

ניהול עסק במשבר

חזה ניסנבויס - ייעוץ עסקי



אודותי - חווה ניסנבויס

➤ יועצת עסקית

➤ מרצה ומנחה קבוצות יזמים

➤ מכשירה יועצים עסקיים

➤ Golda.co.il

ניהול עסק במשבר

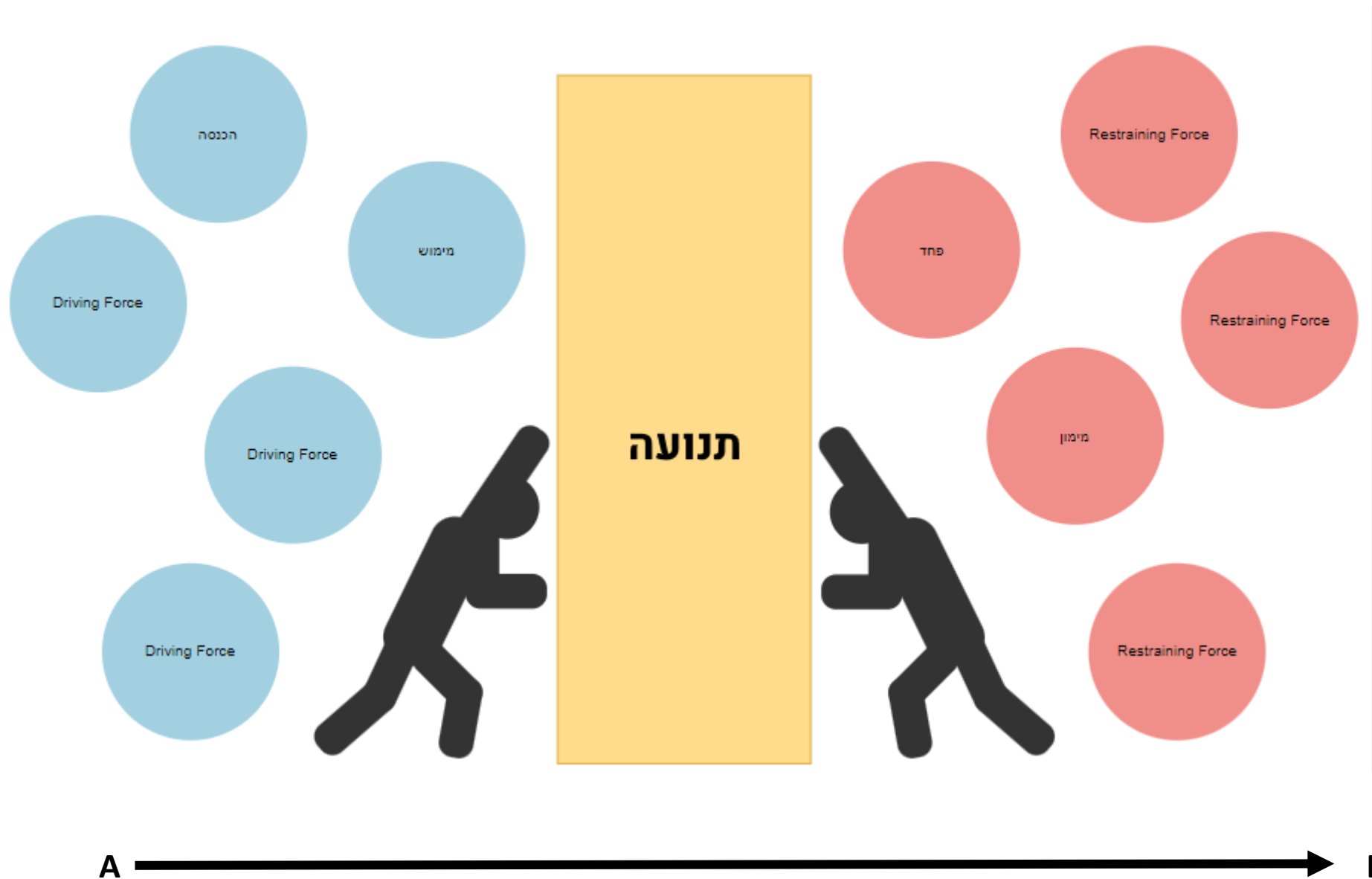


➤ היבט רגשי

➤ היבט עסקי

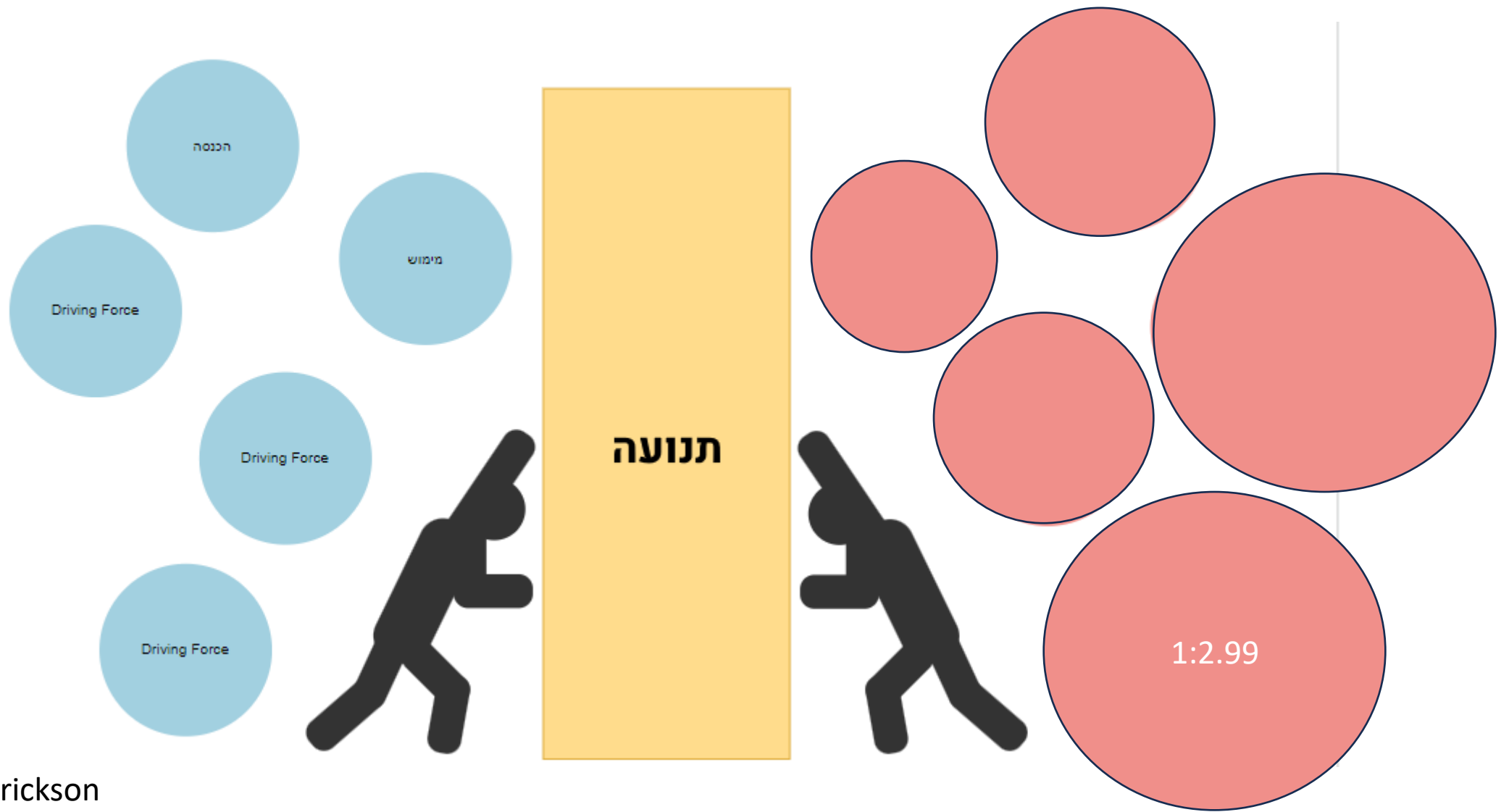
DO





Kurt Lewin

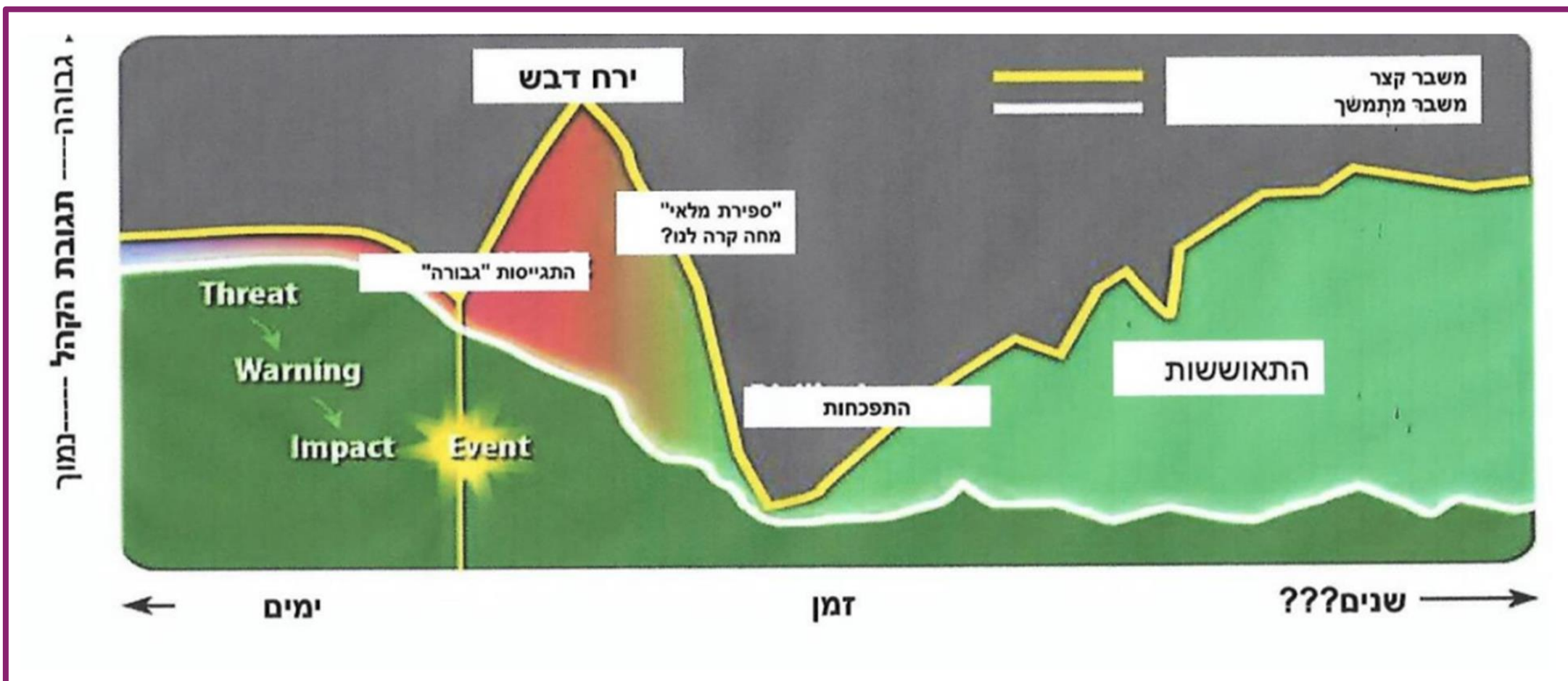
DO



Barbara Fredrickson

A → B

DO



פרופ' מולי להד – תגובה למשבר חריף - קורונה

למצוא גשרים –

איזה גשר לא נפגע? מה נקטע?

מה התערער? מה אפשר לשקם?



כהגשרים של דואות מתערערם מה בכוחו לעשות כדי לייצבם - מרצה פרופ' מולי להד

- תפקיד - לארגן, לקום, לעשות – לכפות סדר יום

- תפקיד – לנהל שיווק, כספים, מכירות

