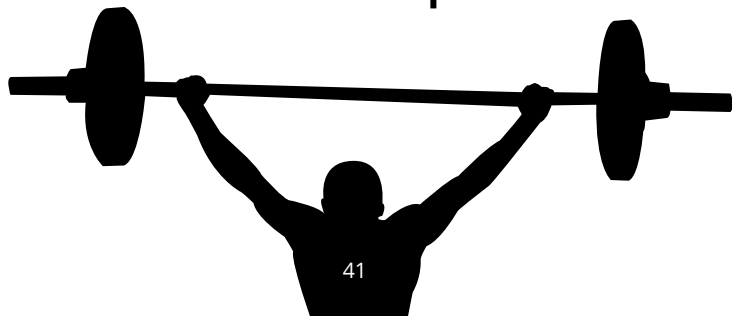
להתלבש 10

בקלאס, יפה, חתיכי,
צעיר, אנרגטי, בסגנון
שלך, שייחודי לך.
בגד זה השומר שלך.
הבית שלך. המוניטין.

ספורט חובה

ספורט הוא החברה של היזם/ית.
הוא המפרק לחצים. הוא המטעין כוחות.
הוא כדור המצב רוח מס' 1. הוא הפסיכולוג שלך.
ספורט אירובי. לא רק משקולות/פילטיס.

קדימה.





תזונה קלה

פחמימות יכבידו עליך. פחמימות יורידו אותך
פחמימות יזקינו אותך. פחמימות סוכרים, יחלו אותך.
איך תיתן כוח לאנשים, אם אתה כבד?
אם אתה שונא את עצמך? אם אתה עייף?

פרק 7



בעת קושי
ולבטים

בחיים אל תסגור
את העצמאות שלך.

Never Give Up!

תסגור פרויקט / עסק קטן

אם הרעיון לא טוב / לא עובד.

אבל את העצמאות שלך

בחיים אל תסגור.

קום. נקה אבק. שנה כיוון. שנה עסק.

ודחוף קדימה פרויקט / עסק חדש.

לא מתבכיינים מתאוששים מהר

ל עצמאית

לא אמור להיות את ה Mode הזה
של התבכיינות (אוי יו יוי יו יוי)
עצמאית קם. מתאושש. מנקה אבק
מהכנפיים שלו/ה, ומתחיל לקדם.
365 ימים בשנה. כולל ששיבת.
כולל חגים. המוח עובד.

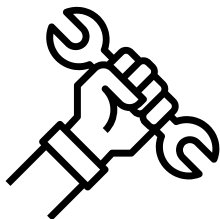


טיפים לעצמאיות בהתלהבות

פרק 8



פיתוח מוצרים



מתקנים תוך כדי תנועה

לא מתעכבים

לא מנסים להוציא משהו 10

עושים ומשפרים, משיקים ומשפרים

90% ממה שתעשה, יעבוד לך

גם ללא פיניש של 100 שנה... חחחחח

תדפיס פלייר

המוצרים, השירותים שלך
עם תמונה / רקע עליך
עם התועלת ללקוחות
עם 1,2,3 פשוט מה המוצר
זהו. ולהפיץ.

אחר כך אפשר
לשפר את זה 1000 פעם.



חובה 5 מוצרים

לפחות 5. אפילו 20. העיקר לא להישאר עם מוצר 1.
בשום פנים ואופן לא להיות תקוע עם מוצר 1 בלבד.
תוך שניה (15 שנים) יגמרו לך לקוחות.
או יוקטן לך הנתח לקוח בגלל מתחרים. לוודא,
שכל הזמן אתה משיק, מוצרים חדשים.

שיהיה מכל מקום! שתוכל לנדוד איתו

בידקו, נסו, ככל יכולתכם לבנות עסק נייד. שלא כובל אתכם
למקום. עסק שאפשר לנייד לעיר אחרת למדינה אחרת.
אם תתעסקו בזה מספיק, זה יעבוד לכם. קדימה הסתער.
קוראים לזה נווד דיגיטלי





טיפים לעצמאיות בהתלהבות

פרק 9



בידול
יתרון תחרותי

מה הערך/תועלת שלך ללקוח?

מה אתה נותן לו? למשפחה שלו?

עם מה הוא יוצא ממך?

מה הוא יגיד שהוא לקח/למד ממך?

מה ה 1,2,3,4,5 דברים?

שהוא יקבל, אם יקנה ממך שירות/מוצר.

כל הזמן לדייק את התשובה לשאלה הזו.

לדבר על זה. לכתוב את זה

בכלל צריך אותך?

למה שאנשים יקנו?

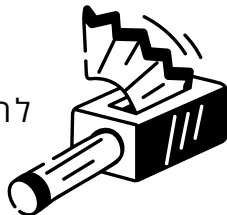
מה כואב? שאתה פותר את הכאב

מה צריך? שאתה עונה על צורך

מה אין? שאתה נותן ועושה יש

מה הבעיה? שאתה פותר

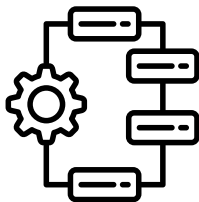
לחדד. לחדד. לחדד. לכתוב את זה.



