

תוכנית יעדים – פרויקט פריצת דרך

שם התוכנית: "פרצת... !!!". (ביטוי, זיכרון, דמות וכד' שמעוררים בך באז רגשי)
שם המתכנן: חגי שלו. תאריך הכנת התוכנית: 10/1/12
תאריך היעד של השגת היעדים 31/12/12 (בדר"כ עד שנה)

החזון/החלום העסקי שלי (מה ובשביל מה, מה האימפקט שאני רוצה לעשות בעולם, בהנחה ש"הכל אפשרי"):

אני מומחה עולמי לשינויים ולפיתוח אישי ועסקי.
היעוד: אני מאפשר לאנשים מסביבי למצות את הפוטנציאל העסקי-פיננסי שלהם ולהיטיב את איכות חייהם.
משימה 1: אני מסייע לבעלי עסקים, ליזמים ולמנהלים לבצע פריצת דרך פיננסית ולהפוך כל יעד עסקי לאפשרי, תכלס!
משימה 2: אני מחבר בין אנשים ליצירת שפע, הגשמה ואושר לכל.
משימה 3: אני מייצר, מפתח וכותב מתודולוגיה חדשנית בתחום השינוי והפיתוח האישי שמאפשרת פריצת דרך לאנושות בהשגת שפע, אהבה ואושר.
משימה 4: אני מסייע לאנשים להתמודד בהצלחה עם הקושי שבשינויים ועוזר להם לבצע שינויים אפקטיביים ברי-קיימה כדי להגשים את חלומותיהם.
שליחות: להשאיר בעולם מהטוב שבי, משהו גדול ממני ושיישאר בידי האנושות אחרי שאמות.
ערכי היסוד: יושרה, אהבת הזולת, הרמוניה ושיתופיות, למידה וצמיחה, הכל אפשרי, מצוינות ואפקטיביות

מה התוצאות/יעדים שאשיג עד תאריך היעד ויהוו תמורה הולמת להשקעת הזמן, הכסף והאנרגיה שלי? (היה ספציפי, כתוב תוצאה ברורה ומדידה, הנח ש"הכל אפשרי", אין עליך מגבלות ואין פחדים):

1. אני מאמן 20 לקוחות 1:1 כל חודש בהכנסה של 30K ₪ בחודש
2. אני מנחה 3 סדנאות בו זמנית: בהאב, במקומות נוספים (כמו שילובים, סטארט-טאו, מט"י, ארגונים) – 12K בחודש
3. 1 הרצאות בארגונים בחודש – 2.5K
4. מוצר ראשון אני משיק ב-30/10/12. מכירות עד סוף השנה – 300 יח'
5. עד 31/12/12 – אני עורך סמינר בן יום עם 100 משתתפים
6. אני מגדיל את רשימת התפוצה מ-500 ל-2K איש
7. אני מוציא איבוק למכירה באמזון ומוכר 200 יח' בחודש – 5K ₪
8. הכנסה ב-12/12: אימון 1:1 – 30K, סדנאות 12K, מוצרים – 5K, הרצאות – 2K = 49K ₪ + אחרים = 55K ₪ בסה"כ
9. אני רץ מרתון עד סוף 2012
10. אני מופיע בתוכנית טלוויזיה
11. אני עושה לפחות וובמינר אחד

האסטרטגיה להשגת היעדים (מפת הדרכים, התוכנית הרעיונית, תמונת על, עונה על השאלה "איך" בכלליות):

1. להעזי, לקחת סיכונים, לצאת מאזורי הנוחות ולהתאמן
2. משפך מכירות: לחולל לפחות 20 לידים בחודש מהאונליין (אתר, פייסבוק, שת"פ) ← 10 פגישות ← 5 סגירות בחודש
3. ליצור מנגנון שיווקי להרשמה לסדנאות ישירות באתר תוך הקטנת עלויות השיווק והמכירה ב-80%
4. מיצוב האביזנס כסדנה מובילה ולמלא לפחות 12 איש בכל מחזור בפדיון ברוטו של 30K ₪
5. לבנות אסטרטגיה שיווקית להגדלת רשימת התפוצה. לשתף פעולה עם נותני שירותים משלימים להגדלת רשימת התפוצה
6. לחפש הזדמנויות להגדלת הכנסות מעבר למכירת שעות דרך מכירת מוצרים, אקוויטי בלקוחות, דמי הצלחה, תמורה עבור גיוס הון ותמורה למינוף הקשרים העסקיים
7. לערוך ולמכור מוצרים – אודיו, וידיאו, איבוק, תוך העזרות בעורכים מקצועיים
8. לתעדף שת"פ לשיווק סדנאות
9. לייצב אחוזי סגירה בפגישות היכרות על 50%