- גוף - ספורט, אכילה, שתייה, מנוחה

- חברתי – מעגל של תמיכה, סביבה פעילה



- מעש"ה

- מחויבות – מבדידות למחויבות - אני איתך

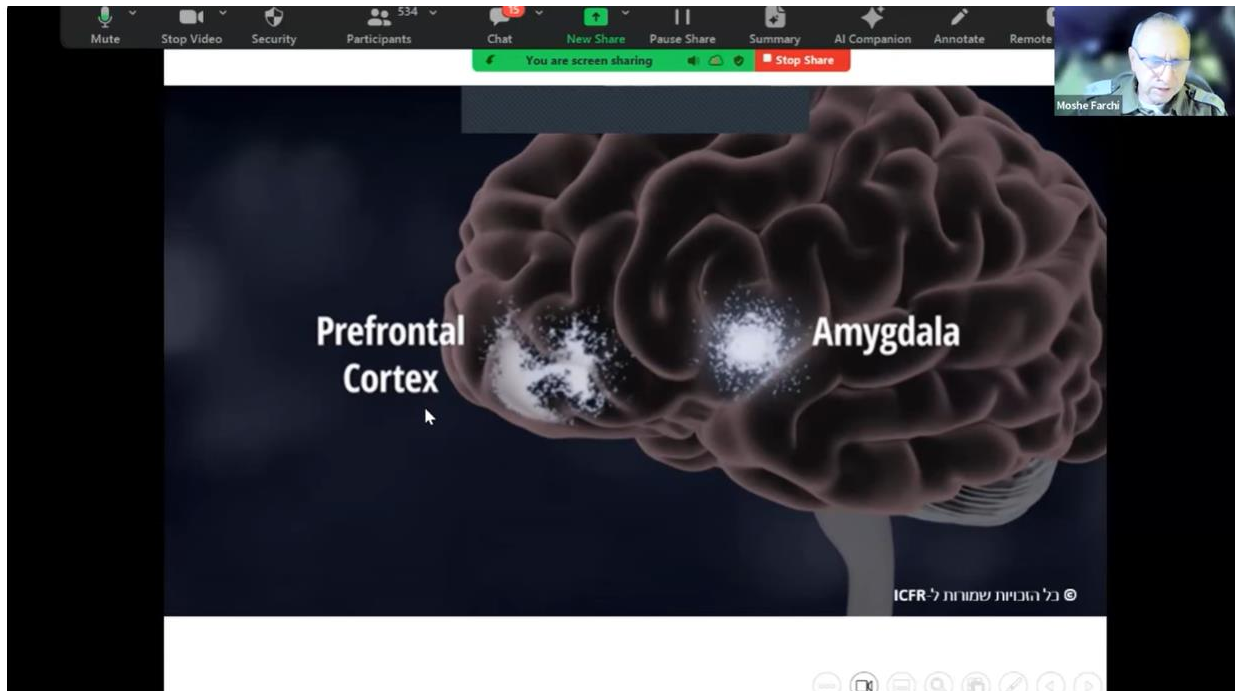
חיבוק, מים, שבי-שב

קשר הפוך – ככל שמרכז הרגש

(אמגידלה) דומיננטי יותר, הקורטקס

(תפקוד) פעיל פחות.

להרחיב תפקוד מוח קדמי



ד"ר משה פרחי

DO

- מעש"ה

- מחויבות

- עשייה יעילה

- שאלות מעוררות חשיבה –

- אתה רוצה קודם להתקשר לבנק או קודם להתקשר למס הכנסה?

- אתה קודם רוצה לדבר עם הבעל או קודם...?

- אתה רוצה לצאת עכשיו לדרום להביא את ארגז הכלים או קודם להתקשר לבן שלך?

שאלות של עובדות, פרטים כמויות, מספרים

- לכמה ספקים אתה צריך להתקשר ? אילו לקוחות מחכים לטלפון שלך?

