

מקצועות האינטרנט

נחמה שור

מקצועות האינטרנט התחילו להתפתח בשנים האחרונות, ישנם מקצועות שקיימים כבר מתחילת דרכו של האינטרנט בעולם, וישנם מקצועות שרק מעטים מחפשים אותם, אבל עם הזמן הדרישה אליהם תגדל. המסמך הזה נועד לשני סוגים של אנשים.

1. אנשים שרוצים ללמוד מקצוע שהם יוכלו לעבוד בו מהבית, ולהרוויח סכומי כסף יפים מאד כל חודש.
2. אנשים שמחפשים אנשי מקצוע ורוצים לדעת למה הם יכולים לצפות מבעלי המקצוע, ואיך לזהות אם הם האדם שהם מחפשים.

המסמך הזה הוא הראשון בסדרה על מקצועות האינטרנט שימו לב לאסוף את כל המצגות שיעלו בהמשך עם מקצועות האינטרנט השונים. [בפוסט המלא](#) יש וידאו שמסביר עוד כמה דברים שלא הסברתי כאן. וכמובן אתם יכולים ללכת לאתר שלי גם כדי לשאול שאלות [מתחת לפוסט](#) על כל מקצוע שאתם מתלבטים עליו.

הפוסטים הבאים יתרכזו כל אחד מהם במקצוע אחר, ונבנס לעומק בדיוק מה מצופה מבעל המקצוע, וכמה כסף אפשר להרוויח מהמקצוע הזה, ועוד כמה טיפים איך לנהל עסק של מקצוע אינטרנט.

היתרונות של מקצועות האינטרנט לעומת עבודות אחרות

- **העבודה היא מהבית** – חיסכון בעלויות החזקת משרד או חנות
- **מול מעט לקוחות** – מאמצי השיווק הם מועטים ובעיקר בהתחלה, אחרי שכבר צברתם שם ומקצועיות, השם שלכם כבר יכול לעבור הלאה
- **לקוחות יכולים להשאר מחודש לחודש ולשלם תשלום חודשי** – להתחיל את החודש עם הכנסה ברורה, כל בעל עסק היה רוצה דבר כזה
- **סכומי הכנסה גבוהים מכל לקוח** – כל שירות כזה הוא הכנסה גבוהה מאד שמתחילה בכמה מאות ונגמרת בכמה אלפי ש' לחודש ללקוח.
- **הרבה לקוחות פוטנציאליים** – ישנם הרבה אנשים שמחפשים עזרה עם העסק שלהם, כי הם לא עומדים בכל המשימות שהאינטרנט הביא לנו.
- **אפשרויות לגדול** – אם תרצו לגדול ולהכניס עוד אנשי צוות לעסק שלכם, תוכלו להשאר בעמדת הניהול, ולתת לאחרים לעשות בשבילכם את העבודה. אפשרויות גדילה הן מעולות כי הן יאפשרו לכם לפנות לעצמכם זמן לפתח דברים אחרים בחיים שלכם.

התמקדות בנישה – הסוד למציאת לקוחות בקלות

אם אתם רוצים להביא לעצמכם לקוחות בקלות, ולתמחר את השירות שלכם במקצוע שבחרתם במחיר גבוה אפילו יחסית לשוק שלכם.

הסוד הוא בנישה.

אנחנו נמצאים בתקופה שבה אנשים מחפשים את האנשים שמבינים אותם, כאשר אתם בוחרים להיות בעלי מקצוע כללי, כדי להגיע לכמה שיותר קהל, אתם בעצם נשארים במקום שבו כולם נמצאים.

וכאשר אתם דומים לבעלי מקצוע אחרים, אין לכם יתרון על פניהם, ואז מתחילה מלחמת מחירים. שאף אחד לא יוצא ממנה מרווח.

אם אתם רוצים להגדיל את העסק שלכם, אתם צריכים לחפש את הנישה שבה אתם טובים, ולתת את המקצועיות שלכם בנישה הזאת (אתם עדיין יכולים לקבל לקוחות שלא נמצאים בנישה שלכם, אבל הפירסום והשיווק שלכם יתמקדו בנישה).

כאשר אתם ידועים בתור בעלי מקצוע של נישה מסויימת, כל מי שנמצא בנישה הזאת, ידע כבר לבד שהוא צריך לבחור בכם כדי לקבל את השירות הספציפי הזה, כי אתם מומחים לנישה הזאת.

