

# עצמאי/ת צעיר/ה

לומדים בבה"ס להוביל עסק עצמאי

כבר מגיל 14

נלמד לשווק

נלמד למכור

נלמד לתמחר/מחירים

ונכין לך עסק עצמאי

עם הכנסה / משכורת

אל תפחד/י:

"איך אשוק? ..."

"איך אמכור? ..."

"אין מצב שזה יצליח לי ..."

נעזור לך עם הכל. אני ואחרים

# כך תצטרך/י

התמדה. לא להרים ידיים

ליפול ולקום

לאבד תקווה חחה ולהרים אותה מחדש

לנוח ושוב פעם לדחוף

ככה שנה עד 4 שנים חחה

עד שהעסק תופס ויש לך שם/מוניטין/מותג

תמיד יש צרכים.

דברים שאנשים צריכים

## **בעיות, שמחפשות פתרונות:**

*איך שתמיד יהיה נייר טואלט בשירותים ציבוריים?*

*מי יעזור בקיפול כביסה?*

*מי יעזור בשטיפת אוטו?*

*מי יעזור בתשלומים של ענייני בית?*

*איך להגיד במסעדה לבעלים שחסר משהו? ועוד ועוד*

*הבעיות האלה יכולות להיות העסק שלך.*

*הפתרונות שאת/ה תספקו*

בלי לחשוב יותר מדי  
לעשות אב טיפוס  
MVP (מוצר מינימלי עובד)  
להתחיל לבדוק עם לקוחות  
אם מתאים להם ומה חסר

לשווק לחברים, משפחה  
קבוצות וואטס אפ  
של חברים ובניין  
קבוצות בעיר שלך  
ודברים יתחילו לזוז

שכל העניינים הכספיים יהיו  
דרך ההורים / עוסק מורשה של ההורים  
או מישהו מהמשפחה

**להוציא קבלות וחשבוניות**

לעבוד רק מסודר ולא "שחור"!

להתאמן בתשלום מס תקין

ולהוציא חשבוניות

## שירות

לשים לב לשירות משוגע, מחויב, אחר,  
מסביב לשעון  
להגיד שאתה זמין בין השעות ... לשעות ...  
ולענות בוואטס אפ מהר מאוד  
להקשיב לכל צורך  
לספר כמה אתה אוהב את העסק הזה  
ורוצה עבודה. להראות שאת/ה "רעבים" לעבודה

# תהליכים, אוטומציה

כל הזמן לחשוב על עיצוב של תהליך אוטומטי

מרגע ההזמנה

ועד החשבונית

איך עושים תהליך תקשורת והזמנה של לקוח

אוטומטי

אוטומציה

עם טמפלטים (מבנים) של הזמנה

## הנחות

לא לעשות הנחות / לעשות 5% עד 10% בלבד  
להכין וואטס אפ שמסביר את המחיר  
וכל אחד שמתווכח על המחיר  
תשלחו וואטס אפ שמסביר את הערך של השירות שלך  
את התועלת מהשירות שלך  
ולמה יש בזה ROI החזר השקעה  
return on investment