



ברוכים הבאים!

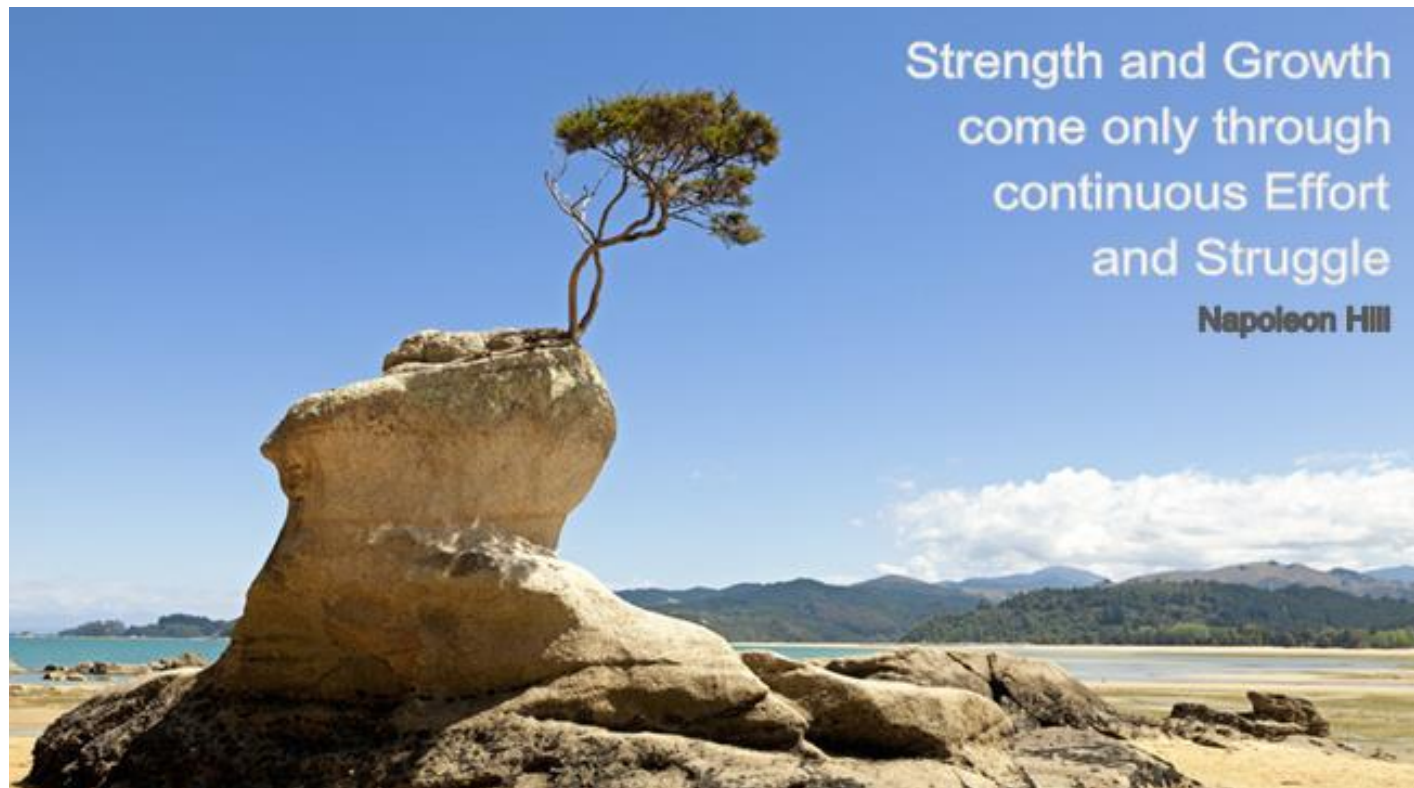
תנועה קדימה וצמיחה



תנועה קדימה וצמיחה



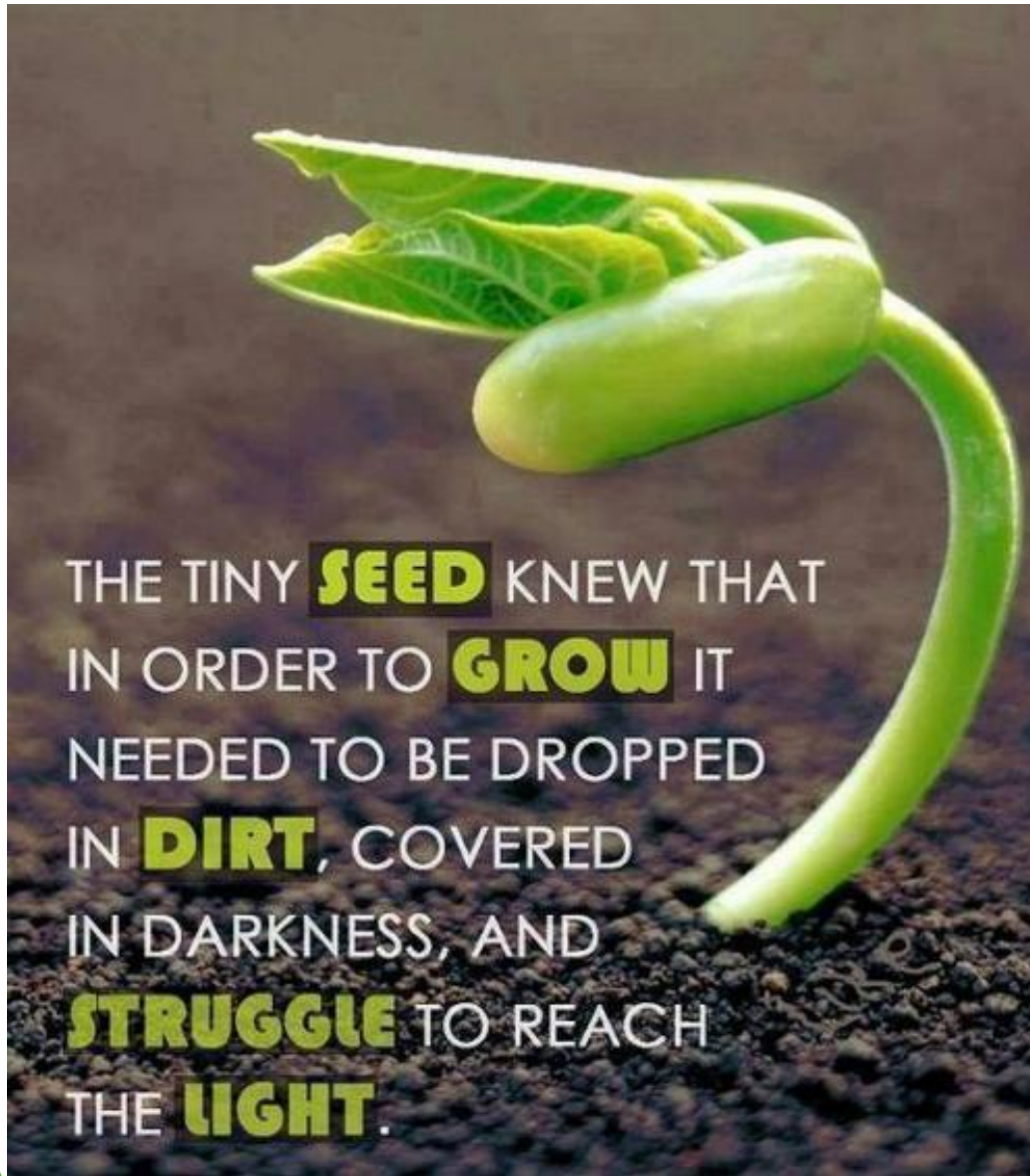
לחץ יכול להיות דבר חיובי



נטיית הלחץ

- ▶ מה לקוחות שלכם או אנשים שאתם מכירים עושים בלחץ?
- ▶ 2 אפשרויות:
 - ▶ לרתום את הלחץ לצמיחה - פרואקטיביות
 - ▶ לנסות להסיר את הלחץ (כי הרי לא נעים להיות בלחץ)





THE TINY **SEED** KNEW THAT
IN ORDER TO **GROW** IT
NEEDED TO BE DROPPED
IN **DIRT**, COVERED
IN DARKNESS, AND
STRUGGLE TO REACH
THE **LIGHT**.