כך שבאופן טבעי, רוב עבודה השיווק שלכם תהיה רק בהתחלה, כאשר תיצבו את השם שלכם בנישה הזאת, ברגע שכבר יכירו אתכם, השם שלכם יעבור מקולגה לקולגה כי כל אחד ירצה לעבוד איתכם, הרי אתם מבינים דווקא את הנישה שלהם.

לדוגמא,

אם בחרתם לעסוק בהפקה והנחיית קורסים דיגיטלים, כדי לעזור לבעלי עסקים אחרים להכין קורסים לעסק שלהם, שיתמכו בפעילות הקיימת שלהם, או כי הם רוצים להקים עסק שמבוסס קורסים דיגיטלים.

אם תחליטו שאתם עוזרים לכל מי שרוצה לעשות קורס דיגיטלי, אתם מתחרים בעוד אנשי מקצוע שזה בדיוק מה שהם עושים. וכמובן כאן תתחיל מלחמת מחירים, וכשהלקוח יגיע אליכם, הוא ירצה לדעת במה אתם שונים ממישהו אחר שנותן את אותו ליווי והנחיה.

אם אתם מחליטים להתמקד רק בקורסים דיגיטלים של מטפלים וכל סוגי המטפלים יגיעו אליכם, השוני בין הלקוחות שלכם יהיה בסוג הטיפול שהם נותנים, המשותף עם כולם, זה שהם מטפלים, וזה סוג מסויים של קורסים דיגיטלים. שצריך התייחסות שהיא שונה מקורס דיגיטלי של מורה לאנגלית.

איך בוחרים נישה?

דבר ראשון אתם צריכים לשבת ולחשוב עם עצמכם, איזה נישה מתאימה לכם.

- האם זה משהו שאתם עושים כבר עכשיו?
- האם יש מקצוע שלמדתם, שמאד אהבתם ללמוד אותו, אבל פחות אהבתם להתעסק איתו? ודרך העבודה עם הלקוחות תוכלו לחזור לחוות את המקצוע הזה?
- האם יש לכם גישה מסויימת לחיים, ואתם רוצים לעזור דווקא לאנשים שנמצאים בגישה הזאת?
- האם יש לכם תחביב מסויים שאתם אוהבים?
- האם יש משהו שתמיד רציתם ללמוד אבל לא היה לכם זמן? עכשיו יש לכם הזדמנות לעבוד צמוד לאנשים שעושים את מה שחשבתם ללמוד.

דברים שכדאי לקחת לתשומת הלב כשבוחרים נישה

1. קחו נישה שכיף לכם איתה
2. קחו נישה שיש בה מספיק לקוחות פוטנציאליים.
3. קחו נישה שאנשים מוכנים לשלם שם כסף על השירות שלכם.

כשאני התחלתי אמרו לי ללכת עם הלב, מה שהכי כיף לי לעשות.

זה נחמד.

אבל ...

אם רוצים באמת להשיג לקוחות לאורך זמן חייבים שיהיו אנשים שירצו לשלם על השירות הזה.

לכן כשאתם מחליטים על הנישה מעבר לכיף שצריך להיות לכם לעסוק במקצוע הזה,

אתם צריכים שיהיו לכם גם לקוחות שיגיעו אליכם וירצו לקבל מכם את השירות.

אם נחזור לדוגמא שלנו,

יש המון מטפלים בארץ. מכל מיני סוגים.

לכן בנישה אפשר לקחת אותם כקהל אחד, כי בתוך המטפלים יש כאלו שיכולים לשלם וירצו

לשלם, ויהיו כאלו שיהיו בתחילת הדרך שלהם, ולא ירצו לשלם.

אם תנסו להכנס לנישה הזאת קצת יותר עמוק, ולחפש דווקא מטפלים מסוג מסויים. אז אתם

נתקלים בבעיה, כי הקהל שלכם הצטמצם מאד. ויש סיכוי שלא יהיו לכם מספיק לקוחות בנישה

הזאת.

אחרי שהבהרנו איך בעצם אתם יכולים למצוא לקוחות בקלות למקצוע שתלמדו, זה הזמן להכנס לכל אחד מהמקצועות האלו ולראות מה קיים, כדי שתדעו במה אתם יכולים לבחור. כל אחד מהמקצועות שאני אפרט כאן, הם מקצועות שאפשר ללמוד במכללה למקצועות האינטרנט.

