



ד"ר יניב זיב



אמיר הרדוף

# כך תאיץ את העסק שלך ב-2020

מתחילים ב-20:30 בדיוק

# תאוצה עסקית 2020

8-10 בספטמבר 2020



ד"ר יניב זייד



אמיר הרדוף



ד"ר יניב זייד



אמיר הודוף

נעים להכיר!

# כך תאיץ את העסק שלך ב-2020

מה הדרכים לחשוב נכון כבעל עסק?

מה עוצר אותך היום מלהשיג את ההצלחה שאתה יודע  
שאפשרית בשבילך?

ואיך לפעול נכון כדי להשיג את ההצלחה הזאת?

ברשותכם (בלבד!) נציג לכם הצעה מאד  
מיוחדת להצטרף לכנס  
"תאוצה עסקית 2020!"

... מי שמוכן לשמוע...  
כיתבו לנו כן בצ'אט!

מה משותף לבעלי העסק המתקשים ביותר?

בעל עסק מתקשה מחפש את  
הסיבות החיצוניות

בעל עסק מתקשה מחפש את "הפריצה"  
הגדולה



בעל העסק המתקשה מגלה פעם אחר פעם:

שאין פריצה גדולה  
שכל הסיבות החיצוניות נגדו

אין כמו משבר להחמיר את המצב לבעל העסק  
המתקשה:

אותה פריצה שהיתה "מעבר לפינה" נעלמה (לא  
באשמתו)  
והסיבות החיצוניות עוד יותר נגדו

הטעות המחשבתית הגדולה ביותר:

התוצאות שלי לא משקפות את מי שאני

המציאות:

התוצאות שלך משקפות בדיוק את מי  
שאתה מחשבתית

מה משותף לבעלי העסק המצליחים ביותר?

בעלי העסק המצליחים ביותר מבינים:

שכל הסיבות פנימיות

ושהפריצה הגדולה מגיעה בעקבות  
חשיבה נכונה על 4 תחומים מרכזיים בעסק

השרשרת חזקה כחוזק החוליה החלשה  
ביותר שלה

אז מהן החוליות בשרשרת?

מהם 4 תחומי החשיבה המרכזיים בעסק?



## 4 תחומי החשיבה המרכזיים בעסק שלך:



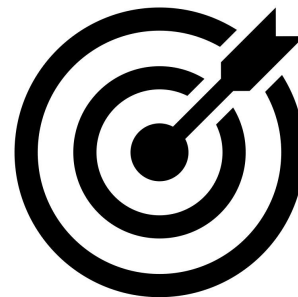
מכירה



מותג



תרומה

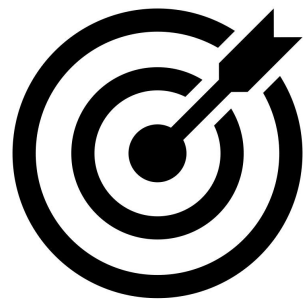


מטרה

# את מה חובה לחזק בעסק?

החשיבה שלך על מטרת העסק  
החשיבה שלך על התרומה האמיתית  
החשיבה שלך על המותג שלך בשוק  
החשיבה שלך על מכירות

היום נבין יחד את עקרונות החשיבה  
הקריטיים להצליח בכל אחת מהחוליות  
האלה בעסק!



מטרה

מהי מטרת העסק האמיתית?

מה אתה מבקש מהעסק שלך?

מדוע אנשים לא מקבלים מה שהם רוצים?

התשובה: כי הם לא יודעים מה לבקש

בקשות לא טובות מהעסק שלך:

יותר כסף

יותר לקוחות

יותר השפעה

יותר תרומה לאחרים

יותר חופש

# בקשות טובות לבקש מהעסק שלך:

אילו לקוחות? מה בדיוק הם מקבלים ממך? כמה הם משלמים?  
וכמה העסק משלם לך? בחודש? בשנה? ומי אתה מבקש שיעבוד  
איתך? כעובדים? כשותפים? כספקים? ואיזה פרסום אתה רוצה?  
ואיזו השפעה? עליך? על הסביבה הקרובה? על הסביבה  
הרחוקה? כמה חופש העסק נותן לך? בחודש? בשנה? כל יום?



כלי החשיבה העיקרי:

מטרת העסק לשרת אותך קודם כל, והיזמים  
הטובים ביותר יודעים בדיוק מה לבקש,  
ולבנות כל זיז בעסק כדי להשיג בדיוק את  
זה

## התוצאה:

היכולת שלך לבחור נכון כל צעד וצעד, כל  
לקוח ולקוח, כל פעולה עסקית, כל השקעה,  
הגשמה אמיתית של השליחות שלך



תרומה

מהי התרומה האמיתית של העסק שלך?

התשובה היא לא אצלך אלא אצל הלקוחות  
שלך

יכולת מהותית בהבנת התרומה:

“להנחית את המטוס”

הטעות המחשבתית הגדולה ביותר:

שאתה תלמד את הלקוח מה הוא באמת  
צריך (או רוצה)

כלי החשיבה החשוב ביותר של עסקים  
מצליחים:

לראות הכל בעיני הלקוח, ולדבר הכל בשפה  
של הלקוח

התוצאה:

השיחה הקלה ביותר עם הלקוח שלך.