נטיית הלחץ

▶ פרואקטיביות - פוקוס על "איך כן" - לא לוותר לעצמי

▶ הסרה - פוקוס על "למה לא" - לשחרר את עצמי

▶ בריחה

▶ מחקר וטיוב אין סופי (analysis paralysis),

▶ לימוד נוסף (להישאר במעבדה) - הסטודנט הנצחי

▶ הפקרה במקום הפקדה (delegation by absence)

▶ תוקפנות

▶ יללות

▶ האשמות

▶ תקיפה פיזית/מילולית

▶ שריפת קשרים

▶ יצירת שותף מחויבות לכישלון

▶ ועוד

▶ מתנת המשוב - "מהים הכללי ובעיקר משלי"



מה אתה מעדיף להיות?



האבולוציה מכה שנית

- ▶ האמיגדלה נחשבת למעורבת ישירות בתהליכי ויסות רגשי ו"ממונה" על פחד ומורא. האמיגדלה מקושרת עם תגובות רגשיות למצבי סכנה (בעיקר פחד ותוקפנות). היא משתתפת בתגובות התנהגותיות, אוטונומיות והורמונליות על גירויים רגשיים. תגובת ה**ילחם** או **ברח** משויכת לאמיגדלה. בהתאם לכך, האמיגדלה מעורבת בהתניה קלאסית של תגובות רגשיות. (מתוך ויקיפדיה).
- ▶ בעולם המודרני אין הרבה נמרים, אבל יש אתגרים אחרים.
- ▶ בדרך כלל יש קשר רופף בין גודל האתגר האמיתי במציאות, לבין הפחד הנמצא אצלנו בראש.



**IF YOU'RE AFRAID
OF STRUGGLE,
THEN YOU'RE
AFRAID OF
GROWTH.
YOU HAVE TO GO
THROUGH IT
TO GET TO IT.**



איך אני פועל, והאם זה מקדם אותי?

Growth occurs when individuals confront problems, struggle to master them, and through that struggle develop new aspects of their skills, capacities, views about life.



גדילת המערכת שלכם

- ▶ נראה היום שאת עבודת התשתית כבר עשיתם, מה שנשאר זו תחזוקה (אופטימיזציה) ולהפוך גולשים למכירות.
- ▶ נראה את כוח השכפול של המנהרה ואיך הוא משחרר מעבודה כל פעם מחדש.
- ▶ התנועה שמזרימים למנהרה היא מעט עבודה. אבל **מציבה לנו מול הפנים את המציאות ואת המקום שבו אנחנו נמצאים, וזה, לפעמים מלחיץ.**
- ▶ נראה איך להביא תנועה למנהרה בקלות, להתקדם במהירות ולצמוח מהר קדימה.





מינימום מול אופטימום

- ▶ מה הדברים שצריכים לעשות כדי לבנות את המנהרה שלנו (רשימת דברים מפורטת).
- ▶ אתם לומדים את האופטימום (כמובן) אבל יכולים להתקדם בצעדים הנוחים לכם (שתיל לא נולד עץ, ולכל שתיל קצב הצמיחה שלו).
- ▶ תיעדוף נכון עוזר לנו לפזר את הערפל ולייצר תוכנית פעולה שקל יותר לבלוע.
- ▶ מה המינימום שצריכים כדי להתחיל להביא לקוחות ולאזן תנועה?
- ▶ עשו 3-5 פאזות לצמיחת המנהרה שלכם. בחרו את הפאזות המתאימות לכם.
- ▶ תזכורת: היו נחמדים לחברים שלכם, הם ה"מעבדה הניידת שלכם" להמשך הדרך העסקית שלכם.