הצהרה חשובה:

כתבתי כאן הכנסה פוטנציאלית מלקוחות, מדובר על ממוצע מצד אחד, וטווח די גדול של מחירים מצד שני כי יש הרבה גורמים שנכנסים לתמחור בעיקר זה תלוי בכמות העבודה שצריך לתת ללקוח.

כמובן שאתם בסופו של דבר יכולים להחליט לנהל את העסק שלכם אחרת ולתמחר באיזה צורה שנראית לכם מתאימה. (וגם את זה לומדים במכללה למקצועות האינטרנט)

בונה אתרים לעסקים דיגיטלים

הגדרת התפקיד:

המטרה של בניית אתר משתנה בצורך של מי שבונה את האתר, היום בונים אתר לבתי ספר, ולחתונות.

אז האם כל מי שבונה אתרים יכול לבנות אתר לעסקים שרוצים להופיע בדיגיטל? התשובה היא לא.

כבר ראינו שיש נישות, אז גם בבניית אתרים יש נישות שונות, וכאשר אתם בוחרים איזה סוג לקוחות אתם רוצים, אתם מחליטים מה הנישה שלכם.

אנחנו נתרכז בנישה של בעלי עסק קטן ובינוני, כי אלו עסקים שצריכים אתר מסוג מסויים, בעוד עסקים גדולים וחברות צריכים אתרים מסוג אחר.

יש את הקהל העסקי, ואז בתוך הקהל העסקי נרצה לעלות לרמה נוספת של דיוק, איזה נישה בדיוק אתם בוחרים בתוך הקהל העסקי. כי זה קהל גדול מאד...

המטרות של בניית אתרים לעסקים דיגיטלים

- אתר שעובד על הבאת לקוחות חדשים לעסק
- אתר שמקודם בגוגל (קידום אתרים)
- אתר שיש בו תהליכי מכירה אוטומטיים, כך שלקוח יכול לקנות בלי לדבר עם אף אחד.
- אתר שהופך את בעל העסק או דמות אחרת מהעסק לאוטוריטה בתחומו

- אתר שהוא מקור מידע והשראה עבור גולשים שמחפשים תשובות לשאלות שלהם. יש רזולוציות יותר גבוהות של מטרות האתר, ועל זה אני ארחיב בפוסט על בונה אתרים לעסקים דיגיטלים.

הכנסה פוטנציאלית מלקוח אחד

אתר פשוט ורגיל – 10,000-5000 ש"ח לבניית האתר הראשוני

2000-500 ש"ח לחודש לתחזוקת אתר

אתר מורכב עם הרבה חלקים ואפשרויות – 100,000-10,000 ש"ח להקמה

10,000-2000 ש"ח לחודש לתחזוקה

מי מחפש בניית אתרים?

כמעט כל בעלי העסקים מעדיפים שמישהו אחר יבנה ויתחזק בשבילם את האתר שלהם, רוב האנשים לא רוצים ללמוד איך לבנות אתר. זהו גם המקצוע הותיק ביותר מבין מקצועות האינטרנט, ולכן יש לו גם יותר מודעות, וגם אנשים שמרגישים שהם ממש לא טכנולוגיים, או שהם ממש מחוץ לאינטרנט, מרגישים שהם צריכים אתר. (אפילו שזה לא הדבר הראשון שהם באמת צריכים, וזה חלק מהתפקיד של בונה האתרים, לאבחן מי באמת צריך את האתר ומי רק חושב שזה יעזור לו להגדיל הכנסות, אבל עדיף לו לעשות משהו אחר עם הכסף שלו)

אם אתם בוחרים במקצוע הזה, חשוב מאד לבחור בו נישה, כי זה מקצוע שיש בו הרבה תחרות. תקראו יותר באריכות את הפוסט על בניית אתרים ותורידו שם את המסמך המצורף.

מנחה ומפיק קורסים דיגיטלים

זהו מקצוע חדש יחסית, אבל כבר מתחילה להיות לו מודעות, ואנשים מחפשים את מי שיעזור להם עם הקורסים שלהם.

הגדרת התפקיד:

ללוות את הלקוח שרוצה להכין קורס דיגיטלי, לעזור לו בחשיבה על התוכן של הקורס, ובהפקה של הקורס בפועל עד שהוא עולה לאויר ומתחיל להמכר ללקוחות.