דר' משה פרחי

DO

• מעש"ה

• מחויבות

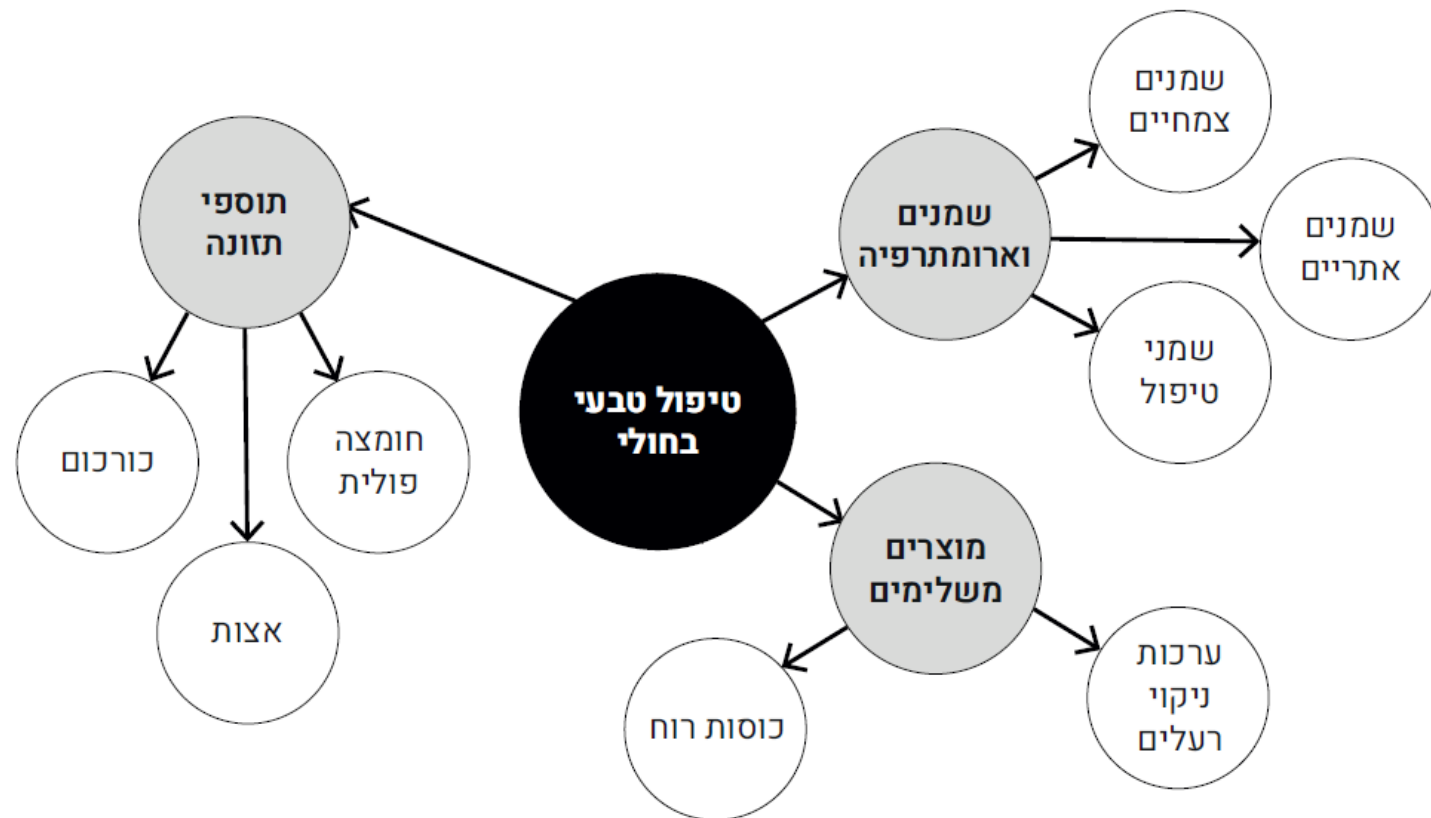
• עשייה יעילה

• שאלות מעוררות חשיבה

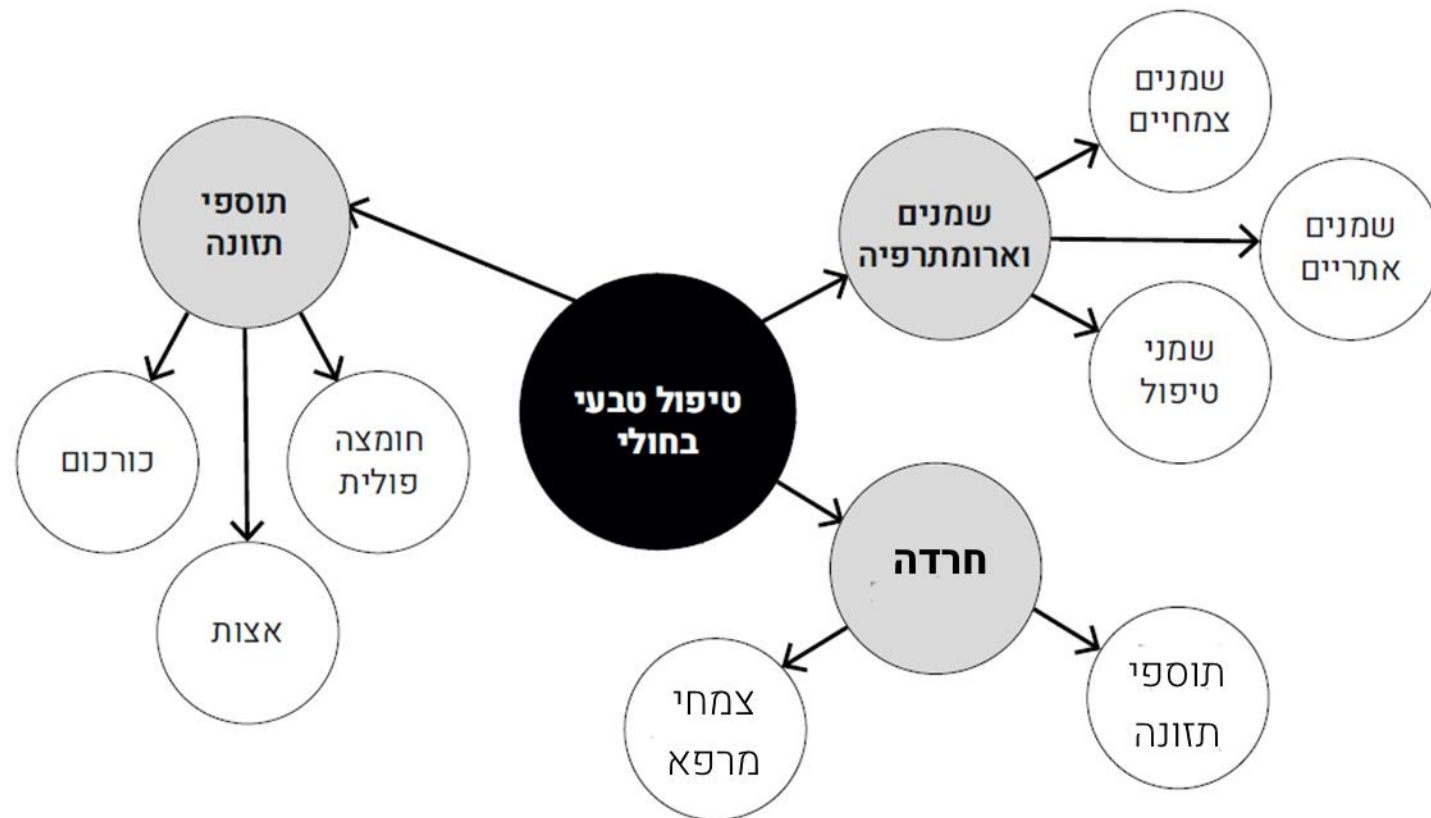
• הבניה

ד"ר משה פרחי

DO

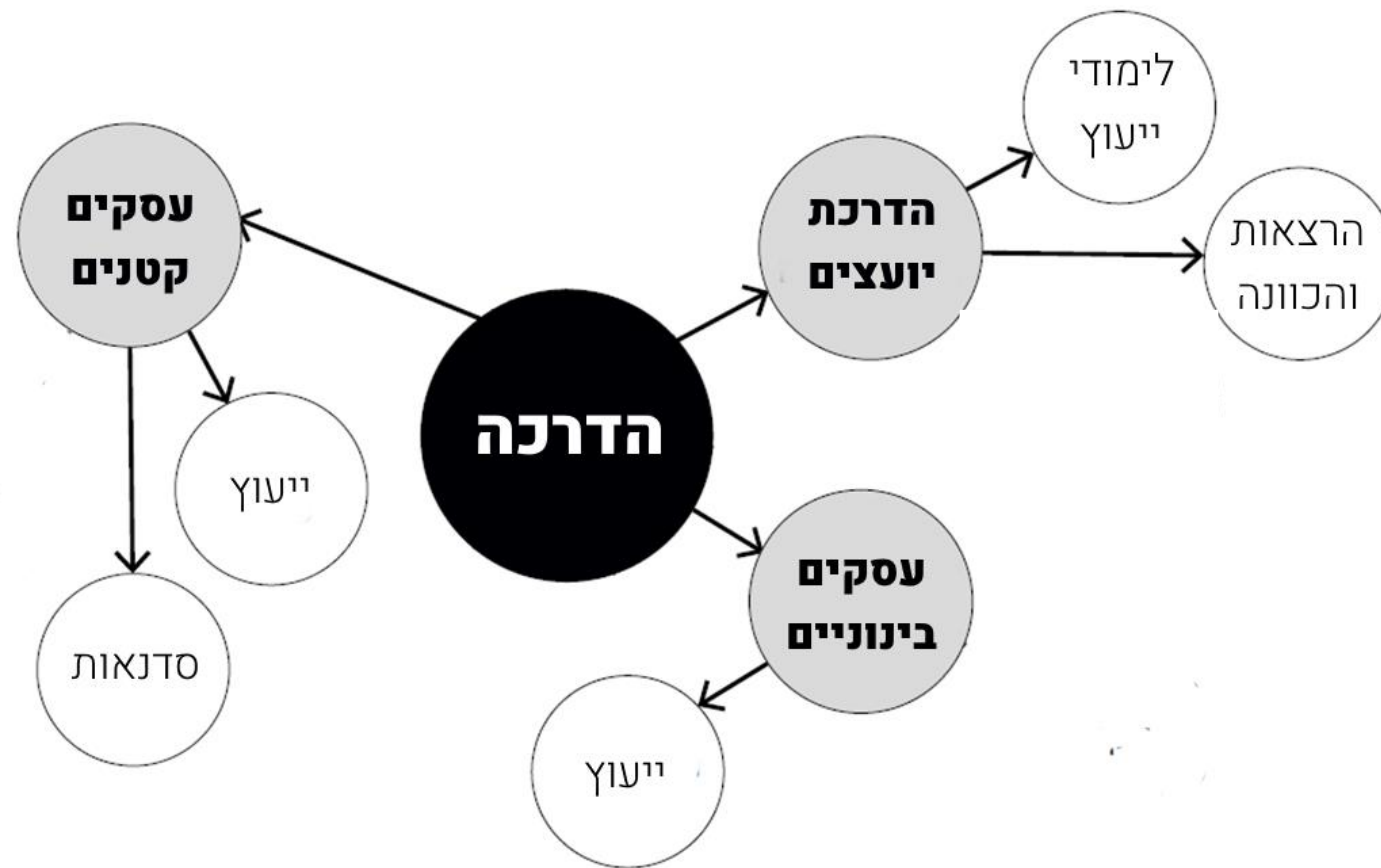


יעדים היוצאים מן הלב



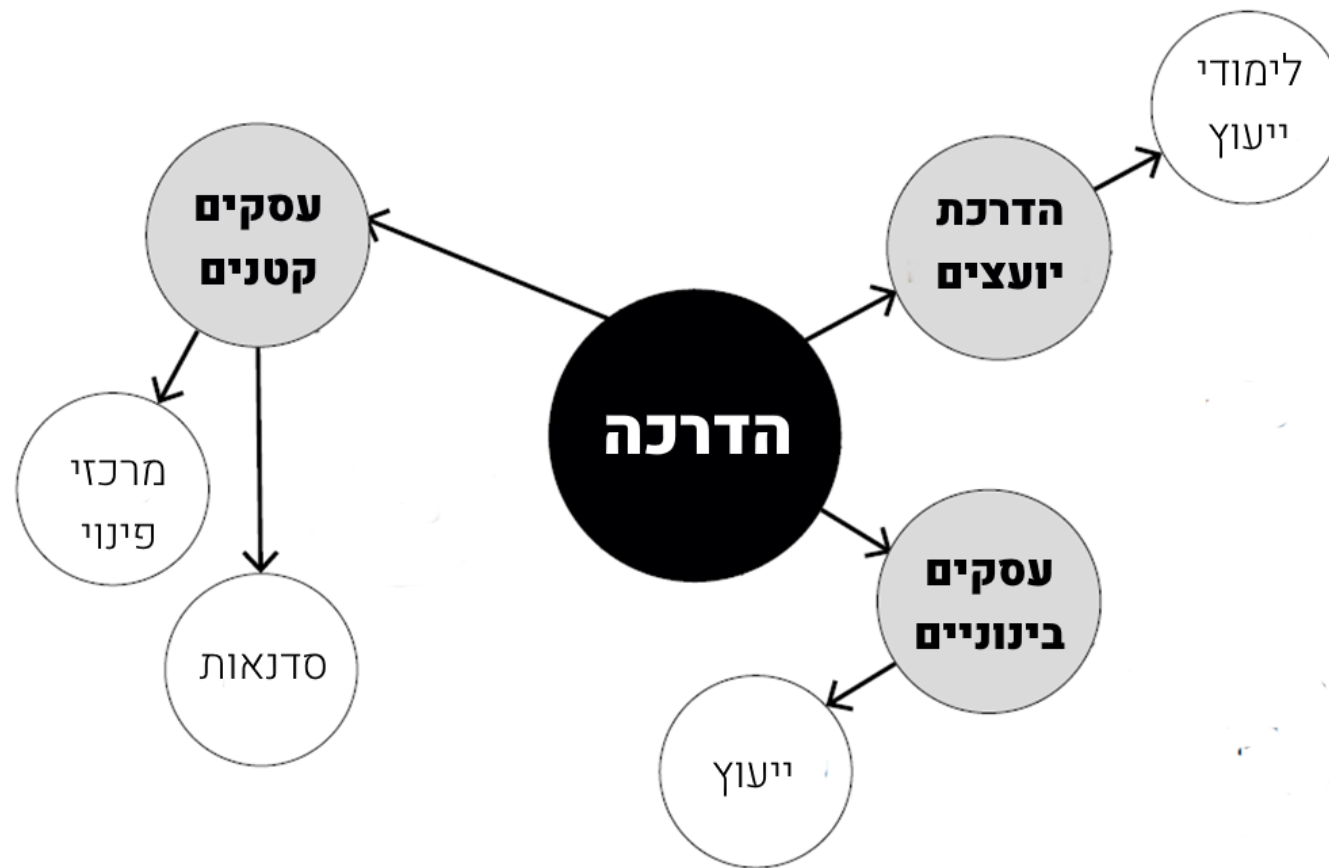
יעדים היוצאים מן הלב

היבט עסקי



יעדים היוצאים מן הלב

היבט עסקי



יעדים היוצאים מן הלב

היבט עסקי

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:

Iteration:

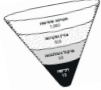
Key Partners  Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform? Key Partnerships help reduce risk and uncertainty, acquire resources not otherwise available, and enhance efficiency and effectiveness. Key Partnerships are the network of relationships that enable a business model to operate.	Key Activities  What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams? Key Activities are the most important actions a business must take to make its business model work. Key Activities are the set of activities that a business must perform to create, deliver, and capture value.	Value Propositions  What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? Value Propositions describe the benefits and value that a business offers to its target customers. Value Propositions are the set of products and services that a business offers to its target customers.	Customer Relationships  What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? Customer Relationships describe the type of relationship a business has with each of its Customer Segments. Customer Relationships are the set of relationships that a business has with its target customers.	Customer Segments  For whom are we creating value? Who are our most important customers? Customer Segments are the groups of people or organizations that a business aims to serve. Customer Segments are the target markets for a business.
	Key Resources  What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? Key Resources are the most important assets a business must have to make its business model work. Key Resources are the set of assets that a business must have to create, deliver, and capture value.		Channels  Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines? Channels describe the ways a business communicates with its Customer Segments. Channels are the set of channels that a business uses to reach its target customers.	
Cost Structure  What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive? Cost Structure describes the costs a business incurs to create, deliver, and capture value. Cost Structure is the set of costs that a business must incur to make its business model work.		Revenue Streams  For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues? Revenue Streams describe the ways a business generates revenue. Revenue Streams are the set of revenue streams that a business uses to generate revenue.		

www.businessmodelgeneration.com

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

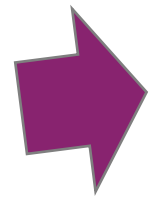


דגם / מודל עסקי

תפעול - מאחורי הקלעים	שירותים ומוצרים	לקוחות
		
הוצאות	מקורות הכנסה	שיווק ומכירות
		

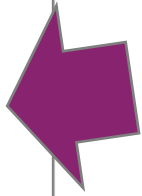
דגם / מודל עסקי

דגם / מודל עסקי



תפעול - מאחורי הקלעים	שירותים ומוצרים 	לקוחות 