התנועה שאנחנו צריכים

- ▶ כל צמיחה מתחילה בזרע.
- ▶ אין עץ בלי זרע.
- ▶ כל מהלך שיווקי מתחיל ביעד.
- ▶ מי עשה פעם קמפיין כלשהו?
- ▶ מה היה היעד? למה דווקא היעד הזה?
- ▶ אם אין לקמפיין יעד, הוא לא באמת קידם מטרה אסטרטגית כלשהי בעסק.

התנועה שאנחנו צריכים

- ▶ בחר יעד מרגש, מוחשי וריאלי (בעל התכנות עבורך).
- ▶ תן ציון 0-100 לדרייב שלך להשיג אותו (מצא יעד עם דרייב של מעל 90).
- ▶ רשום את העבודה שעדיין יש לך לעשות כדי להגיע ליעד.
- ▶ תן ציון (0-100) של רמת האתגר שהעבודה הזו מציגה לך.
- ▶ וודא שרמת הדרייב שלך ליעד גדולה משמעותית מרמת האתגר שהעבודה ליעד מציבה לך.
- ▶ אתה עכשיו אחרי היעד הראשון - תן יעד נוסף.
- ▶ רשום את רמת הדרייב שהיעד הזה מייצר אצלך (0-100)
- ▶ רשום את העבודה הנדרשת ליעד השני ואת רמת האתגר שהיא מציבה לך (0-100)
- ▶ מה היחס בין הדרייב לאתגר הפעם?

המנהרה היא תשתית לעסק.
תשתיות חשובות כי אפשר להפעיל
בעזרתן את כוח השכפול והמינוף.

תשתיות יוצרות עסק יציב ורגוע - וזה
שווה כל פחד, אתגר או כאבי גדילה.



STRIVE FOR
PROGRESS

× NOT ×

Perfection

Some QUIT due
to slow progress.
Never grasping the fact
that slow progress...
IS STILL PROGRESS



*The number one
reason why people
give up so fast is
because they tend
to look at how far
they still
have to go,
instead of how far
they have gotten.*



תוספת לשיעור - איך עובדים פחות?

- ▶ עברו על טבלת המשימות: מה אפשר להוציא למיקור חוץ (ובאילו תנאים) ומה אסור.
- ▶ מהו כלל האצבע?
- ▶ כלל אצבע: מה שלמדנו כאן (נוסחאות, קו תועלת, בחירת מוצרים, אסטרטגיה, מה עובר ללקוח בראש וכו') אסור להוציא החוצה. דברים כלליים, שאינם אסטרטגיים, אפשר להוציא, אם רוצים לחסוך זמן. - אחרת זה Delegation by Absence .
- ▶ למה?
- ▶ אף אחד לא מכיר את הלקוח שלכם כמוכם.
- ▶ אף אחד לא יודע מה עובר לו בראש ומה השפה שלו כמוכם
- ▶ לאף אחד אין יכולת לקבל משוב מהלקוח כמוכם
- ▶ אף אחד לא עבד עם הנוסחאות כמוכם
- ▶ אף אחד לא קיבל כיוונון ומשוב מול הנוסחאות כמוכם.
- ▶ **לאף אחד לא חשובות התשתיות שלכם, כמוכם.**



שיעורי בית

- ▶ עשו תוכנית עבודה כדי להגיע לפאזה הבאה במנהרה שלכם (שימו את היעד החזק שלכם מול העיניים).
- ▶ כתבו מספר מודעות (או אחת) והעבירו בהן תנועה למנהרה.
- ▶ קבלו מספרים ראשוניים.
- ▶ זכרו - המספרים הראשוניים הם רק נקודת הזינוק, מה שחשוב הוא שיפור המגמה.



על מה אני בוחר להוקיר את עצמי במפגש של היום (עד 3 מילים)



בהצלחה!