המטרות של מנחה ומפיק קורסים דיגיטליים

- להביא ללקוח שלו מוצר שימכר ויוכל להחזיר את ההשקעה ולהוסיף רווח לעסק
- לבנות מוצר שהולך ביחד עם שאר המוצרים בעסק
- לבנות את תהליך המכירה של מוצר המידע (לא מספיק רק להכין את המוצר, זה החלק הקל...)
- לעבוד עם הלקוח עד שיש לו מספיק מכירות של המוצר

הכנסה פוטנציאלית מלקוח אחד

הכנסת הקורס – 20,000-4000 ש"ח (יש פער גדול כי זה תלוי באיזה צורה מקליטים את הקורס)

הכנסת תשתיות לשיווק הקורס – 20,000-5000 ש"ח

ניהול השיווק לאורך זמן – 2000-500 ש"ח בחודש

מי מחפש עזרה בהפקה והנחית קורס דיגיטלי?

- בעלי עסקים שרוצים ליצר הכנסה נוספת שאינה תלויה רק בזמן שלהם
- בעלי עסקים שמוכרים מוצרים יקרים ורוצים ליצר מוצר זול יותר שלא דורש את הזמן שלהם, ושיעזור להם למכור את המוצרים היקרים.
- אנשים שרוצים ליצר הכנסה נוספת במקביל למה שהם עובדים היום (שכירים ועצמאים כאחד)
- אנשים בעלי ידע שרוצים להוציא לאור את הידע היחודי שלהם

מנהל רשימות תפוצה

הגדרת התפקיד:

כתיבה ומשלוח מיילים לרשימת התפוצה, באופן תדיר שעובד ביחד עם המטרות של העסק

המטרות של מנהלי רשימות תפוצה

- להביא מכירות לבעל העסק דרך הקשר עם הרשימה
- ליצר שיתופי פעולה עם אנשים אחרים כדי להגדיל את הרשימה
- לבנות את הרשימה בריאה כך שיהיו בה לקוחות פוטנציאליים אמיתיים

- לעבוד לפי האסטרטגיה של בעל העסק, ולעזור לבעל העסק לבנות את האסטרטגיה של העבודה עם רשימות התפוצה
- לתת מענה חוזר לאנשים שפונים דרך המייל (במקרים מסויימים)

הכנסה פוטנציאלית מלקוח

בניית מערכת מיילים אוטומטית לרשימה – 10,000-2000 ש"ח פעמי
ניהול שוטף של הרשימה – 500-5000 ש"ח בחודש

מי מחפש ניהול רשימות תפוצה?

בעלי עסקים שיש להם כבר תשתיות אחרות, שרוצים להעביר את ניהול הרשימה למישהו אחר. עסקים קצת יותר גדולים שכבר יש בהם כמה עובדים או פרילנסרים קבועים, שלוקחים חלק פעיל בשיווק של העסק ובניהול השוטף שלו. ניהול רשימות תפוצה הוא מקצוע שיש בו פחות דרישה מצד בעלי עסקים קטנים, חלק נובע בגלל המודעות שלהם לחשיבות רשימות התפוצה והעבודה הנכונה איתם, וחלק כי נח להם לנהל את רשימת התפוצה שלהם בעצמם והם לא מרגישים צורך שמישהו אחר יעשה את זה בשבילם.

מנהל קהילת רשת ופורומים

הגדרת התפקיד:

להיות הפנים של העסק מול הלקוחות הפוטנציאליים והלקוחות בפועל, ולתת להם מענה לשאלות השוטפות שלהם.

מטרות מנהל קהילת רשת ופורומים

- לתת מענה מידי ושוטף ביום יום ולשחרר את בעל העסק לדברים אחרים
- להיות הפנים של העסק
- לדעת לתת תשובות אמיתיות (הוא צריך להכיר טוב את העסק ואת מה שהוא נותן)
- לדעת להפנות אנשים אל האתר ואל המכירות כשצריך
- להפוך את העסק ליותר ידידותי כלפי הלקוחות

הכנסה פוטנציאלית מלקוח

10,000-500 ש"ח בחודש, תלוי בכמות הניהול

אין עלויות הקמה

מי מחפש מנהלי קהילת רשת?

