

תוכנית יעדים – פרויקט פריצת דרך

שם התוכנית: "פּרצַת... !!!". (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 וובינר 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):

תאריך (היום האחרון בכל חודש)	אבן הדרך (פעולות לביצוע ותוצאות ביניים ספציפיות ומדידות)	מעקב ביצוע אבן הדרך (נא לסמן עמידה ביעד בירוק ואי עמידה באדום)
31/1/12	<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 לידים מהאונליין 	<ul style="list-style-type: none"> • HB6 הושקה • בוצע, שת"פ מאד מוצלח עם איתן עזריה. כ-50 הרשמות. • הוצאת 3 פוסטים החודש • 18 לקוחות 1:1 בו זמנית • הוצאת וידיאו מס' 1 • סגירות 2/9 – 22% 7 פגישות מהאינטרנט. רשימת תפוצה 550, 3,080 בפייסבוק. • פגישות שת"פ: איתן עזריה, אורן סימיניאן, ריקי דרורי, BNI
28/2/12	<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 	<ul style="list-style-type: none"> • 19 לקוחות 1:1 • סגירות 9/16 פגישות (156%), 9 פגישות מהאינטרנט, • כמה שת"פים להגדלת רשימת התפוצה ל-720 איש • וובינר ראשון שלי עם קרן כהן. נכחו 53 איש! • 3,240 חברים בפייסבוק • 4 מיילים נשלחו לרשימת התפוצה • תחילת קמפיין HB7 • תחילת תרגום "מה בתוך" לאנגלית • 2K!! מבקרים יחודיים לאתר • שכ"ט עולה ל-1,800 לחודש • התחלת עבודה עם purple-bit בניהול הטכני של האתר
31/3/12	<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. 	<ul style="list-style-type: none"> • לא היו החודש שת"פים משמעותיים. רשימת המנויים גדלה ל-770. • 2 ערבי מבוא להאביזנס 7 - יושק ב-15/4 • דף עסק בפייסבוק נדחה. 3,350 חברים בפייסבוק.

<ul style="list-style-type: none"> • כניסה לפרויקט ניתוח עמוק של גוגל אנליטיקס בסיוע נתן קרייזרמן. • הכנסות במרס 27,000 ₪ • 15 לקוחות בו זמנית. 5/15 סגירות. 12 פניות מהאונליין • בשלבי סיום של תרגום המדריך "מה בתוך" לאנגלית. • בדיקת ביצוע סדנאות נוספות עם 3 גורמים חדשים. 	<ul style="list-style-type: none"> • להתחיל ייעוץ שיווקי לתמוך בתהליך הצמיחה באונליין • הכנסות – 35K • 12 לידים מהאונליין 	
<ul style="list-style-type: none"> • 860 איש ברשימת התפוצה. קידום ע"י קרן כהן תרם לגידול. • שיווק סדנה במט"י י-ם. • השקת האביזנס 7. • תרגום "מה בתוך" לאנגלית הושלם. • בדיקת שיווק הספרון באמזון. • 18 לקוחות 1:1 בו זמנית. • 18 לידים מהאונליין • סגירות – 8/15 – 53%! • הכנסות החודש – 21,000 	<ul style="list-style-type: none"> • רשימת תפוצה של 800 איש • סדנה נוספת מחוץ להאב בשת"פ עם גוף משווק 	30/4/12
<ul style="list-style-type: none"> • שכ"ט עלה ל-2,000 ₪ בחודש • ראיון ברדיו קול הנגב • 900 איש ברשימת התפוצה, 3,500 חברים בפייסבוק • השלמת הספרון האלקטרוני לקראת העלאה לאמזון • 25 לקוחות 1:1 בו זמנית • 12 לידים מהאונליין • סגירות 7/16 – 44% • הסדנה במט"י י-ם בוטלה בגלל היעדר נרשמים (רק 9) • שת"פ עם סאו-סימפל לשיווק סדנה. • מפגש ראשון נקבע ל-25/7 • הכנסה של 30,000 החודש!!! • סגירת הרצאה לקיבוץ מעגן מיכאל 	<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"> • 1,100 איש ברשימת המנויים, שת"פ מוצלח מאד החודש עם מכון השיווק הישראלי. • 3/6/12 – הספרון האלקטרוני the CO- OP Formula עולה למכירה באמזון. • בהתחלה בחינם. 1.5K הורדות תוך יממה ומקום ראשון בקטגוריה self-help • הכנסה של 27,000 ₪ החודש • מחזור 8 של הסדנה (היפ"ד – הגשמת יעדים פורצי דרך) שודרג ומשווק ע"י סאו סימפל במחיר ובמיצוב גבוהים יותר • סגירות 2/8 25% • 15 פניות מהאינטרנט • 17 לקוחות 1:1 בו זמנית 	<ul style="list-style-type: none"> • רשימת תפוצה של 1000 איש • שת"פ לשיווק סדנאות • מנגנון שיווקי להרשמה לסדנאות ישירות באתר • הכנסות – 42K • 15 לידים מהאונליין 	30/6/12



חגי שלו
כל יודע זמן אפסטי

<ul style="list-style-type: none"> ההכנות לקראת ריצת המרתון בטבריה בינואר נמשכות. ימי שלישי בבוקר נשמרים לריצות ארוכות. החודש רצתי 2 חצאי מרתון. הזמן המהיר ביותר – 2:19 ש'. 		
	<ul style="list-style-type: none"> 2 שת"פים נוספים להגדלת רשימת התפוצה השקת האביזנס 9&8 הופעה בתוכנית טלוויזיה 	31/7/12
	<ul style="list-style-type: none"> רשימת תפוצה של 1,300 איש הוצאת איבוק באמזון 	31/8/12
	<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 לידים מהאונליין הכנסות 47K 	30/9/12
	<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"> 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"> 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