

התשובה
בסדרת
הרצאות
למעצבות

איך? מה? למה? כמה?

#3 תנמחור

איך אדם מה האחר המקובל?
מה האחר שנכון אי? שיהיה הואן אלקוח וצק אי?
כואק אואריק אהעלות אחיריק, כה נכון? אק אלקוחות שאי? (איין אהק כסל אלק)
עדיק תמחור אפי שעה אואפי פרויקט?
מה לעשות כשאכיע אקוח שאני ממש רוצה? האק נכון לתת לו הנחה?
איך מתחריק פרויקט מורכב?

60 נח 120
בהכחנה מראש אפני ההרצאה

10:00 בוקר
שעה ועשיריק דק' כריכמטיות

יום ד'
כז שבט 26.1.22



למי ההרצאה מתאימה?

ההרצאה נבנתה עבור מעצבות, ממתגות וקופירייטריות. הדוגמאות והניסיון בשטח שלי משם. יחד עם זאת היא גם מתאימה לכל מי שמוכרת שירות בתהליך אישי וחשוב לה להיות אוטוריטה ולכוון גבוה.

עד היום שמעו את ההרצאות גם: מתכנתות, מעצבות פנים, אדריכליות, צלמות, מאיירות ומעמדות תוכן.

הן מאוד נתרמו, ספרו כי הידע שהועבר עזר להן מאוד בעסק, מול הפרויקטים ומול הלקוח. אני מקבלת כל הזמן משובים על עסקאות שניצלו, על פרויקטים שהפכו להיות ריווחיים, על בהירות בעסק, ובעיקר, שהשורה התחתונה גבוהה ב"ה הרבה יותר.

לפעמים כל מה שחסר בשביל להרוויח מהעסק הוא... ידע ונסיון. אני מציעה לכן להתקדם דרך הניסיון והקשיים שאני למדתי בדרך.

תמחור. איזו מילה מעצבנת, מלחיצה, היה ממש עדיף לעבוד בלעדיה... מכירות את זה? אנו אוהבות את העבודה, אוהבות את השלב של האסטרטגיה והעיצוב, אך תקועות בהצעת המחיר.

כמה זמן הלקוח אמור להמתין להצעת מחיר? ישנם הרבה פרמטרים שצריך לתכנן מראש, בתוספת ריזיקה גדולה, אם אקח מחיר גבוה מידי, אולי אפסיד אותו לגמרי, נמוך? אולי הלקוח התכוון לשלם יותר? לפעמים רק בגלל זה נפסיד אותו.

אני לא יועצת כלכלית, אך עברתי כברת דרך ארוכה מלאת אתגרים ומהמורות בדרך לבניית התמחור שלי. אני רוצה לתת לכן את כל הידע הזה, כולל הצצה לאופן ההתנסחות שלי, ואיך אני מנהלת את הגשת הצעת המחיר. כדי שגם את כשתסגרי עיסקה תרגישי במצב של win-win - את והלקוח.



מי אני? ולמה יצאתי עם סדרת ההרצאות?

נעים להכיר, פערי אויש, בונה מותגים ומנטור למעצבות. למדתי הרבה בביה"ס של החיים. כמנטורית למעצבות, הבנתי שכולנו כנותנות שירות בכלל וכמעצבות בפרט, מתמודדות עם אותן דילמות וחוזרות על אותן טעויות, הגורמות לנו לבזבז זמן ולאכול את הלב: (חבל הוא לא טעים ולא משביע).

דוגמא טריה מהשטח. שתי מעצבות, קבלו אותו פרויקט ובקשו אותו תעריף. אחת הרוויחה 150 ש"ח לשעה והשניה הרוויחה פחות מ-30 ש"ח לשעה!!! איך? פשוט התנהלות שונה. כואב, למדת מקצוע והשקעת, לא בשביל להפסיד. הבנתי שמה שכל כך ברור לי היום, יכול להיות שווה הרבה מאוד כסף לאחרות, וחיפשתי דרך להעביר את הידע למקסימום מעצבות. סדרת ההרצאות היא התשובה שלי. ההרצאה הזאת היא השלישית בסדרה בעז"ה. כל הרצאה עומדת בפני עצמה, ותקבלי תועלת מכל אחד בנפרד, אך הן גם תומכות אחת בשניה. כי כדי להתנהל נכון, חשוב לסגור את כל החורים.

עדיין לא רכשת את ההרצאות הקודמות?

לאחר הרכישה כעת, תקבלי הצעה אטרקטיבית לרכישת ההרצאות הקודמות.

פערי אויש



פרטים טכניים חשובים

-ההרצאה אונליין ותועבר בזום, בדקי שהתוכנה מותקנת אצלך.

-הלינק לאירוע יישלח אל תיבת המייל שלך לאחר סיום ההרשמה, אם התאריך לא פנוי, ואת לא רוצה לפספס, תוכלי להרשם, לשלם מראש ולשלוח לי במייל בקשה מיוחדת לקבל את ההרצאה המוקלטת.

-לאחר ההרצאה בזום, יהיה אפשר לרכוש אותו במחיר של 120 ₪ (נכון, יש לכם הנחה משמעותית, לקהל הראשון ששומע את ההרצאה)

-לחסומים, או למי שמעדיפה לשלם בעברה בנקאית

פועלים בנק 12 סניף 766, מספר חשבון 156267 ולשלוח אסמכתא.



מה ההשקעה שלך?