בדרך כלל אלו אנשים שפחות מתחברים לרשתות החברתיות, או אנשים שרוצים להשאר בצד ומעדיפים שמישהו אחר יהיה הפנים של העסק שלהם.

אפשר לראות את זה הרבה אצל אמנים ומוסיקאים, או אצל בעלי עסקים שיש להם הרבה עבודה בעסק במכירות, והם מחפשים מישהו שיהיה הפנים שלהם ברשת בלי שהם יצטרכו לטפל בזה.

מפתח תוכן שיווקי

הגדרת התפקיד:

כתיבה שיווקית עבור העסק, דפי מכירה, וכתיבה שוטפת של פוסטים עם תוכן בעל ערך לקוראים שבמובן קשור לעסק שהוא מלווה.

מטרות מפתח תוכן שיווקי

- לכתוב כמות תוכן בצורה קבועה עבור בעל העסק לקידום האתר
- כתיבת תוכן ברשתות החברתיות
- יצירת תוכן מסוגים שונים כגון פודקאסטים/וידאו/ וטקסטים לפירסום במקומות שונים
- התוכן צריך להביא אנשים אל האתר ולעזור להם להרשם לרשימת התפוצה וכמובן למכור את המוצרים הקיימים.

הכנסה פוטנציאלית מלקוח

1000-100 ש"ח למאמר בודד

5000-1000 ש"ח לניהול תוכן באופן קבוע לעסק

מי מחפש מפתחי תוכן?

אנשים שאין להם זמן או יכולת לכתוב לעיתים קרובות, ורוצים שיהיה תוכן איכותי באתר שלהם וברשתות החברתיות.

תוכן שייצג את העמדות שלהם, ויענה על שאלות נפוצות של לקוחות. כדי להביא אותם אל שאר הפעילות השיווקית שלהם. (כמו דפי הנחיתה, חנות באתר, הקורסים הדיגיטליים וכו').

מפתח תוכן הוא אחד מהתפקידים שאנשים מחפשים אבל לא יודעים להגדיר מה זה בדיוק. הם רוצים שיהיה מישהו שיכתוב עבורם ולא יודעים באיזה תדירות.

אם תציעו כתיבת תוכן באופן קבוע במחיר חודשי, תתנו שירות טוב יותר עבור הלקוחות שלכם, שצריכים לחדש את התוכן שלהם כל הזמן.

מפתח תוכן יכול להיות גם אותו אחד שמנהל את רשימות התפוצה.

מפתח מסלולים שיווקיים*

הגדרת התפקיד:

פיתוח מסלולים שונים מותאמים ללקוחות שבנויים מדפי נחיתה ומכירה, וסדרות מסרים אוטומטיות ביניהם. פיתוח הפעלת המסלול בדרכים מגוונות.

מטרות מפתח המסלולים השיווקיים

- לבנות תהליכי מכירה אוטומטיים לבעל העסק
- לנהל את המסלולים ולשפר אותם לאורך הזמן
- ליצר הפניות של לידיים חמים למוצרים יקרים (כדי להמשיך מכירה מחוץ לאינטרנט)
- להתניע את הפעלת המסלול השיווקי (על ידי פירסום פייסבוק וגוגל, שיתופי פעולה וכו')
- להביא את המסלול למצב שהוא ריווחי לבעל העסק כך שבשיוצא כסף על פירסום הוא חוזר בסופו של דבר דרך מכירות.

הכנסה פוטנציאלית מלקוח

בניית מסלול בסיסי 10,000-25,000 ₪ לתחילת עבודה

ניהול שוטף של המסלול אחרי תקופת הבדיקה הראשונה שהכל עובד – 2000-5000 ₪ יכול להיות גם יותר, תלוי בפירסום.

מי מחפש מפתח מסלולים שיווקיים

בעלי עסקים שמבינים שאם הם רוצים לידיים קבועים הם צריכים לבנות מערך מסודר שיעזור לאותם לקוחות להגיע אליהם.

פיתוח מסלול שיווקי הוא תפקיד מורכב, ואין הרבה אנשים בארץ שעושים את זה טוב, ובאמת מביאים תוצאות ללקוחות שלהם.

זה עניין של הרבה ניסוי ובדיקות.

ולפעמים צריך לבנות כמה מסלולי שיווק לכמה מוצרים שונים.