10. להמשיך ולהרחיב שווק בווידיאו
11. למצב את עצמי כמרצה איכותי בארגונים
12. להתאמן כדי להגדיל עוצמה שיווקית באונליין
13. לשווק בפייסבוק בתשלום (קידום תכנים, לא פרסומות)
14. להגיע למקום 1-5 בדירוג אורגני בגוגל גם למילות חיפוש נוספות פרט ל"אימון עסקי": פתיחת עסק, אימון מנהלים, שינוי קריירה
15. לבזר משימות לצוות פרילנסרים ולמנף את יכולותיהם המקצועיות
16. לבנות אסטרטגיית מוצרים לפי קרן כהן אודיו מ-5 ל-30 תוך שנה (ראה בהמשך)
17. לעבוד עם מקצועני הפקה וכתובה כדי להפיק מוצרים (אודיו ווידיאו) וספר למכירה באמזון (למשל: עורכי אודיו, מישל בשן, ציקי רדיאנו)
18. לשלב את ניסיוני והרקע שלי בתחום הניהולי/עסקי/יזמי/פיננסי עם מתודולוגיית "מה בתוך" ומיומנויות האימון וההנחיה, כדי ליצור ערך מוסף ייחודי ללקוחותי ורווחה כלכלית לי.

אבני דרך עיקריות ביחס לעתיד, שבהן אבדוק את כיוון וקצב התקדמותי להשגת היעדים (עונה על השאלה "איך" אגיע ליעדים בפירוט – 5-8 נקודות בכל חודש הכוללות פעולות לביצוע ויעדי ביניים):

מעקב ביצוע אבן הדרך (נא לסמן עמידה ביעד בירוק ואי עמידה באדום)	אבן הדרך (פעולות לביצוע ותוצאות ביניים ספציפיות ומדידות)	תאריך (היום האחרון בכל חודש)
•	<ul style="list-style-type: none"> • השקת האביזנס 6 • שת"פ ראשון להגדלת רשימת התפוצה • הוצאת לפחות 2 פוסטים בחודש מכאן ואילך • 18 לקוחות 1:1 בו זמנית • מכאן ואילך – הוצאת וידיאו אחד לפחות כל חודש • 10 לידיים מהאונליין 	31/1/12
•	<ul style="list-style-type: none"> • שת"פ שני להגדלת רשימת התפוצה • רשימת תפוצה של 650 איש • 20 לקוחות 1:1 בו זמנית מכאן ואילך 	28/2/12
•	<ul style="list-style-type: none"> • 2 שת"פים נוספים להגדלת רשימת התפוצה • השקת האביזנס 7 • בניית דף עסק ושרות קידום חודשי בפייסבוק בתשלום. 3,500 חברים בפייסבוק. • להתחיל ייעוץ שיווקי לתמוך בתהליך הצמיחה באונליין • הכנסות – 35K • 12 לידיים מהאונליין 	31/3/12
•	<ul style="list-style-type: none"> • רשימת תפוצה של 800 איש • השקת האביזנס 8 • סדנה נוספת מחוץ להאב בשת"פ עם גוף משווק 	30/4/12
•	<ul style="list-style-type: none"> • 2 שת"פים נוספים להגדלת רשימת התפוצה • לבנות אסטרטגיית מוצרים לפי קרן כהן 	31/5/12
•	<ul style="list-style-type: none"> • רשימת תפוצה של 1000 איש • שת"פ לשיווק סדנאות • מנגנון שיווקי להרשמה לסדנאות ישירות באתר • הכנסות – 42K • 15 לידיים מהאונליין 	30/6/12
•	<ul style="list-style-type: none"> • 2 שת"פים נוספים להגדלת רשימת התפוצה 	31/7/12



	<ul style="list-style-type: none"> • השקת האביזנס 9&8 • הופעה בתוכנית טלוויזיה 	
<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • רשימת תפוצה של 1,300 איש • הוצאת איבוק באמזון 	31/8/12
<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • לקראת המחזור הבא של האביזנס, לשפר את מנגנון ההרשמה האוטומטי לסדנה ולרשום לפחות 10 איש דרך האתר • 2 שת"פים נוספים להגדלת רשימת התפוצה • סדנה נוספת מחוץ להאב בשת"פ עם גוף משווק • מכירות איבוק – 50 יח' • 20 לידיים מהאונליין • הכנסות 47K 	30/9/12
<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • רשימת תפוצה של 1,600 איש • השקת מוצר אודיו/וידאו ראשון 	31/10/12
<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • 2 שת"פים נוספים להגדלת רשימת התפוצה • השקת האביזנס 10 & 11 • מכירות איבוק – 120 • ריצת מרתון 	30/11/12
<ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • רשימת תפוצה של 2,000 איש • סמינר בן יום עם 100 משתתפים • מכירות מצטברות מוצר ראשון – 300 • מכירות איבוק – 200 • הכנסות – 55K 	31/12/12