ממש תחושת הקלה שלו: הנה מישהו נותן  
את הדבר שאותו הוא בדיוק חיפש





מותג

המותג האישי שלך: הנכס המניב ביותר

המותג שלך הוא תוצר של תוכן

תוכן רב

תוכן מגוון

ריבוי פלטפורמות הפצה

ריבוי ערוצי שיווק

התוצאה:

להיות הבחירה הטבעית של הלקוחות שלך,  
אפילו בלי מכירה כלל, והמחיר אינו חסם  
כלל



מכירה

הכשל המחשבתי הגדול ביותר של העסק:

מכירה היא משהו שעושים ללקוח

או במילים אחרות: "מוכרים ללקוח"

החשיבה המדוייקת ביותר היא זו:

מכירה היא הפעולה החשובה ביותר עבור  
הלקוח

ועוד:

מכירה היא הפעילות המהנה ביותר שיש

(תחשוב הפוך ותכין את עצמך לכשלון)



איך להנות ממכירה?

לבחור את המכירה שנכונה לב

# למשל:

מכירה פרונטלית אחד על אחד

מכירה טלפונית

מכירה מול קהל בארוע

מכירה בקבוצות קטנות

מכירה בוובינר

מכירה בכתיבה בלבד

מכירה בוידאו בלבד

מכירה בתהליך השקה

ועוד!

התוצאה:

תוצאות יומיומיות בעסק:

“טיפול ועוד טיפה ועוד טיפה = ים”

## 4 תחומי החשיבה המרכזיים בעסק שלך:



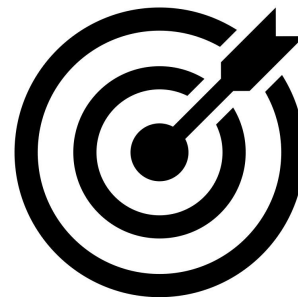
מכירה



מותג



תרומה



מטרה

תוסיף לחשיבה מדוייקת:

אופטימיות, אנרגיה, יוזמה, יצירתיות

ויש לך עסק מכוון מטרה, ממוקד לקוח,  
ממותג ומוכר ומעל הכל מהנה!

מי מוכן לשמוע הזמנה מיוחדת מאד?

כיתבו לנו "אני" בצ'אט!

# תאוצה עסקית 2020

8-10 בספטמבר 2020



ד"ר יניב זייד



אמיר הרדוף

יום שלישי, 8.9: תמונת העסק המושלם

יום רביעי, 9.9: כלים, מיתוג, מכירות

יום חמישי, 10.9: הכל מתחבר!



מתחילים כל יום התכנסות ב-8:00

תוכן מתחיל ב-09:00 בדיוק!

בנינו אתר מיוחד וכל אחד מקבל שם  
משתתף וסיסמה

## תאוצה עסקית 2020 - אתר המשתתפים



ברוכים הבאים לתאוצה עסקית 2020!

תאוצה עסקית 2020

8-10 בספטמבר 2020

בונוס מיוחד: **הקלטות סדנת "רב מכר"**  
שלנו - על איך ליצור ספר ולהשתמש בו  
בתור "כרטיס ביקור על סטרואידיים!"

[www.hardoof.com/bx2020](http://www.hardoof.com/bx2020)

# בּוֹנוֹכִים הַבָּאִים לַתּאֻצָּה עֵסְקִית 2020!

## תאוצה עסקית 2020

8-10 בספטמבר 2020



ד"ר יענב זיב



אמיר הדוף

תאוצה עסקית 2020 - ארגז הכלים

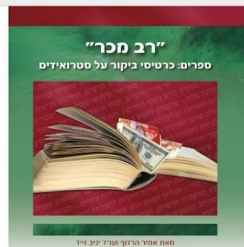
כניסה



אמיר הדוף



ד"ר יענב זיב



"רב מכר" - הקורס המלא - בנוס לתאוצה עסקית 2020

כניסה

# מתנה לכל משתתף: ספר של יניב (אפילו עם הקדשה)



# הקורס "רב מכר" כולל:

הדרכה מלאה - כתיבה של ספרים רבי מכר, שיווק  
באמצעות ספרים

חוזי עבודה אמיתיים עם הוצאות הספרים

איך מפרסים באופן פרטי, ועוד!

מתנה להיום בלבד - ל-15 הראשונים:

קוד קופון: **THINK**  
הנחה של 1,000 ש"ח

נותן לכם כניסה לכנס **ב-497 ש"ח בלבד**, במקום 1,497  
ש"ח

[www.hardoof.com/bx2020](http://www.hardoof.com/bx2020)



האורחים שלנו בתאוצה עסקית 2020



חלי ממן

דן שפירא





יעל גלזר



דסי לייבל



דנה חיימזון בוארון



אלי שחף

להרשמה:

[www.hardoof.com/bx2020](http://www.hardoof.com/bx2020)

קוד קופון - בתוקף ל-15 ראשונים: **THINK**