הוצאות	מקורות הכנסה 	שיווק ומכירות 

סביבה



סביבה



בתקה שדות ים Hava Nisnboim-Egozi is at

31 October at 07:49 · Caesarea · 📍

כל בוקר אני מפרסמת עסק שמתמודד עם מלחמה - סיפור שיכול לעורר השראה ולהניע עסקים לעשייה.

הבוקר, סיפורה של בתקה

"בתקה", עגלת הקפה בקיבוץ שדות ים, הוקמה על ידי ניצן, בן הזוג יובל, והשותף מהקיבוץ - ירדן.

כשפרצה המלחמה יובל וירדן גויסו למילואים, ניצן נשארה לבד והעגלה נסגרה.

לקיבוץ שדות ים פונו מאות תושבים מהדרום ומהצפון ונוצר צורך למקום שיאפשר מעט אסקפיזם ומקום מפגש והעגלה נפתחה מחדש.

מציאות החיים וקהל הלקוחות של העגלה השתנו והכריחו את ניצן לשנות מעט את החזון, את הצעת הערך ושעות הפתיחה של העגלה.

גלי גבס, Gali Gevim Yitzhak, היועצת העסקית של בתקה, מבינה שעליהן להסתכל שבוע אחד קדימה, לא יותר, כל שבוע לוקחות החלטה מחדש.

גלי וניצן מעדכנות את הצעת הערך בכדי לענות על 2 צרכים:

להוות מקום מפלט למפגש/בילוי לתושבים המפונים

לענות על הצורך לארוחות הצהריים או הערב מחוץ למקומות שבהם הם לנים.

הן מחליטות להוסיף עוד 3 מוצרים פשוטים: פיצה, בירה, ויין מקומי.

הן בודקות שהצוות והספקים ערוכים לשינוי ומחליטות לפתוח 2 ערבים בשבוע.

כבר בשבוע הראשון הן רואות שעגלת הקפה עונה על הצורך והלקוחות מגיעים בהמוניהם, דבר שיוצר תור ארוך בערבים ומעמסה גדולה על ניצן.

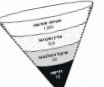
הן מחזקות תשתיות: מוסיפות עובד נוסף למשמרת, מגייסות עוד 2 עובדים חדשים ומוסיפות 2 תנורי פיצה.

דפנה, אשתו של ירדן השותף שגויס למילואים, ועובד ותיק נוסף של העגלה מתגייסות לעזור לניצן בניהול השוטף של העגלה. ראוי לציין גם את קיבוץ שדות ים שעוזר בכל מה שהוא יכול.

השבוע, הינו השבוע השלישי שהעגלה פועלת במתכונת הזו: ראשון עד שישי 8:00-14:00 ובנוסף בימי שני ורביעי מ-16:00 עד 20:00.

ניצן ודפנה מצליחות להסתכל כל שבוע מחדש על המצב ונערכות בהתאם. הן היו יכולות להישאר בקיפאון אל מול המצב אבל הן בחרו אחרת. הן בחרו לבדוק את ההזדמנויות וכן את האיומים במציאות העבודה החדשה והחליטו לפתח מענה חזק למצב ולספק לקוחותיהם.

שי

תפעול - מאחורי הקלעים	שירותים ומוצרים  	לקוחות 
הוצאות	מקורות הכנסה 	שיווק ומכירות 

דגם / מודל עסקי



You, Ariella Zamir and 346 others

4 comments 5.5K shares

שירותים ומו



לקוחות



Hava Nisnboim-Egozi

26 October at 15:56 · 🌐



שחר ובני המשפחה פונו מהקיבוץ בעוטף למלון אכדיה בהרצליה.

שחר גגן מזה 15 שנים, 'גגן אלוף עולם', כותבת עליו לקוחה, ועכשיו הוא זמין לעבודות במרכז, עבודות של תיקון גגות.

הוא הביא מהדרום את הטנדר, סולמות וציוד, ורוצה לעבוד - לתקן גגות - נזילות מהגג, חדירת מים דרך הרעפים, צמחיה שהצטברה ויוצרת סדקים - שחר מאבחן את הבעיה ומתקן.

חברים חברות, אנא שתפו.

שחר זמין בטלפון, תעשו משהו טוב לכם ולו ❤️ 052-626-5373

[לוגי עבודות עץ-שחר סמחוף](#)

חזה

[פיתוח עסקי - חזה ניסנבוים](#)

יעל אריאל

21 October at 20:28 · 🌐

...

שבוע טוב!

שיהיה שבוע של בשורות טובות, גבורות וישועות לעם ישראל!

כמו כולם גם אצלי שמחת תורה הפכה להלם וכאב, לפחד ולזעזוע.

אחרי שבוע ראשון של שיתוק וחוסר אונים, כמי שלא נמצאת ב'קו העימות' בשבוע השני הייתה קצת רגיעה,

התרגלות למצב מלחמה החדש וחזרה של חשיבה על העסק... מה יהיה עכשיו, איך יהיה...

בעלי כבר מתחילת השבוע אמר לי לחזור לפרסם אבל לא הצלחתי, הרגשתי שזה מוקדם מידי, וגם קצת לא נעים

איך אני אפרסם מגשים בזמן של מלחמה קשה כל כך.. וגם בקשות שכן נכנסו לא קיבלתי, הרגשתי שאני לא

מוסגלת...

ולאט לאט ראיתי שעצמאיים חוזרים לעבוד, עסקים קטנים חוזרים לפרסם- גם אם בפורמט שונה, המתאים למצב-

והבנתי שגם אני צריכה, כי אין ברירה, צריך להתפרנס גם עכשיו..