ה ב ד ל ק ט ן
Extra ק ט נ ה . ח ו ב ה

לקחת משהו בעסק. במוצר. בשירות
שיהיה שונה מאחרים. משהו קטן.
אולי זמני מענה. 24/7 ותוך שניות.
אולי "מגיע עד הבית".
אולי, מתנות חינם למשפחה.
אולי, חומרי גלם אחרים.
אולי, אחריות חינם לכל החיים.
אבל משהו. חובה בידול קטן, שהוא ברור.

מה השיטה שלך? מה המתודה? המודל? ...3 ...2 ...1



תכתוב את השיטה שלך, תכתוב, את המודל שלך
תכתוב, את הדרך / תהליך שלך תכתוב, "איך" אתה
עושה דברים. זה הנכס שלך. זה הידע שלך.
זה השומר שלך. וכל יום לשפר את זה.



טיפים לעצמאיות בהתלהבות

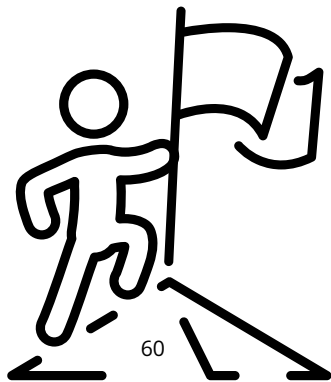
פרק 10



מתחרים
תחליפים

לא לפחד ממתחרים

תמיד היו (מתחרים). תמיד יהיו.
יש מקום לכולם. פשוט לרוץ מהר, ולעשות,
לחדש כל הזמן. לדייק כל הזמן
לחזק את הקול, היחוד שלך. לא להתעסק בהם.
לעסוק בחיזוק הבידול שלך



פרק 11



תחזית מודל עסקי

מחזור מכירות

לעשות לעצמך תמיד טבלה פשוטה

חודש 3	חודש 2	חודש 1	
20	10	5	כמות לקוחות
5	5	5	מחיר ממוצע
100 5x20	50 5x10	25 5x5	מחזור כספי חודשי

הנה כל המודל העסקי שלך בהכי פשוט שיש

פרק 12



שייווק
ופרסום

שם עסק מגניב

NAME :

Energuy. עסק להעצמה בספורט של גיא.

Apple שם של חברת מחשבים

Waze שם של חברת דרכים.

לובנגולו שם של כל חברה.

EX(2) שם לכל חברה

העיקר שיהיה שם מדליק, ולא רק השם שלך.

שם שלך יגביל את המכירה שלך

לשם שלך בלבד. לא יתנו לך להביא אנשים אחרים במקומך,

ואתה תהיה כבול.



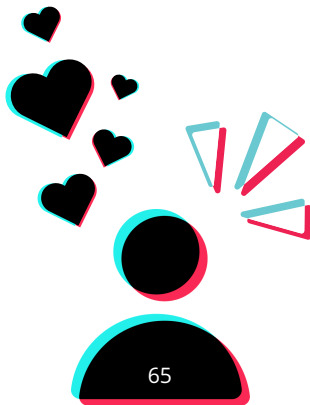
טיק טוק זה השיווק החדש

אין שיווק אחר. אין מה לפחד. אין מה לספר סיפורים.

תעלה מה שבא לך. אבל תעלה.

לא העלת? לא שיווקת... **טיק טוק זה החיים**. העולם.

העתיד. קדימה לשים סרטון שם. לא משנה על מה.



שיווק ידע.  טיפ יומי

כל יום לשים בפייסבוק, או בטיקטוק
טיפ יומי שלך בתחום שלך.
לבנות את השיווק שלך
על ידע. טיפים מקצועיים.
זה השומר/מגן שלך, מול אחרים.
שאתה מקצוען. שאתה נותן ערך
גם ללא כסף.
תעלה טיפ יומי ברשתות.

שיווק ע"י התנדבות



ת ת נ ד ב / י

פעם בשבוע/שבועיים

לאיזה אוכלוסיה

שבה לך לצ'פר אותה:

עמותות. בתי חולים. ילדים מיוחדים.

חד הוריים.

גם אתה עושה מצווה ככה

וגם השם הטוב שלך, נבנה. המוניטין.



טיפים לעצמאיות בהתלהבות

פרק 13



מכירות

בחיים לא מחיר נמוך

תמיד מחיר פרימיום (גבוה) ולא נמוך

תמיד מחיר עם ערך

תמיד למכור ערך ולא מחיר

תמיד למכור תועלת ללקוח ולא מחיר.

תמיד לעמוד על הערך שלך

כדי שתשמור על הבכירות שלך

הנחות מדודות

לתת הנחות לאט, ובמידה.