* המקצוע הזה דורש למידה ושליטה בכל תחומי השיווק הדיגיטלי. כגון, כתיבה שיווקית, בניית דפי מכירה, כתיבת מיילים אוטומטיים ללקוחות, טיפול בפירסום בפייסבוק בגוגל, ובמקומות נוספים, הכנת וובינרים (שבעל העסק יעביר אבל מישהו צריך להנחות אותו מה להגיד), הכנת מוצרי מידע, יצירת וידאו. וכו'.

במכללה למקצועות האינטרנט, צריך ללמוד הרבה קורסים כדי להגיע למיומנות שדורש המקצוע של מפתח מסלולים שיווקיים.

מנהל קהילה במועדון סגור

הגדרת התפקיד:

מועדון חברים הוא מוצר מתמשך, כך שבמנוי חודשי קבוע, הלקוחות מקבלים ערך מסויים וגישה למוצרים שונים, כך עוד הם חברים במועדון.

במועדון יש חשיבות לקהילה שמתפתחת, ולכן מנהל הקהילה המטרה שלו היא לעודד שיח בין המשתתפים ולתת מענה לשאלות מקצועיות בתוך המועדון, להיות אוזן לאנשים שנמצאים שם. כי אנשים נכנסים למועדון בשביל התוכן ונשארים בשביל הקהילה.

מטרות מנהל הקהילה במועדון סגור

- לתת מענה אישי לכל אחד שפונה
- לנהל את הפורום ולהחיות אותו (או את קבוצת הפייסבוק/ווצאפ)
- לפתח נושאי דיון ולהעלות אתגרים כדי לעודד את המשתתפים להגיב

הכנסה פוטנציאלית מלקוח

10,000-1000 ש"ח בחודש, תלוי בהיקף העבודה שיש בפורום.

מי מחפש מנהל קהילת מועדון סגור

בעלי עסקים שיש להם מועדון חברים דיגיטלי, והם רוצים לפנות לעצמם יותר זמן, ולתת למישהו אחר לנהל את המועדון שלהם, או אנשים שרוצים שיהיה מענה גם בשעות שהם לא נמצאים והמנהל תפקידו להיות שם בשביל כל שאלה כשהיא מופיעה.

ניהול קהילה הוא מקצוע שעדיין בחיתולים כאן בארץ כי אין הרבה מועדוני חברים באופן כללי, וגם אלו שקיימים עדיין מנוהלים על ידי הבעלים שלהם בדרך כלל.

להפעיל קהילה זה דבר מאד מאתגר, ואם אתם יודעים להפעיל קהילה ולבנות אותה, שווה לכם לחשוב על הכיוון של ניהול קהילה גם עבור אחרים.

יועץ ומנחה לעסקים דיגיטליים

הגדרת התפקיד:

יועץ והנחיה לבעל עסק, כאשר את העבודה של הביצוע לרוב מבצע בעל העסק לבד או בעזרת בעלי מקצוע נוספים שראיתם כאן ברשימה. ישנם מקרים שבהם היועץ עצמו גם עוזר בטכנולוגיה או בישום של הדברים. אבל לרוב מדובר על שיחות שבהם בונים אסטרטגיה ומפתחים את הטקטיקות השונות לקידום העסק.

מטרות היעוץ וההנחיה לעסקים דיגיטליים

- לבנות אסטרטגיה ברורה ותוכנית עבודה לבעל העסק
- לתת משוב על הפעילות של בעל העסק
- לעודד את בעל העסק כאשר הוא מגיע לקשיים
- להנחות אותו בבחירת בעלי המקצוע השונים שיכולים לעזור לו
- לעזור גם בצד הטכני כאשר נדרש לפי יכולות המנחה

הכנסה פוטנציאלית מלקוח

1500-150 ש"ח לשיחת יעוץ בודדת

5000-1000 ש"ח לליווי חודשי קבוע

כמובן שהמחירים משתנים לפי הניסיון וההוכחות בשטח של היועץ והמנחה.

מי מחפש מנחה ויועץ לעסק דיגיטלי

רוב בעלי עסקים נתקלים בצורך ביעוץ לפחות פעם אחת כאשר הם בונים עסק, לרוב ברגע שמישהו מצליח לעבוד איתם על משהו טוב, הם גם ישארו איתו לאורך זמן רב, כל עוד יש תוצאות שמצדיקות את ההשקעה.