ותכלס אני גם חושבת שמי שיכול לחזור לשגרה, לעבוד, להתפרנס- זה חשוב ומבורך.

אז החלטתי ששבוע הבא (יעני השבוע) אחזור לפרסם בעז"ה.

ואז ה' הפתיע אותי ופינק,

יום חמישי בערב מאוחר יחסית התקבלה בקשה למגש פירות ליום שישי והתלבטתי אם לקחת או לא כי רני לא

ערוכה, לא היו לי פירות בבית אז זה אומר לסוע לחריש במיוחד לקנות פירות.. ואז אמרתי 'יאללה אם ה' מזמן לי אז

אני אקח.

החלטנו לפרסם בבוקר שאני מקבלת הזמנות ולראות אולי יהיו עוד... על הבוקר פירסמתי שהזמנות מתקבלות עד

10:00 וב"ה לא האמנתי אבל קיבלתי הרבה פניות ומפה לשם הוצאתי 4 מגשי פירות, 2 כוסות של פירות ו8 מארזים

שונים של פרלינים.

ממש הרגשתי איך ה' רק רצה שאני יעשה לו פתח והוא כבר ישלח לי את השפע...

וגם היה לי כל כך כיף לעשות משהו שאני אוהבת, להכין את המגשים, לשמח אנשים...

אז ברגשות מעורבים של שמחה על העסק וצער וכאב עם מה שקורה מסביב, אני חוזרת לעבוד, בתקווה להכין

במהרה פלטות פירות ענקיות למסיבות הודיה על ניצחון ישראל!!

שיהיה שבוע מבורך לכולם

מלא בניסים קטנים לכל אחד ובניסים גדולים לעם ישראל!

שה' ישלח למנהיגנו אומץ וישרות לעשות את הדברים הנכונים ושנשמע רק בשורות טובות!

יעל

בתמונות, חלק מהתוצרים המשמחים



20.10.2023 13:21

שירותים ומוצרים

דוגמה:

נהגים (לקוחות) משתמשים באפליקציית waze (מוצר/שירות) כי הם רוצים להגיע ליעד בדרך הקצרה והמהירה ביותר. האפליקציה (המוצר/שירות) עוזרת להם להגיע בזמן הקצר ביותר (ערך) ומנחה אותם כיצד להגיע (ערך), בשונה ממפת נייר (חלופה).

_____ (הלקוחות) משתמשים ב _____ (מוצר/שירות) שלי כי הם רוצים ל _____ (העבודה שהם צריכים להשלים). המוצר עוזר להם ל _____ (ערך), _____ (ערך). בשונה מ _____ (חלופות, הצעות אחרות).

שירותים ומוצרים

צרכים פונקציונליים

בבסיס, לקוחות פוטנציאליים שואלים "מה עושה עבורי המוצר או השירות שלכם?"

1. מפשט: מוריד מהמורכבות ומפשט את הדברים. דוגמה: חתימה אלקטרונית בטפסים דיגיטליים מקלה על תהליך הרישום והרכישה.

2. מכניס כסף: עוזר לעשות כסף. לדוגמה, שילבתי באתר הבית שלי שטחי פרסום של גוגל והם תגמלו אותי על קליקים של גולשים באתר שלי (ממש נחמד לקבל צ'קים מגוגל).

3. מוריד סיכון: הגנה מפני אובדן. למשל, הבטחה להחזר כספי אם הלקוחות לא יהיו מרוצים מהמוצר או השירות.

ל

דוגמה:

נהגים (לקוחות)
בדרך הקצרה
ביותר (ערך)

צרכים רגשיים

- איך המוצר או השירות גורם להרגיש? לקוחות מחפשים מצבים רגשיים מסוימים כמו ביטחון.
15. מפחית מתח: העסק עוזר ללקוחות לדאוג פחות ולהרגיש בטוחים יותר. לדוגמה, כשמישהי מתארת את הרופאה שלה כ"מלאכית" היא בעצם אומרת שהרופאה שומרת עליה, גורמת לה להרגיש מוגנת. וחבויים במילה הזו ערכים רגשיים נוספים וגם אולי מרכיב מקבוצת צרכים גבוהה יותר, "משנה חיים", שכן היא מספקת לה תקווה.
16. מתגמל: עסק שמציע יתרונות ללקוחות נאמנים. למשל, עסקים עם מועדון הטבות משמעותי ללקוחות קבועים (הנוסע המתמיד, לקוח זהב וכיו"ב).
17. נוסטלגיה: להזכיר לאנשים משהו חיובי מהעבר, למשל מוצרי ריהוט וינטג', חידוש של מופע ישן, שיר או מוצר, מקום בילוי שמזכיר תקופה קודמת.
18. עיצוב/אסתטיקה: לספק צורה או עיצוב מושכים. זה כנראה ערך בולט במוצרים של

צרכים פונ

בבסיס, לקוח

7

1. מפשט: מורי

דיגיטליים מק

דוגמה:

2. מכניס כסף:

נהגים (לקוח

גוגל והם תגמ

נהגים (לקוחות)
בדרך הקצרה
ביותר (ערך)

3. מוריד סיכו

מרוצים מהמו

צרכים משני חיים

”איך המוצר או השירות משנה את חיי”, שואל הלקוח?

25. מספק תקווה: להציע מרכיבים שגורמים לאופטימיות. כיועצת עסקית תוכניות עבודה ותחזיות פיננסיות כי הן מראות את האופק, יעדים ללכת תקווה בימים מורכבים.

26. מימוש עצמי: להציע תחושת שיפור או תחושת הישג. לדוגמה, מא מימוש עצמי כשהם מכינים אדם לתחרות, להשלמה של מרחק ריצה מסוים קשה יותר כמו איש או אשת הברזל (שילוב של שחייה, רכיבה וריצה)

27. מוטיבציה: לדרבן אנשים להשיג את המטרות שלהם. אם כבר עסקן מציעה לרצים שירים שמתאימים לקצב הריצה שלהם. זו דרך נהדרת לע את המטרות שלו.

צרכים רגשיים

איך המוצר או הש

15. מפחית מתח: ה

מתארת את הרופ

לה להרגיש מוגנו

צרכים גבוהה יות

16. מתגמל: עסק

משמעותי ללקוחו

17. נוסטלגיה: לז

של מופע ישן, שי

18. עיצוב/אסתטי

צרכים פונ

בבסיס, לקוחו

1. מפשט: מורי

דיגיטליים מק

2. מכניס כסף:

גוגל והם תגמ

מגוגל).

3. מוריד סיכו

מרוצים מהמו

השפעה חברתית



Self-transcendence

LIFE CHANGING

צרכים משני חיים



Provides hope



Self-actualization



Motivation



Heirloom



Affiliation/
belonging

EMOTIONAL

רגשיים



Reduces anxiety



Rewards me



Nostalgia



Design/
aesthetics



Badge value



Wellness



Therapeutic value



Fun/
entertainment



Attractiveness



Provides access

FUNCTIONAL

צרכים תפקודיים



Saves time



Simplifies



Makes money



Reduces risk



Organizes



Integrates



Connects



Reduces effort



Avoids hassles



Reduces cost



Quality



Variety



Sensory appeal



Informs

תפעול - מאחורי הקלעים	שירותים ומוצרים 	לקוחות  לקוחות
הוצאות	מקורות הכנסה 	שיווק ומכירות 

לקוחות - מגמות

17.10.23

06.11.23

חדשות | TheMarker

חודש לתוך המלחמה: כך היא צפויה להשפיע על המשק — ועל הכיס של כולנו

מיום ליום מתברר כי ההשפעות המקרו־כלכליות של המלחמה יהיו כואבות מאוד וחמורות מאלה שיצר משבר הקורונה ■ בין הנזקים הכלכליים הצפויים: זינוק ביוקר המחיה עקב היחלשות השקל, קיצוצים חדים בשירותים החברתיים ועצירה של רפורמות נחוצות

עד כמה הצמיחה תאט? בבנק ישראל העריכו כי ההאטה תהיה מינורית יחסית, ותגיע לקצב צמיחה חיובי של 2.3% ב-2023 ולקצב של 2.8% ב-2024. גופים אחרים הרבה יותר פסימיים. במודיס, למשל, העריכו כי ב-2024 המשק יתכווץ ב-1.4%. המשמעות של צמיחה אטית יחסי לעולם.

15.01.24

ראשי

דצמבר פיצה על נובמבר חלש

לפי הנתונים, ההוצאות בכרטיסי אשראי בדצמבר 2023 הסתכמו ב-39.267 מיליארד שקל, והיו גבוהות בכ-1.712 מיליארד שקל לעומת דצמבר 2022. ממוצע ההוצאות היומי בדצמבר האחרון עמד על 1.267 מיליארד שקל לעומת 1.211 בדצמבר 2022 והיה גם גבוה ב-2% לעומת נובמבר 2023

התרעות פיקוד העורף

נחל עוז

חזקים ביחד

המלחמה הכלכלית

צניחה חדה של 29% ברכישות הציבור באשראי - לקראת האטה משמעותית במשק?

