



### יעדים

#### הגדרת היעדים האישיים והעסקיים שלי

- יעדים אישיים: כיצד העסק משרת את מטרותיי האישיות
- יעדים עסקיים: מהן התוצאות העיקריות שאני רוצה שיקרו
- יעדים כלכליים: מהן התוצאות הכלכליות שאני מצפה להם



### מקורות הכנסה

#### מהם מקורות ההכנסה מכל מוצר, שרות ולקוח בעסק

- בעבור מה הלקוחות מוכנים יהיו לשלם
- מהם מקורות ההכנסה שהעסק מייצר
- מה התרומה של כל מקור הכנסה
- כיצד אתמחר את המוצרים והשירותים השונים שאציע



### תהליכים

#### מהם התהליכים העסקיים ההכרחיים והנדרשים ע"מ לקיים את העסק בצורה שיוכל לגדול, להתבסס ולהתפתח

- שיווק
- אספקת המוצרים והשירותים
- שרות
- יצירת הכנסות



### משאבים

#### מהם הנכסים העומדים לרשותי, ומהם המשאבים הנדרשים על מנת לקיים בהצלחה את המודל העסקי

- נכסים פיסיים
- קניין רוחני
- כח אדם
- כלכליים
- שותפים ושיתופי פעולה



### שיווק מבוסס יעוד

#### מהי מערכת יחסים שאני רוצה ליצור ולקיים עם הלקוחות שלי

- מה הייחוד והבידול שלי
- הצהרת שיווק מבוססת יעוד
- המסרים השיווקיים
- "תמונת עתיד"
- ערוצי השיווק דרכם אניע ללקוחות הנכונים עבורי



### הצעת הערך

#### מהו הערך שאתן ללקוחות שלי

(בהתבסס על השליחות והברכה שלי)

- הבעיות והכאבים שאני פותר להם
- הרצונות והצרכים שאני ממלא להם
- המוצרים והשירותים הנכונים עבורם
- התועלות של המוצרים והשירותים שלי



### הגדרת הלקוח

#### מיהו הלקוח המדויק והנכון שאותו אני אמור לברך

- הנישה הנכונה עבורי
- מצבו של הלקוח לפני
- מצבו של הלקוח אחרי
- מיפוי הכאבים של הלקוח
- מיפוי הרצונות והצרכים של הלקוח



### השליחות

#### מהו היעוד האישי שלי ומהי השליחות העסקית שלי

- מהות (מי אני ומה אני מביא עמי)
- ברכה (הטרנספורמציה שאני עושה לאחרים)
- פירוט הברכה שלי (התהליך המדויק שאותו אני מעביר ללקוחותיי)