

סיכום אתגר תוכנית הפעולה

נחמה שור

הוראות שימוש:

תשתמשו במחברת, השימוש במחברת וכתיבה ביד עוזרים למח להבין מה חוסם את הקורס מלצאת לאור. למה זה התעכב עד עכשיו.

שבוע 1:

מתי היתה הפעם הראשונה שחשבתם לעשות קורס דיגיטלי?

מה קרה מאז שהקורס התעכב?

מה מפחיד אתכם בהחלטה לעשות קורס דיגיטלי?

מה גורם לקורס שלכם להתעכב באמת?

הנה כמה אפשרויות:

- פחד מכישלון – שאנשים לא יקנו את הקורס
- פחד ממה אנשים בסביבה הקרובה יגידו – בין אם הקורס יצליח ובין אם לא
- פחד מהחלטות לא נכונות
- רצון לעשות כמה דברים וקושי לבחור בדבר אחד
- אין זמן
- לא מספיק חשוב לכם לעשות קורס דיגיטלי
- יעלה הרבה כסף – ואין
- אני לא טכנולוגי, ואני צריך שמישהו אחר יעשה בשבילי את הקורס.

אם אתם באמת רוצים לעשות קורס דיגיטלי, תשאלו את עצמכם,

מה מתוך הדברים האלו מונע מכם לעשות אותו?

למה עד עכשיו לא עשיתם את הקורס?

כשתדעו את התשובה הזאת, תוכלו לעבור לדבר הבא.

למה אתם רוצים לעשות קורס דיגיטלי?

מה יתן לכם קורס דיגיטלי?

תענו על שתי השאלות האלו, כי חשוב שתדעו, למה בכלל אתם רוצים לעשות את הקורס.

לפעמים מגיעים מהסיבות הלא נכונות, ואז זה גורם לכך שאתם פשוט לא עושים את

הקורס, כי הסיבה לא מספיק חזקה.

איך להתגבר על פחד מתוך הספר: **feel the fear and do it anyway**

לשמור ולקרוא בכל פעם כשעולה הפחד ממשהו גדול



הפחד לעולם לא יעזוב ככל שתמשיכו לגדול.

בתהליך של גדילה יש תמיד פחד, פחד מהלא נודע, מההצלחה או הכישלון שיכולים להגיע. רוב האנשים מחכים שהפחד יעבור להם, והוא כמובן לא עובר לעולם.

הדרך היחידה להפטר מהפחד היא ללכת החוצה ולעשות משהו.

הפחד יחכה לכם כל הזמן, בכל פעולה שתעשו. והדרך היחידה להתמודד עם הפחד, זה לעמוד מולו, ולעשות את הדבר שממנו אתם פוחדים.



הדרך היחידה שתרגישו טוב עם עצמכם, זה אם תצאו ותעשו את הדבר שממנו אתם פוחדים



כאשר אתם יוצאים ועושים את הדבר עצמו, שממנו אתם פוחדים, אתם לא תרגישו טוב, זה יגיע אחר כך, כבונס, ברגע שתראו שעשיתם את זה וגדלתם בעקבות זה.

אני ארגיש פחד בכל מצב חדש, אבל כך גם כל אחד אחר

האנשים שמצליחים הם לא מיוחדים כל כך או בעלי כישרון מיוחד, הם אלו שיצאו ועשו והתגברו על הפחד שלהם.



החיים עם הפחד הם גרועים יותר, מאשר ההתגברות עליו

התירוצים שאספתם עם הזמן הם המקלט שלכם, וההסבר שלכם לזה שלא קרה הדבר שאותו רציתם, החיים עם התחושה של ההחמצה הם גרועים יותר.



נחמה שור

במה אתם בוחרים?

www.nechamashor.com

סיכום שבוע 1 אתגר להתנעת הקורס נחמה שור

מה מונע ממך להחליט?

ההחלטות בעסק - הם התמודדות יומיומית

האם יש לכם פחד שההחלטה שלכם תהיה לא נכונה?
האם אתם מפחדים מהתוצאה של ההחלטה שלכם?

מה מפחיד כל כך בטכנולוגיה?

כל דבר הוא מיומנות לא כישרון

האם נח לכם להתבצר בעמדה שהטכנולוגיה היא פשוט לא בשבילכם כדי שיהיה לכם תירוץ למה הקורס שלכם עדיין לא מוכן?

האם באמת אין לכם זמן?

לדברים החשובים מוצאים זמן

האם באמת חשוב לכם להוציא לאור את הקורס הדיגיטלי?
מה אתם עושים במשך היום שמונע מכם להקדיש את הזמן לקורס שלכם?

למה בכלל קורס דיגיטלי?

אין הכנסה פאסיבית

למה אתם בכלל חושבים על עסק מבוסס קורסים דיגיטליים?
האם זה בגלל ההבטחה של ההכנסה הפאסיבית?
או כי יש לכם משהו שגדול מכם שאתם חייבים להוציא החוצה?