מנחה תוכנות באינטרנט

הגדרת התפקיד:

הנחיה טכנית לבעלי עסקים שצריכים עזרה נקודתית עם תוכנות לשיווק. התוכנות יכולות להיות החל מתוכנות בסיסיות של ווינדווס, דרך תוכנות לניהול רשימות תפוצה, ועד לבניית אתרים מורכבים על וורדפרס.

מטרות מנחה תוכנות באינטרנט

- לעזור ללקוח להשתמש בתוכנה החדשה
- לפתור בעיות שנוצרו עם התוכנה
- לתת שירות עבור בעל עסק, ללקוחות שלו

הכנסה פוטנציאלית מלקוח

50-200 ש"ח לשעה מול לקוח

1000-5000 ש"ח להכנסה קבועה לבעל עסק שמחזיק תוכנה שדורשת תמיכה.

מי מחפש מנחה תוכנות באינטרנט

אנשים שמרגישים שהם צריכים עזרה אחד על אחד עם התוכנות שהם משתמשים בהם. בעלי עסקים שיש להם תוכנות או אתרי חברים שצריכים לתת עזרה טכנית ללקוחות שלהם.

יזם אינטרנט

יזם אינטרנט הוא אדם שלוקח הזדמנויות שונות באינטרנט וממנף אותם בעזרת שיתופי פעולה או בעזרת כסף.

מה יזם אינטרנט יכול לעשות:

- לחבר בין בעלי מקצוע ובין בעלי עסק שצריכים את בעלי המקצוע
- לנהל כמה אנשי מקצוע ולתת ללקוחות שלו פיתרונות לפי הצורך
- לבנות אתרים שנותנים פיתרונות טכנולוגיים במנוי חודשי (ראינו את זה באתרי קורסים, ובאתרי חנויות, אבל זה יכול להיות בכל דבר)
- להעזר בבעלי מקצוע שונים כדי לבנות לעצמו עסק לפי רעיון מיוחד שעלה לו

יזם אינטרנט יכול להיות גם כל אחד מבעלי מקצועות האינטרנט שראינו כאן, הוא יכול לבנות את האסטרטגיה, ולהפעיל אנשים אחרים שיעשו את העבודה בפועל.

זהו, עד כאן מקצועות האינטרנט שאפשר ללמוד [במכללה למקצועות האינטרנט](#).

ישנם כמובן עוד מקצועות שלא עלו כאן, וחלק שמתחבאים בתוך מקצועות אחרים. (כמו לדוגמה מקדם אתרים שנותן שירות חודשי של ניהול אתר ביחד עם הקידום האורגני)

ישנם מקצועות שאני חושבת שהם לא עומדים בפני עצמם, כי הם דורשים לבדוק מה עוד קורה בעסק בלי להתעלם משאר התמונה. כי כאשר מנסים לעשות אותם בלי לבדוק את שאר האסטרטגיה, הם לא מחזיקים מעמד, ולא נותנים תוצאות ריווחיות לבעל העסק.

האם מתוך הרשימה הזאת מצאתם משהו

שמעניין אתכם להתמקצע בו?

המכללה למקצועות האינטרנט מציגה:

תוכנית תעודת הכשרה למקצוע אינטרנט מבוקש.

כל אחד מהמקצועות כאן, הוא מקצוע מבוקש, ישנם מקצועות שבהם אפשר להרוויח יותר מכל לקוח, וישנם שפחות.

ככל שהידע שלכם יהיה נרחב יותר, הניסיון שלכם בשטח יהיה גדול יותר, והנישה שלכם מדוייקת יותר, כך תוכלו לקחת מחירים גבוהים יותר.

בתהליך קבלת תעודת ההכשרה במכללה למקצועות האינטרנט, אתם מקבלים את הידע הנדרש כדי להפעיל את העסק החדש שלכם. וגם את ההכשרה המעשית כדי שתוכלו לצאת לשטח.

איך עובד תהליך קבלת התעודה?

- לומדים את הקורסים הנדרשים
- מגישים משימת סיכום (שכוללת את החלק המעשי של מה שלמדתם)
- מקבלים פידבק ממני ומתקנים את מה שצריך
- עוברים מבחן סופי
- מקבלים תעודה.

זה התהליך.

כמה זמן לוקח ללמוד כל מקצוע?

תלוי בכך, לכל מקצוע יש קורסים אחרים שצריך ללמוד, והקצב של הלמידה נקבע על ידיכם.

