

מהמקצוע שלכם לעסק אמיתי

מדריך מעשי לפרילנסרים, מטפלים ובעלי מקצוע עצמאיים בתחילת הדרך - איך יוצאים מ"התמחור פשוט קורה לי" לתוכנית עסקית שמבוססת על נתונים אמיתיים: סקר שוק, תמחור נכון, תוכנית שיווק מותאמת אישית, ותחזית מספרים ברורה.

1 סקר שוק - להכיר את המגרש לפני שמתחילים

2 תמחור מבוסס שוק, לא רק תחושת בטן

3 תוכנית שיווקית מותאמת אישית ליזם

4 מהנתונים לתחזית - המחשבון העסקי

למה המדריך הזה שונה

הרבה מדריכים לעצמאים מתחילים עוסקים בתחושות ובאמונות - וזה חשוב. אבל בסוף היום, עסק נבנה על נתונים: כמה עולה שירות דומה בשוק שלכם, כמה זה שווה ללקוח, ואיך המספרים האלה מסתדרים בתוך חודש ושנה אמיתיים. המדריך הזה בנוי כך שבסופו יהיו לכם לא רק תובנות - אלא תוכנית עם מספרים אמיתיים מאחוריה.

איך זה עובד

1

קודם יוצאים לסקר שוק קצר - כדי לדעת מול מה אתם מתחרים באמת.

2

בונים תמחור שמבוסס גם על ההוצאות שלכם וגם על מה שגיליתם בשוק.

3

בחרים 2-3 ערוצי שיווק שבאמת מתאימים לכם ולקהל שלכם.

4

מזינים הכל למחשבון החינמי ורואים תחזית אמיתית לשנה קדימה.

למי זה מתאים:

עברתם הכשרה מקצועית, כבר יש לכם לקוחות (או שאתם בדרך אליהם) - אבל התמחור, השיווק והתוכנית "פשוט קורים" בלי שבחרתם אותם מתוך ידע והחלטה.

סקר שוק - להכיר את המגרש

לפני שקובעים מחיר או מסר שיווקי, כדאי לדעת מה כבר קיים בשוק שלכם. זה לא מסובך - זה בעיקר עניין של לשבת 30-40 דקות ולאסוף מידע.

איך עושים את זה בפועל

1 חיפוש בגוגל

חפשו את השירות שלכם + העיר/אזור שלכם. תראו מי עולה ראשון, איך הם מתמחרים ומה הם מבטיחים.

2 אינסטגרם ופייסבוק

חפשו 3-5 אנשי מקצוע דומים. תראו איך הם מציגים את עצמם, אילו מחירים מוזכרים (אם בכלל), ואיך הם פונים לקהל.

3 שאלה ישירה

אם המחיר לא מפורסם - אין בעיה לשלוח הודעה ולשאול "כמה עולה אצלכם טיפול ראשוני?" כמו לקוח פוטנציאלי.

4 קולגות ורשתות מקצועיות

קבוצות פייסבוק מקצועיות הן מקור מצוין למידע על טווחי מחירים מקובלים בתחום.

שם / עסק	טווח מחיר	מה בולט אצלם (מיצוב, סגנון, יתרון)

מה מחפשים בתוצאות: לא לחקות את מי שמצאתם - אלא להבין את **הטווח** שקיים בשוק (הכי זול / הכי יקר / הממוצע), ומה מבדיל בין מי שגובה יותר למי שגובה פחות. זה בדיוק המידע שישמש אתכם בשלב הבא.

תמחור מבוסס שוק

תמחור טוב נבנה משני כיוונים שנפגשים: **מה אתם צריכים** כדי לחיות בכבוד, ו**מה השוק** (מסקר השלב הקודם) בפועל משלם על שירות כזה.

כיוון א': החישוב הפנימי שלכם

	הוצאות חודשיות קבועות (שכ"ד, ביטוחים, תוכנות, שיווק וכו')
	הכנסה חודשית נטו שאני צריך/ה כדי לחיות בכבוד
	מספר שעות עבודה בפועל שריאלי לי בשבוע

תעריף שעתי מינימלי = (הוצאות + הכנסה רצויה) × 12 ÷ (שעות עבודה בשבוע × שבועות עבודה בשנה)

כיוון ב': מה גיליתם בסקר השוק

טווח המחירים שמצאתם בשלב 1: מ- _____ ₪ ועד _____ ₪

האם התעריף המינימלי שחישבתם למעלה נמצא בתוך הטווח הזה? אם הוא נמוך מהטווח - יש לכם מרווח לגבות יותר. אם הוא גבוה מהטווח - כדאי לבדוק אם ההוצאות ריאליות, או שהמיצוב שלכם מצדיק מחיר גבוה מהממוצע.