5%

7%

לא יותר מזה

(אלא אם שווה לך כי זה מכירת שיווק)

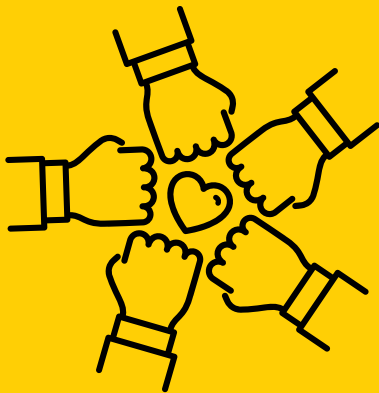
אבל לא להפריז בהנחות.

לא מצפים ליותר מ- 10% גג.



טיפים לעצמאיות בהתלהבות

פרק 14



צוות

שיטה + צוות

אם יש לך שיטה, מהתחלה, אם אתה בונה שיטה, ולא מוכר את השם שלך אז יתאפשר לך ללמד אחרים את השיטה ושהם יעבדו בשבילך. הכנסה פאסיבית. עובדים. תחתים אותם על חוזה אי תחרות של שנתיים. תחתים אותם על קנין רוחני שלך, של השיטה. ולמד צוות של אנשים, כמה שיותר מוקדם את השיטה שלך. אפילו עובד 1 בהתחלה. להתאמן בבניית צוות, והכנסה פאסיבית.

פרק 15



כסף, מאזן
תזרים, חוב

לשים בצד לזמנים קשים (תזרים)

אפריל (פסח), אוגוסט (חופש)

ספטמבר (חגים)

לזכור שבתקופות האלה,

בד"כ יש ירידה של 50% בהכנסות.

לשים בצד בשאר השנה, בפק"מ/פר"י

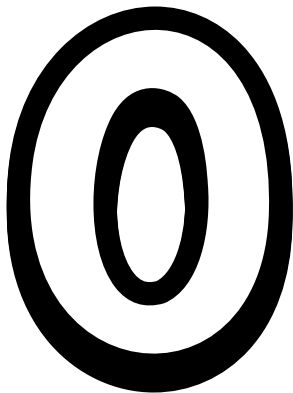
כדי לפרוק אותו בזמנים קשים

ולשרוד, בלי להיתקע.

ולא הזכרנו קורונה / מלחמה.

ת מ י ד ל ש י ם ב צ ד .

חובות



זה מדכא. זה נורא. זה מבעס.
זה מלחיץ משפחה.
זה מוריד אנרגיות. אין לזה סיבה
מה שאתה מוכר, תשקיע.
אל תשקיע יותר ממה שיש לך.
תחכה. תהיה סבלני. תגדיל מחזור
ורק אז תשקיע עוד. בלי חובות.

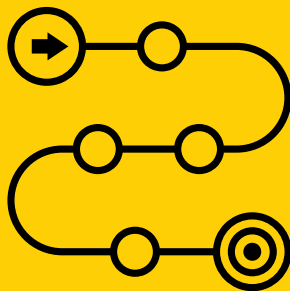


בלי משקיעים

תעשה לבד. מהרגליים. מההכנסות. מהמכירות

מה שלא תצליח להביא לבד, ממוצר ראשוני
מעצמך. לא תצליח להביא בכלל ברוב המקרים.
אל תכניס משקיעים. בטח שלא בשנים ראשונות.
תעשה לבד. ברגליים. תקושש עוד ועוד הכנסות.
שקל לשקל. ורק שיש עסק עובד, מוכח,
לך ל משקיעים .

פרק 16



תפעול
תהליכים

לא להתעסק בחשבוניות וגבייה

להוציא את זה החוצה לספק חיצוני.
תשלמו על השעות האלה 1500 ש"ח בחודש
למשרד הנהלת חשבונות / שרותי משרד.
תנו לכם את החופש לעסוק בפיתוח
במתן שירות 10 ובניית שיטות.
אל תתעסקו במליון דקות של חשבוניות
וגבייה. יש מומחים לזה + זה יהרוג אתכם.
זה שווה כל שקל, וזה עלויות בשוליים.



מ- תקלה? לתהליך

יש תקלה? ישר משפרים תהליך
כל תקלה, היא תהליך לא סגור. בלי עצבים
בלי לעוף על אנשים/ספקים.

לתקוווווו

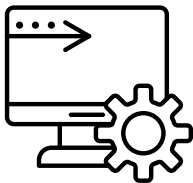
לשפר תהליך כל יום. כל הזמן.
מה שלא סגור? מכניסים לנוהל חדש.

לקצר

שיחות, הדרכות, זמני שירות



כל מה שמקצרים, עובד יותר טוב.
כל מה שעושים שעה, במקום שעה וחצי
מצליח יותר, ופחות מתדרדר מהשיא שלו.
קצרו. זה נותן לכם גם יותר זמן.



אוטומציה - חובה

ה צ ע ת מ ח י ר / ה ז מ נ ה

שולחים טופס גנרי לכל הלקוחות
בלחיצת כפתור / וואטס אפ.
לא מתעסקים עם זה יותר מדי.
שולחים, ומבקשים שיאשרו שקיבלו.
זהו. אוטומציה.

תקשרו חופשי
להתייעץ
0544-346494

כנסו לאתר



Hitlahavut.com