אתם יכולים להשלים מקצוע אחד בחודש, ויכולים למשוך את זה שנה. זה תלוי כמה שעות ביום ובשבוע אתם תשקיעו בלמידה. כי הכל בקצב האישי שלכם.

מעבר ללמידה עצמה, כדאי גם לבצע את המשימות הקטנות שיש בכל קורס, (אני אמנם לא בודקת את זה אבל זה יעזור לכם להגיע למשימה המרכזית מהר יותר)

אתם יכולים להתייעץ איתי בכל שלב דרך הפורום באתר, שכבר היום יש בו שאלות שאנשים אחרים שאלו, ואני עניתי להם.

ואיך עובד שכר הלימוד במכללה?

תראו, מכללות אמיתיות שצריכות להחזיק בניינים, מערכות שעות, ולתת למרצים שונים חדרים שונים בזמנים שונים (כדי שלא יקרה מצב ששני מורים מלמדים באותה כיתה) וכמובן עוד הרבה הוצאות, דורשים שכר לימוד שנתי שמתחיל בדרך כלל בסביבות ה-10,000 ₪ לשנה.

אבל [במכללה למקצועות האינטרנט](#), אין את כל ההוצאות האלו, כי אין בניין לימודים, התוכן מתחדש באינטרנט,

וכל מה שנשאר לעשות זה

- לתחזק עבורכם את האתר,
- ליצר לכם תכנים מעניינים חדשים (בהשתלמויות שיוצאות מדי פעם)
- וכמובן לענות לכם על השאלות בפורום.

ולכן המחיר הוא במנוי חודשי, כמה זמן שאתם צריכים אתם נשארים, ואתם יכולים לצאת בכל שלב בלי שאלות.

זה כמובן יוצא הרבה יותר זול מאשר ללמוד תואר במכללה בחוץ, או אפילו ללמוד איזה קורס מקצועי אחד של כמה שעות בשבוע שיכול להגיע ל-10,000-12,000 ₪ לקורס אחד.

אתם יכולים [להרשם כאן עכשיו](#) למכללה, לנסות את התוכן, ולקבל תעודה כשתגמרו את כל המשימות והקורסים שלכם.

מה קורה אחרי שמקבלים תעודה?

אה, פה מגיע השלב המעניין באמת, אתם יכולים להתחיל מיד להביא לעצמכם לקוחות ולהחזיר לעצמכם כבר מהלקוח הראשון את ההשקעה ששמתם על המכללה.

אם תרצו הנחיה יותר צמודה ממני אחרי שתקבלו את התעודה, כדי שתוכלו להתשפר בשירות שלכם ולתת מענה יותר טוב ללקוחות שלכם, אתם יכולים להמשיך לתקופת סטאז'.

בתקופה הזאת כבר יש לכם לקוחות שמכניסים לכם כסף ואתם מקבלים ליווי אישי ממני על השאלות שעולות לכם במהלך העבודה עם הלקוחות שלכם.

אבל זה כבר לשלב הבא,

בנתיים אתם יכולים פשוט להתחיל ללמוד במכללה למקצועות האינטרנט.

בעל עסק רוצה לדעת איך לחסוך את כל בעלי המקצוע האלו?

אם הגעתם עד לכאן, ואתם לא מחפשים לעצמכם מקצוע חדש,

אלא רק רוצים לדעת איך לעבוד טוב יותר עם העסק שלכם, אז המכללה למקצועות האינטרנט כמובן מתאימה גם לכם, כי יש שם את כל המידע שיעזור לכם לעשות דברים בעצמכם, ולחסוך לכם אלפי שקלים על כל בעל מקצוע.

כי כפי שראיתם כאן ברשימת בעלי המקצועות, כל דבר קטן שתרצו לעשות, יהיה כמה אלפי שקלים. ותוכלו לחסוך אותם כשתלמדו איך לעשות את זה.

אולי אתם שואלים את עצמכם, אם אתם יכולים לתת לעובד שלכם ללמוד במכללה? אז התשובה היא בוודאי שכן, במקרה כזה המנוי הוא יהיה על שמו והוא יוכל לקבל את תעודת ההכשרה בשביל לעזור לכם בעסק שלכם.

הנה כאן לוחצים כדי להצטרף עכשיו למכללה למקצועות האינטרנט.