מחיר נמוך הוא לא יתרון: מחיר נמוך מרגיש בטוח, אבל לרוב הוא לא באמת מה שגורם ללקוחות לבחור בכם - הוא בעיקר מבטא חוסר ביטחון בשווי שלכם. אם קשה לכם לבקש את מחיר השוק המלא - זה טבעי לגמרי, ואפשר לעבוד על זה בהדרגה, צעד אחר צעד.

תוכנית שיווקית מותאמת אישית

בתחילת הדרך עדיף לבחור 2-3 ערוצים ולהתמיד בהם, במקום להיות בכל מקום ובשום מקום ברמה מספקת. הבחירה צריכה להתאים גם לקהל היעד שלכם וגם לאופי שלכם - אתם לא חייבים להיות יוצרי תוכן אם זה לא מתאים לכם.

ערוצים אפשריים

הפניות מלקוחות • אינסטגרם/פייסבוק • קבוצות פייסבוק מקצועיות • שיתופי פעולה עם קליניקות/עסקים משיקים • Google Business • ביוזלטר / רשימת תפוצה • הרצאות וסדנאות • לינקדאין

ערוץ שבחירתי	למה הוא מתאים לקהל שלי	הפעולה הראשונה השבוע

מקור הלידים הכי חזק לרוב העצמאים בתחילת הדרך: רוב הלקוחות הראשונים מגיעים מהפניות אישיות ומרשת קשרים קיימת - לא מפרסום ממומן. השקיעו זמן ביצירת קשר עם קולגות ואנשי מקצוע משיקים שיכולים להפנות אליכם.

מהנתונים לתחזית - המחשבון העסקי

עכשיו כשיש לכם תמחור מבוסס שוק ותוכנית שיווקית ברורה - הגיע הזמן להפוך את זה למספרים אמיתיים. במקום לנחש, הזינו את הנתונים שלכם למחשבון העסקי החינמי שלנו, וקבלו תוך דקות תחזית מלאה לשנה או שנתיים קדימה.

מה המחשבון עושה בשבילכם

- ✓ מחשב הכנסה, הוצאות, ובעיקר - **את המשכורת הריאלית** שנגשארת לכם בכיס בפועל.
- ✓ מאפשר להגדיר **קצב צמיחה חודשי** - איך המכירות שלכם עשויות להתפתח עם הזמן.
- ✓ מראה תחזית לחודש הראשון, לחודש השישי, ולאחר שנה שלמה.
- ✓ אפשר להוריד הכל כקובץ אקסל מעוצב, עם נוסחאות אמיתיות שאפשר להמשיך לערוך.

היכנסו למחשבון עכשיו, בחינם

itayazulay.co.il/machshevon-asaki

מהמדריך הזה - לתוכנית עם שם שלכם עליה

אם עברתם על ארבעת השלבים - יש לכם עכשיו תשתית אמיתית: ידע על השוק שלכם, תמחור שמבוסס על נתונים, תוכנית שיווקית ברורה, ותחזית מספרים מהמחשבון. זה כבר יותר ממה שלרוב העצמאים יש כשהם מתחילים - וזה בדיוק השלב הראשון בבניית עסק.

השלב הבא: שיחת היכרות, ללא עלות

בתוך המחשבון העסקי באתר תוכלו לשלוח לנו את הממצאים שלכם - התמחור, התוכנית והמספרים שיצאתם איתם - ולתאם **שיחת זום אישית של חצי שעה, ללא עלות וללא כל התחייבות**, לבדיקת התאמה לליווי. בשיחה נעבור יחד על מה שמילאתם, ונבין ביחד אם ואיך ליווי יכול לקחת אתכם צעד קדימה.

itayazulay.co.il/machshevon-asaki

תאמינו בעצמכם, תאהבו את עצמכם - זה התפקיד שלכם, ואף אחד אחר לא יעשה את זה בשבילכם. בניית עסק עצמאי דומה לבניית בית: אי אפשר להאיץ את התהליך ולהתקדם מהר בלי יסודות חזקים.