לא צריך כסף בשביל להוציא קורס

צריך כסף בשביל לחיות, עד שהקורס יכניס כסף

אפשר להכין קורס דיגיטלי כמעט בלי הוצאות, אפשר לומר שהם זניחות יחסית לבניית כל עסק אחר. האם זו הסיבה שעדיין לא עשיתם את הקורס שלכם?

עכשיו אפשר לעבור על תוכנית הפעולה שלכם.

שבוע 2:

בחירת הנישה

הבחירה של הנישה יכולה להשתנות עם הזמן, עכשיו אתם עושים את הבחירה הכי טובה שיש לכם עם המידע שיש לכם כרגע.

כללים לבחירת נישה:



כללים לבחירת נישה

א

- מעניין אותך
- שכיף לך לקום בבוקר בשביל זה
- שלא ימאס לך אחרי כמה ימים או שנה
- שיש לך ידע או יכולת ללמוד מהר את התחום
- שיש לך רצון ללמוד ולהעמיד בתחום החדש

אקומות שלך

- שזה מעניין אותם
- שהם מוכנים להשקיע כסף
- שהם משקיעים כסף כבר היום
- שזו בעיה מספיק בוערת עבורם
- שיש בזה מוצרים שיכולים לעלות 10,000 ש"ח
- ושהם מוכנים לשלם סכומים כאלו כדי לפתור את הבעיה שלהם (תיאורטית, גם אם לא יהיה לכם מוצר כזה בפועל)

נחמה שור

מהי הנישה שנבחרה?

אמנות איתור שאלות



- ✓ איסוף 20 שאלות לפחות
- ✓ אירגון השאלות בקטגוריות
- ✓ מה יכול להפוך לתוכן חינוכי – 4 נושאים
- ✓ מה יכול להפוך למוצר מתנה – נושא 1

עשיתם את זה?

את השאלות אתם יכולים למצוא בכל מקום שיש לכם לקוחות פוטנציאליים. (אין טעם לחפש את השאלות אצל משפחה וחברים, הם לא יודעים מה לשאול כי הם לא הלקוחות הפוטנציאליים שלכם).

איתור נכסים בעסק

גם אם התחלתם היום, יש לכם כבר כמה נכסים בעסק שלכם. מלאתם את הטבלה של הנכסים?

שיתופי פעולה

כשבאים לעשות שיתוף פעולה כדאי שיהיה בראש פעולה מסויימת שאותה תציעו.
(לבוא ולהגיד בוא נעשה שיתוף פעולה זה לא עובד. אתם צריכים לבוא עם רעיון מה יהיה שיתוף הפעולה).

כדאי גם לחשוב על אנשים שבאמת מתאימים אחד לשני. וגם למצב שלכם.
המטרה היא הגדלת או התחלת רשימת תפוצה.

3 רעיונות לשיתופי פעולה:

1. ראיון עם השותף
2. החלפת דיוור
3. פוסט אורח

תבחרו אחד (אפשר להיות יצירתיים ולבחור משהו אחר, [בקורס שילוב כוחות](#) יש שפע של רעיונות).

עם מי תעשו את שיתוף הפעולה (אפשר מהרשימה שעשיתם אתמול).

באיזה תאריך תעשו את שיתוף הפעולה עם כל אחד מהם, או שאולי תעשו שיתוף פעולה גדול עם כולם ביחד?

תרשמו לעצמכם מתי אתם עושים את הכל.

המשימות הבאות:

- ✓ להכין דף נחיתה פשוט הכולל כותרת למוצר המתנה (בחרתם את הנושא לפני כמה ימים), וטופס הרשמה למתנה.
- ✓ להכין את המתנה – לפי הנושא שבחרתם
- ✓ ליצור קשר עם האנשים שבחרתם לשתף איתם פעולה, ולהציע להם את שיתוף הפעולה שלכם.

אם אתם צריכים עזרה עם הכנת דף הנחיתה, או בכלל להעמיק יותר בבניית רשימת תפוצה, מה כותבים להם, ואיך בונים אותה, תמצאו את זה בתוך [הקורס "קשר ישיר"](#) שנמצא במכללה.

ועכשיו השלב הבא.

אתם בכיוון הנכון, לבנות עסק דיגיטלי לוקח זמן, אין קיצורי דרך, למרות שהיינו רוצים שיהיו.

מוצר הגשר שלכם כבר מעבר לפינה.

הנה תכנים נוספים שתוכלו למצוא במכללה בשלב הראשון שבו אתם נמצאים (הכל לחיץ):

[לצפיה בקטלוג המלא לחצו כאן](#)



1

איך לבחור נושא לקורס



1

הכל על שיווק באינטרנט

עצמאי ברשת



1

איך בודקים נישה לעסק



1

בעקבות הספר חשוב והתעשר



1

איך להכין מוצר מתנה



1

איך לבחור חברת דיוור



1

קורס עיצוב גרפי



1

איך לבחור מערכות ותוכנות לעסק



1

איך לארגן את המשימות