י פרסום הסרטון מעזה: "מבקשת ממנהיגי העולם להחזיר אותה ואת כל השבויים הבית"

14:47 | 17.10.23

לקוחות

מוסדות חינוך עובדי הוראה תלמידים מידע חינוכי קולות קוראים פניות ומתן שירות דוחות BI

רשימת קולות קוראים

חיפוש

אריך אחרון להגשת בקשות: 01/02/2024

תקצוב רשויות עבור השתתפות בתוכנית "אקדמיה בתיכון" בתשפ"ד – סמסטר א'
תבחינים | היחידה המקצועית: האגף לתלמידים מחוננים ומצטיינים | פתוח להגשה

אריך אחרון להגשת בקשות: 18/01/2024

מבחני תמיכה במוסדות ציבור הפועלים לקידום ולהעצמה של בני נוער בסיכון – 2024
תבחינים | היחידה המקצועית: אגף א' לחינוך ילדים ונוער בסיכון | פתוח להגשה

קול קורא להגשת הצעות לפרויקטים במלחמת חרבות ברזל

בעקבות מלחמת 'חרבות ברזל' שנכפתה על ישראל אנו מפרסמים קול קורא לקידום והעצמת מיזמי הסברה חיוניים לחיזוק הנרטיב הישראלי בזירה הבין לאומית. מנצחים במלחמה על הסיפור הישראלי, בשיתוף משרד התפוצות והמאבק באנטישמיות.

אנו מזמינים ארגונים וגופים המעוניינים לקחת חלק במאמץ לחיזוק מעמדה של ישראל והמאבק בשיח השנאה וההסתה כנגדה להגיש הצעות לתוכניות בתחומי פעולה מגוונים בהקשר למלחמה. הקרן שמה דגש על תכניות המתרכזות בפעילות בתחום הציבורי, במדיה וברשתות החברתיות

לפרטים מלאים לחצו כאן

Ministry of Diaspora Affairs משרד התפוצות
Sponsored ·

יש לכם רעיון למיזם הסברתי בזירה הבינלאומית?
אנו מזמינים ארגונים וגופים המעוניינים לקחת חלק במאמץ לחיזוק מעמדה של ישראל להגיש הצעות לתוכניות המתרכזות בפעילות בתחום הציבורי, במדיה וברשתות החברתיות.

יחד ננצח!

מנצחים במלחמת ההסברה!

קול קורא לקידום והעצמת מיזמי הסברה
משרד התפוצות והמאבק באנטישמיות

משרד התפוצות והמאבק באנטישמיות

VOICESOFISRAEL.ORG

למידע והגשת בקשה לחצו כאן

Learn more

לקוחות

gov.il > מידע משפטי > מינהל התכנון > חדר מצב - מתכנון לחזית הבניה > חבל תקומה - יישובי העוטף > מנהלת לשיקום ולפיתוח חבל 'התקומה' ואוכלוסייתו

מידע משפטי

מנהלת לשיקום ולפיתוח חבל 'התקומה' ואוכלוסייתו

נושא: חדר מצב - מתכנון לחזית הבניה
תאריך פרסום: 24.10.2023

החלטת ועדת שרים לענייני חברה וכלכלה (קבינט חברתי-כלכלי) מס. חכ/6 מיום 19.10.2023

סוג מידע משפטי
חוקים ותקנות

שתפו:

הקמת מנהלת יעודית לשיקום וחיזוק חבל התקומה ואוכלוסייתו, בטווח המיידי, הבינוני והארוך, וזאת לתקופה של 5 שנים ובכפיפות לראש הממשלה.

תחום פעילות הועדה נקבע כאזור שדרות רבתי והישובים במועצות אזוריות אשכול, חוף אשקלון, שדות נגב ושער הנגב, ועד טווח של 7 ק"מ מגדר המערכת המקיפה את רצועת עזה.

מטרות עבודת המנהלת:

- שיקום וחיזוק מרקם החיים של הרשויות, הישובים, הקהילות והתושבים.
- בינוי שיקום ופיתוח פיזי וסביבתי של חבל התקומה והישובים שנפגעו.
- חיזוק האמון, החסון ותחושת הבטחון האישי והקהילתי לחבל התקומה.
- סיוע לגורמים המוסמכים בממשלה בשיקום הפעילות הכלכלית והחקלאית בישובים ובחבל התקומה.
- יצירת מענה מרכזי אחד לרשויות המקומיות וליישובים שבחבל.

המנהלת תפעל עבור התושבים, ובשיתוף פעולה עם הרשויות המוניציפאליות והגופים המייצגים את תושבי החבל.

כללית

למערך בריאות הופש בכללית דרושים/ות מתחומי:

פסיכיאטריה
פסיכולוגיה
עבודה סוציאלית
סיעוד
טיפול בהבעה ויצירה

* אפשרות קליטה במסלול שכיר/עצמאי

החשב הכללי
Accountant General

מרכז מרכזי חפש

דף הבית אודות מרכז מרכזי מכרזים מכרזים מידע מקצועי דוחות

תוצאות חיפוש

נמצאו 106 תוצאות עבור ערך במכרזים מרכזיים

את השינוי
עשיתי נכונה

משרד הרווחה
והביטחון
החברתי

שער לתעסוקה
נומרים של רצף יומון תעסוקתי

זו לא עוד עבודה, זו שליחות

דרושים.ות רכזי.ות תעסוקה
לליווי תהליכי תעסוקה לתושבי
הדרום והצפון השוהים בבתי
המלון ברחבי הארץ.

העבודה בתשלום

ארגון בעצמי בשיתוף משרד הרווחה והשירותים
החברתיים מגייס:

א/נשים בעלי הכרות גבוהה עם תהליכי ליווי
בתחומי התעסוקה לתכנית "שער לתעסוקה"

• התפקיד כולל ליווי תושבי הדרום והצפון אשר שוהים
בבתי המלון לצד בניית תוכניות ליווי מעקב והפניה
לגורמים הרלוונטיים

• תחילת עבודה מיידית, משרה מלאה היברידית
וגמישה

• אפשרות לעבודה פרויקטאלית למשך כמה חודשים
(עם אופציה להארכה אל מול הדרישות)
• אפשרות העסקה בארגון בעצמי או כפרילנסר.

מיקום: ערד וים המלח

פרטים נוספים להגשת מועמדות:

<https://minisite.hunteredge.me/#/?d=IJNbr1mLGf>

לקוחות

אקורד - aChord

פסיכולוגיה חברתית לשינוי חברתי • ד' 8 •

יש לך נסיון של 3 שנים ומעלה בהובלת תהליכי ייעוץ לארגונים וליווי תהליכי שינוי?
אתה בעלת תואר שני בייעוץ ארגוני או בתחום דעת רלוונטי?
יש לך היכרות ונסיון בהובלת תהליכי ייעוץ ברשויות מקומיות או במגזר הציבורי?

למרכז אקורד - פסיכולוגיה חברתית לשינוי חברתי דרושה יועצת ארגונית להובלת פרויקטים במרחבים מוניציפליים.
תחום הייעוץ הפסיכו-חברתי באקורד חותר לקדם את האפקטיביות של ארגונים בפועל לקדם חברה שוויונית וסובלנית במגוון זירות פעולה - רשויות מקומיות, ארגוני חברה אזרחית והמגזר הציבורי.
זאת, מתוך פרקטיקה חדשנית של ייעוץ פסיכו-חברתי, אשר בליבתה עולם ידע מבוסס מחקר בפסיכולוגיה חברתית של יחסים בין קבוצות.

כל הפרטים אודות המשרה בקישור הבא ---
https://bit.ly/wanted_job

נשמח לשיתופים רלוונטים



שחרית | سحرية | Shahrar |
ממונת • שולם על ידי שחרית | سحرية |
Shahrar, מפרסם בישראל •

מעל למיליון שקלים כבר ניתנו כמענקים לעשרות יוזמות שעושות טוב בימים האלה, כדי לחזק את הפעילות שלהן.
אנחנו ממשיכים לבחון עוד ועוד יוזמות שמגיעות מהשטח, לטובת מענקים מידיים שיסייעו לחבר מחדש את החברה הישראלית.
אם יש לכם יוזמה כלשהי, גם קטנה ופרטית, והיא מציעה מענה במקום שבו אין כזה או פתרון למצוקה שעלתה בעקבות מצב החירום - פנו אלינו.

להגשת בקשה << <https://shaharisrael.co.il>



שחרית | سحرية | Shahrar |
עמותה

מידע נוסף

מועצת הפיס לתרבות ולאמנות

הגשת בקשות למענקים לשנת

2024

בין התאריכים 22/1/24 - 13/2/24

בתחום קולנוע טלוויזיה וניו מדיה

- הפקת סרטי אנימציה קצרים
תמיכה בהפקת סרטי אנימציה קצרים, פרי יצירתם של יוצרים ויוצרות ישראלים.
- כתבי עת מקוונים בתחומי קולנוע וטלוויזיה
תמיכה בכתבי עת מקוונים, קיימים או חדשים, העוסקים ביצירה לקולנוע, טלוויזיה, אנימציה וניו מדיה, במטרה לחשוף ולקדם שיח מקצועי בתחומים אלו.

בתחום ספרות

- ספרי שירה מקור או תרגום
תמיכה במשוררים ובמשוררות באמצעות סיוע בהוצאה לאור של ספרי שירה חדשים, העתידים לצאת לאור בדפוס, בעברית או ערבית, כשפת מקור או תרגום.

פיס בתרבות

74,069 לייקים בדף

החברה העירונית לתרבות הפנאי באשדוד
ממומן

קול קורא לאמנים

פרינג'סטייל בקהילה

חנוכה 2023 • 10.12-14.12
יוצרים ואמנים מוזמנים להציע מופעים לימים של תרבות
ההרשמה עד 24.11.23

www.ironit.org.il | 6452

פרינג'סטייל בקהילה חוזר ~
זהו קול קורא לאמנים ויוצרים לקחת חלק בימים שנות More...

להביש עכשיו מועמדות

לקוחות

המאפיינים הייחודיים של המלחמה – היעדרות גדולה של עובדים רבים שחלקם דורשי עבודה: שיעור הנרשמים עלה ביתר שאת בקרב נשים, הורים לילדים מתחת לגיל 18, בקבוצת גיל צעירה עד 34 ובקרב דורשי עבודה שאינם מתאפיינים במשלחי יד הייטק. ובין משלחי היד העיקריים: מוכרים, נותני שירות ואוספי מידע, מנהלים שירותים ואדמיניסטרטיביים, בעלי משלח יד לא ידוע ומטפלים סיעודיים. יש לזכור כי למשק חסרים היום עובדים בהיקפים גדולים יותר כיוון שמאות אלפים מגויסים, כך ששוק העבודה חווה קושי מורכב יותר מאשר הנרשמים ישירות באבטלה.

