

סילבוס השלמת הכנסה 3000שך-10000שך מהבית משעתיים עבודה ביום בלבד.

12 שיעורים

1. מיינדסט - מעבר מתחביב להכנסה

בשיעור הזה נעשה מעבר מחשיבה של תחביב לחשיבה של עסק קטן ורווחי.

נדבר על פחדים נפוצים: גביית כסף, ביקורת מהסביבה, חוסר ביטחון. נבין איך מתחילים בלי סיכון ובלי לעזוב עבודה קיימת. נגדיר מטרות ריאליות לשלושת החודשים הקרובים. נבנה זהות של בעלת עסק שמתאימה לאמא עובדת ולשגרת בית.

את יוצאת עם:

- ✓ חשיבה עסקית ברורה
- ✓ מטרה חודשית ריאלית
- ✓ ביטחון להתחיל ולגבות כסף

2. פתיחת עוסק פטור והתנהלות חוקית

הסבר פשוט וברור על פתיחת עוסק פטור. מה צריך לפתוח, איפה ואיך - בלי בירוקרטיה מיותרת. מה מותר ומה אסור למכור מהבית. התנהלות מול מס הכנסה וביטוח לאומי. שימוש באפליקציות פשוטות להוצאת קבלות.

את יוצאת עם:

- ✓ הבנה מלאה איך לעבוד חוקי
- ✓ שקט נפשי מול רשויות
- ✓ יכולת להוציא קבלה כבר מהיום

3. בחירת מוצרי פתיחה נכונים

איך לבחור מוצרים קלים, רווחיים ומתאימים למכירה מהבית.
מה לא למכור בהתחלה ולמה.
התאמה לקהל דתי- חרדי ולשכונה.
בחירת מוצרים שאפשר להתחיל למכור מיד.
בניית סל מוצרים ראשוני בלי עומס.

את יוצאת עם:

- ✓ סל מוצרים ברור להתחלה
- ✓ מוצרים שקל להכין ולמכור
- ✓ כיוון מעשי בלי בלבול

4. תמחור ורווחיות

איך מתמחרים נכון בלי להרגיש לא נעים.
חישוב עלויות פשוט וברור.
הבדל בין מחיר ביתי למחיר עסקי.
איך לשמור על רווח גם בכמויות קטנות.
טעויות תמחור נפוצות ואיך להימנע מהן.

את יוצאת עם:

- ✓ מחירים מוכנים למוצרים
- ✓ הבנה כמה באמת את מרוויחה
- ✓ ביטחון להגיד מחיר

5. נראות, לוגו ומיתוג בסיסי

איך לגרום למוצר ביתי להיראות מקצועי.
צילום נכון בפלאפון - תאורה, רקע וזווית.
בניית לוגו פשוט לבד, בלי גרפיקאית.
מיתוג נקי וצנוע שמתאים לקהל.
יצירת אמון דרך נראות אחידה.

את יוצאת עם:

- ✓ נראות מקצועית
- ✓ לוגו בסיסי משלך
- ✓ תמונות שמוכרות

6. וואטסאפ ביזנס - הקמה ושליטה

הקמה נכונה של וואטסאפ ביזנס.
בניית קטלוג מוצרים מסודר.
הודעות אוטומטיות שחוסכות זמן.
ניהול פניות והזמנות בקלות.
שיטה מסודרת לסגירת הזמנה.

את יוצאת עם:

- ✓ וואטסאפ ביזנס פעיל
- ✓ קטלוג מוכן
- ✓ סדר בעסק ובפניות

7. שיווק חכם בלי רשתות חברתיות

איך להביא לקוחות בלי אינסטגרם ופייסבוק.
שיווק דרך סטטוס, קבוצות וקהילה.
עבודה נכונה עם מעגלים קרובים.
בניית אמון שמביא הזמנות חוזרות.
שיווק שמתאים לאמא עסוקה.

את יוצאת עם:

- ✓ שיטת שיווק ברורה
- ✓ מקורות לקוחות זמינים
- ✓ בלי צורך בפרסום ממומן

8. כתיבה שיווקית שמביאה הזמנות

איך לכתוב בצורה טבעית ולא מכירתית.
ניסוחים שמדברים לקהל דתי-חרדי.
איך לכתוב סטטוס שמביא תגובות.
דוגמאות מוכנות לשימוש.
טעויות כתיבה שמרחיקות לקוחות.

את יוצאת עם:

- ✓ נוסחי שיווק מוכנים
- ✓ ביטחון לכתוב ולפרסם
- ✓ פוסטים שמביאים הזמנות

9. מכירות- שיחות שסוגרות

איך לנהל שיחת מכירה נעימה.
טיפול בהתנגדויות: מחיר, התלבטות, זמן.
איך לא להתנצל על המחיר.
בניית סמכות וביטחון מול לקוחה.
סגירה טבעית בלי לחץ.

את יוצאת עם:

- ✓ מבנה שיחת מכירה ברור
- ✓ מענה מוכן להתנגדויות
- ✓ יותר סגירות ופחות חשש

10. ניהול זמן - עסק, עבודה ובית

איך לשלב עסק עם עבודה כשכירה.
תכנון שבועי חכם לאימהות.
איך להכניס עסק לשעה-שעתיים ביום.
הצבת גבולות מול לקוחות.
מניעת עומס ושחיקה.

את יוצאת עם:

- ✓ לו"ז ברור
- ✓ סדר בין בית, עבודה ועסק
- ✓ שליטה בזמן ולא עומס

11. גל השנה - חגים ועונתיות

איך להיערך לחגים ומועדים מראש.
בחירת מוצרים עונתיים שמוכרים.
ניהול עומסים בתקופות חזקות.
מקסום הכנסה בזמנים קצרים.
תכנון שנתי פשוט.

את יוצאת עם:

- ✓ רעיונות למכירה לפי חגים
- ✓ תכנון שנתי בסיסי
- ✓ מינוף תקופות חזקות

12. בקרה, לקוחות חוזרים וצמיחה

איך לשמר לקוחות וליצור חזרתיות.
מעקב פשוט אחרי הכנסות.
הבנת נקודת הצמיחה הבאה.
שמירה על יציבות לאורך זמן.
הכנה להגדלה בקצב שמתאים לך.

את יוצאת עם:

- ✓ שיטת מעקב ברורה
- ✓ לקוחות חוזרים
- ✓ כיוון להמשך התפתחות