תכל'ס אם את ההצעת מחיר הבא תבני נכון יותר, הרווח שלך יכול להסתכם באלפים

60 ש"ח
בהכמנה מראש לפני ההרצאה

10:00 בוקר
שעה ועשרים דק' כריכמטיות

יום ד'
כ"ב שבט 26.1.22

חלק מהתגובות שקבלתי על ההרצאות הקודמות

השתתפתי בוובינר שמסת, ורוצה לספר לך שעכשיו קבלתי עבודה ופשוט הרצאתי שכה עובד!! תמיד כשהקווחה הביאה ביקורת מכל מיני חברות שלה השתלזתי הכי שאפשר כמו שאמרת להקשיב לה, מה שניתן לשנות, לשנות ומנצח לעמוד על דעתי ופשוט ראיתי מול העיניים איך האמון הולך ונבנה, עד כדי שבסוף היא אמרת לי 'אולי כה היה טעות שפרסמתי את כה פק, אני סומכת עליך' פשוט היה כיול לעבוד ככה!!! תודה ענקית!!!!

כל מילה - יהלוק. שמחתי לראות אותך. העדינות, האצילות מקריניק ממך. התחברתי לאישיות שלך ולכל מה שאמרת. סיכמת את כה בצורה מושלמת ומתיישבת על הלב. את באמת מורל בשבילי. הייתי רוצה אותך כמנטורית, תודה



רציתי לומר לך תודה על ההרצאה, ענה לי על הרבה שאלות וכה הוסיף לי הרבה. לפני שמעתי את ההקטה ציפיתי שאת
אקבל בסה"כ עוד הרצאה בנושא לקוחות בכלל לא חשבתי שכה יהיה הרבה יותר, מה יש כבר לדבר בנושא לקוחות,
טוב אני יודעת איך לעבוד... אבל בראש שמעתי את ההרצאה אמרתי לעצמי טוב אני לא יודעת לזקוק....

-

הראתי בהרצאה שקיבלתי את הליק להתמודדות מול לקוחות איך לעבוד נכון בכל מצב, עק כל בן אדם... ולהיכנס
לראש של השני שכה דבר ממש חשוב, למנוע אותו ולהבין אותו ואח"כ להסביר מה כדאי לעשות שכולק יהיו מרוצים..
בעצק כה מה אנחנו רוצים...

-

שמעתי עיך והנושא היה מאד רלוונטי, המחיר לא מדי אבה, אכ נרשמתי.. :) הול היה מאד לענין, היה כול להראיש חלק
של קבוצה שכולנו יש אותו נסיונות ולהראיש שמביינס אותק. מה הכי מדבר אלי, שאתי צריכה את הנקודות האלה היה:
להיות המנהלת של העבודה, לקחת הפרויקט בידייך שלי, להאיז ללקוח מה יהיה ומה יקרא... ואני מראישה שהפסיבות שלי,
כה מה שהיה חוסר לי שללקוחות שלי לא היו מספיק אימון.

-

תודה! הצלת לי לקוח...

-

את לא יודעת כמה ההרצאה שלק היתה במקוק, אמרות שלא שמעתי את כולה, האייע לי פתאוק סיפור, שרק לאחר
ססיימתי את שיחת הטלפון, קטתי, בככותק, שיש פה מוקש. תלס סאלולי ההרצאה שלק, לא בטוח שהייתי בכלל שמה
לב שיש פה בעיה ומרוב הצורק שלי לסאור דחול את המיננס בבנק, הייתי נשכבת על הרצפה בשביל לעשות לו מה שהוא
רוצה





אני חייבת להאיראך שהסגנא הייתה פשוט מדהימה וכמה שחשתי שאני יודעת הלא על תקשורת בינאישית, איליתי אלנסיון על שניק יש המון מה לומר. מנש כמה דקות אחרי שנאמרה הסגנא, קבלתי מייל מלקוחה' היא כתבה שהיא קבלה כמה תאובות שהמודעה מעט אפרורית ונכון שהיא יודעת שכה הסטייל והאווירה החורפית. אבל... בהשראת הכוס, כתבתי לה להתקשר אלי, ודברנו היה מדהימ! היא לא ככה התחברה למה שאמרתי, ואמרה תודה מליין פעם והיא לא ככה מסכימה איתי, כה פשוט נתן לה אמון מטורף בי ובערך שאני מביאה לה, חויה - אק שתינו הכי מרוצות ועוד בלי ששינתי לזוק!

קיבלתי הרבה תובנות חדשות שיסכרו לי בעבודה הלאה (ולא, אני לא חדשה בתחוקו, יש לי ותק על 20 שנה)

--

תודה רבה רבה!! ההרצאה היתה מעולה!!! מנש התקשרתי להלא!! כה היה לא ככה בעניינך

--

תודה שחלקת איתנו את הידע המדהימ שלך ביחד עם הרכישות והאנושיות כה שיצור מנש לא רק למעצבות! תצאי איתו לעוד קהליק--

אני רוצה לספר לך, שאיד לאחר ההרצאה, התקשרה אלי לקוחה, צעקה עלי בבדציבליק לא האינייק, ובככות ההרצאה הצלחתי להתאפס ולהאיב כמו עצריק...

-

תודה, מדהימ, ושניה לאחר ההרצאה כשהלקוחה התקשרה על פרויקט שתקוע, היה שיחה שפתחה לנו דלת להמשך



לרכישת כרטיס להרצאה - קישור לדף תשלום משולם - כאן

או בעברה בנקאית:

פועלים בנק 12 סניף 766 , מספר חשבון 156267 לפקדות: כיוון
ע"ס 60 ש"ח

ולשלוח אסמכתא למייל: pery@kivun1.co.il

מי שלא יכולה להשתתף בזום, תקבל הקלטה.

תודה ולהתראות