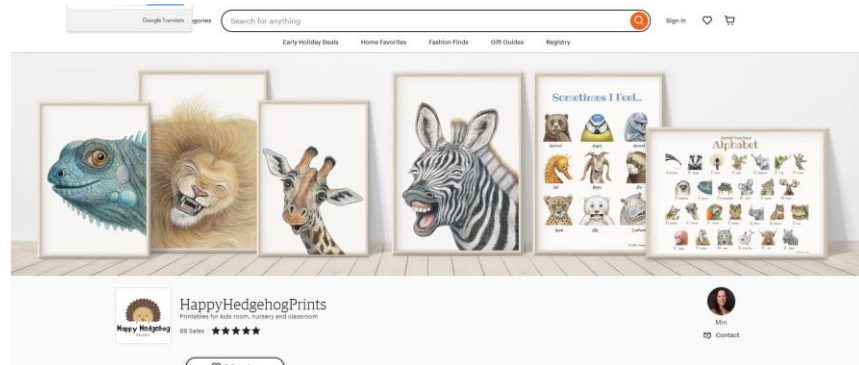


— אוקטובר 2023 — דו"ח דופק שירות —

— דצמבר 2023 —

לקוחות

לקוחות



Start a Print-On-Demand business with Ecwid

Sell custom apparel or accessories online and on-demand on your Ecwid store. We partnered with Printful to offer you an easy way to sell prints online. Eliminate the hassle of shipping and inventory, just create!

[Get started](#)

WELCOME TO TPT

Where extraordinary teachers share their most innovative ideas

[Explore Now](#)

teacherspayteachers.com

Explore Elementary School Resources

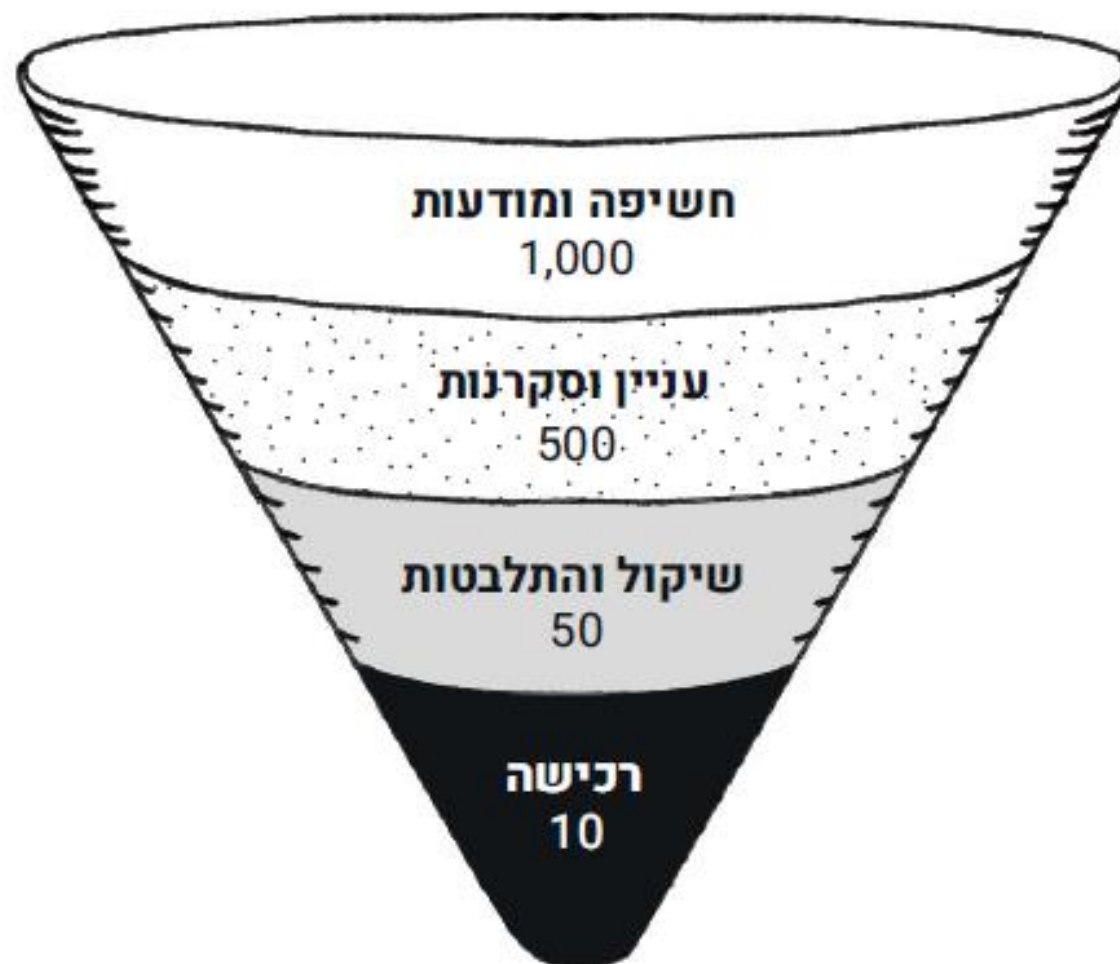
Chapter Book Study - Reading Response... Briana Beverly \$5.50 ★ 4.8 (849)	3 Digit Addition & Subtraction Word Problems Practice Sheets Kmwhyte's Kreations \$1.00 ★ 4.8 (809)	Spelling Activities - Word Work for ANY list My Teaching Pal \$4.00 ★ 4.9 (1.3K)	Holidays DIWALI Reading Comprehension Teaching to the... \$1.00 ★ 4.9 (47)	FIGURATIVE LANGUAGE 100 CARD SORTING GAME Read Relevant \$5.00 ★ 4.8 (798)
28 DRILLS CONTEXT CLUES	GRADES 3-4 MAIN IDEA & SUPPORTING DETAILS	TRICK OR TREAT Teacher Costume Design	LONG DIVISION WORKSHEETS With riddles	FALL ADDITION FACTS Color by Code

לקוחות



שירותים ומוצרים

תפעול - מאחורי הקלעים



שיווק ומכירה

שיווק

כאן בשבילך - פעילויות
ועדכונים במיוחד לימים אלה



מה עשינו החודש?

מנסות לעזור כמה שאפשר

העברנו סדנאות למפוני העוטף

עד כה העברנו **12 סדנאות הגנה עצמית** מעצימה בהתנדבות ובאהבה בכל חלקי הארץ!

מזמינות אותך לתמוך **ולתרום כאן** :) בכדי לאפשר לנו להעביר עוד ועוד סדנאות ללא תשלום למפוני העוסף.



חילקנו מעל 10,000 שתילים!!

נענו לקול הקורא. **רכשנו ממשלת העוסף** אלפי שתילים, אותם חילקנו באהבה לתושבים, פנימיות ולציבור הגיל השלישי ברחבי הארץ.

היה מרגש, מעצים והזדמנות נוספת שלנו לעשות טוב!

בשיתוף עם MyPower ♥



סדנאות לחברות וארגונים

מאז פרוץ המלחמה, הסתבר לנו, שלכולנו גם אלו שלא היו בעוטף ב-7/10 נפרץ הנבול, הביטחון האישי התערער ותחושת החוסן נחלשה.

זה שלא היינו שם, לא אמר, שלא נחצה אצלנו נבול
בנסות או שלא עברנו ריעידת אדמה.
אנו מציעות לצוותים, עובדות ומנהלות 'סדנאות לחיזוק והעצמה'
בעת משבר.

לחצו פה לפרטים נוספים והרשמה :

"לא קרה לי כלום.
לא הייתי לש. אבל
איבדתי את הביטחון שלי"

חברות וחברים מהקהילה העסקית

אנחנו מחפשות חברות שירכשו כמות גדולה עבור העובדות/ים וכך יעשו מעשה טוב עם **אימפקט כפול-**

גם יסייעו לנו בהגדלת הרכישה מדפוס בארי וגם במימון סדנאות להגנה עצמית והגברת תחושת הביטחון לנוער, נשים וילדים שפנו מישובי הדרום.



קול קורא לך! יעצת לקידום מעמד האישה

אנו מזמינות אותך להזמין **תוכניות חיזוק והעצמה** לנשים ונערות בזמן שגרת מלחמה.

בואו נתחזק ונחזק ביחד, נתחבר לקול לגוף ולנפש ונעלה את הביטחון והחוסן שלנו, הנשים, בימים אלו.

לחצו פה לפרטים נוספים והרשמה :

הי את
אילה יורה
מוצאת להפנות אותנו
לועזת באילור מחרוק

הלב שלנו עם תושבות ותושבי העוטף!

הסדנאות שאנו מעבירות בימים אלו, מתמקדות בחיזוק החוסן ובהגברת תחושת הביטחון. **הן מאפשרות לכל אחת ואחד להתחבר לכוחות הפנימיים, לנשום ולהתחזק ביחד!**

עזרו לנו להגיע לכל קבוצה שזקוקה לנו ברחבי הארץ! 100% מהתרומות הולך לפעילויות



פיתוח עסקי - חוה ניסנבויים

15 November · 🌐



אם אתם באפס אנרגיות אבל חייבים ורוצים להניע את העסק -

(1) קודם כל ולפני הכל, העשייה לא קשורה אליכם. אתם באים לשרת. לעזור, לשנות. בין אם אתם מעצבים, יועצים או מוכרים בפיצוציה, אתם באים לעזור - יש לכם חובה לתת שירות, לעזור למישהו, ללקוח, לתת לו ערך. אז אל תתעסקו בעצמכם וקומו לעזור - לאישה שרוצה לארגן את סלון הבית שלה, לגבר שרוצה לאכול מאוזן, לילד שרוצה קבוקים בפיצוציה.

(2) דמיינו שיש לכם רק גרם של זמן או יחידת אנרגיה אחת. מה הדבר האחד שתעשו בזמן הזה? מה אם יש לכם רק גרם ש... See more ...

[See Insights and Ads](#)[Boost post](#)

You and 81 others

38 💬 6 ➦



Love

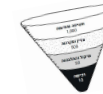


Comment

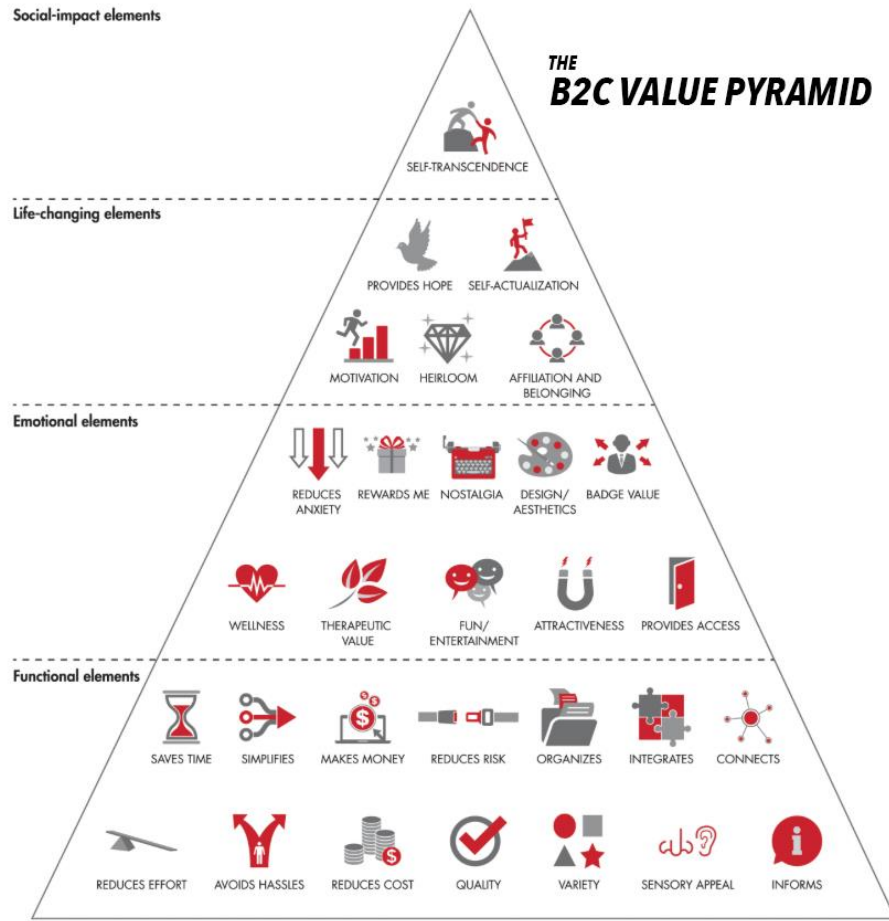


Share

שיווק ומכירות



תוכן מבוסס ערך



© COPYRIGHT 2018 BAIN & COMPANY INC.

- העצמה – מעודד ומחזק את הקורא
- השראה – סיפורים מעוררי השראה
- תמיכה רגשית – תחושת תמיכה ונחמה
- רוחניות – מדיטציה, מינדפולנס וכו'
- בידור – תוכן מהנה
- אסקפיזם – בריחה מהמציאות
- הרחבת אופקים – היסטוריה, פילוסופיה, תרבות
- ידע – מידע מועיל ומעשי

תוכן מבוסס ערך

מלחמת העצמאים

"לא הרגשתי נכון
לפתוח בית קפה עכשיו"



calcalist שחר גלפז, בעלת בית קפה א-פיה קסומה מקיבוץ עינת, מאמינה ש"כמה שעושים יותר מעשים יותר טובים יש יותר הכנסה". עכשיו הטבח שלה במילואים, היא תורמת עוגות ועוגיות לחיילים ולא בונה על הלוואה, למרות ש"במצב הנוכחי אנחנו יכולים להחזיק עוד חודש, גג חודשיים" #קפה #ביתקפה #עצמאים #חרבותברזל

2 ming



מיקום מקסים michalyaakovielhadad ומיוחד

1 minggu

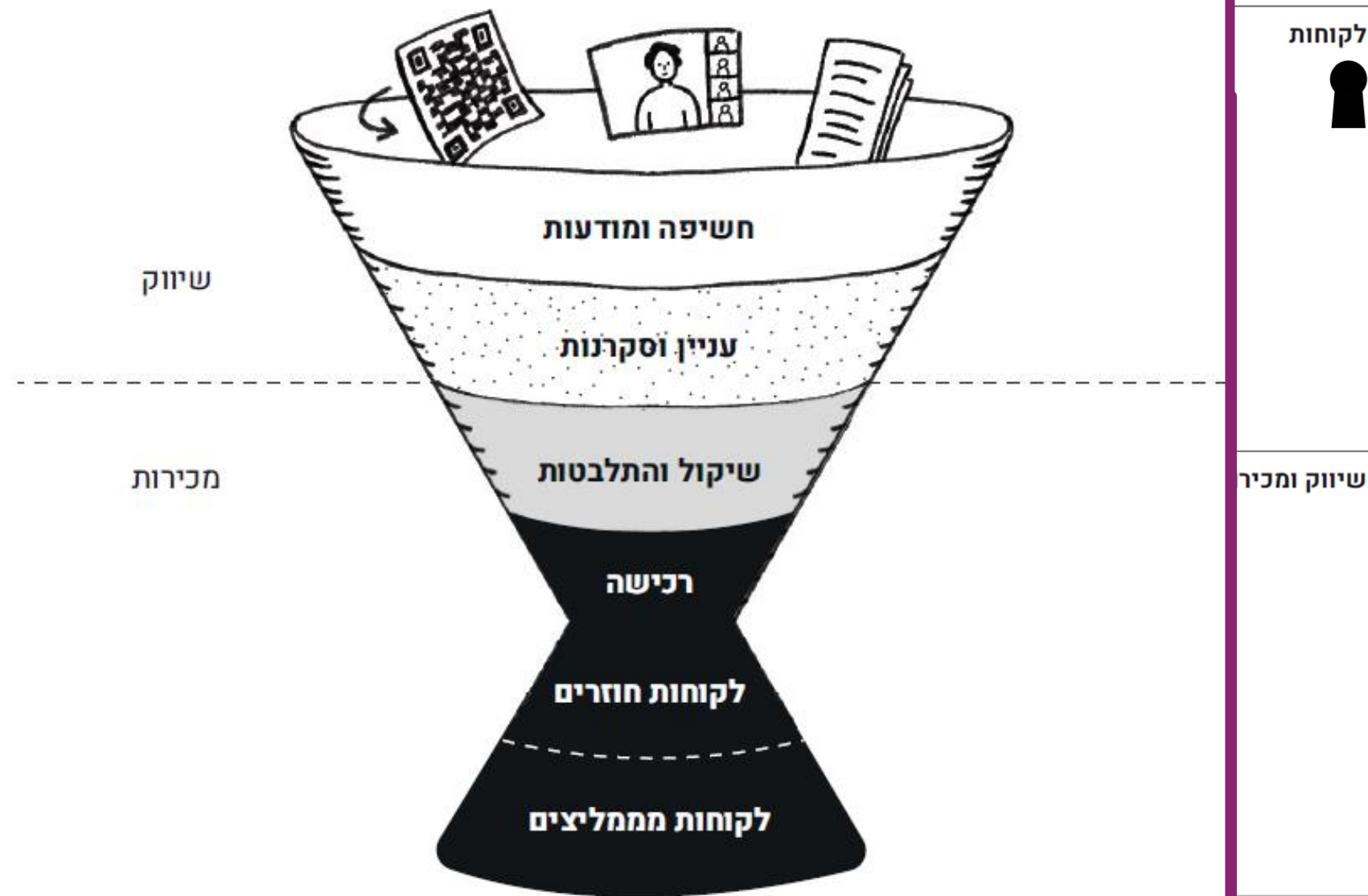


מלחמת העצמאים

"במצב הנוכחי אנחנו יכולים להחזיק
עוד חודש, גג חודשיים"

תוכן מבוסס ערך

- ככל שעושים יותר מעשים טובים כך יש יותר הכנסה
- "אחרי שבועיים החלטתי לפתוח שוב את בית הקפה כדי לספק לאנשים מפלט"



הכנסה ראשונה: אימונים אישיים

שנה 1	12	10	8	6	4	2	חודש	
209	40	28	16	16	12	1	כמות אימונים	הכנסה
300	300	300	300	300	300	300	מחיר לאימון	
62,700	12,000	8,400	4,800	4,800	3,600	300	סך הכנסה	
50	50	50	50	50	50	50	קליניקה	הוצאות ישירות
		7 לקוחות					הוצאה 2	
	50	50	50	50	50	50	הוצאה	
10,450	2,000	1,400	800	800	600	50	הוצאה כוללת	
52,250	10,000	7,000	4,000	4,000	3,000	250	רווח גולמי	



Harnessing the Horses to the Mission: strengthening emotional resilience in a crisis through horses

**PROCESSING
TRAUMA USING
HORSES:
STRENGTHENING
EMOTIONAL
RESILIENCE IN
CRISIS**

In the aftermath of the challenging events faced by Israel since October 7th, the Bucephalus Leadership Empowerment Center, in partnership with Ha'emek Therapeutic Horseback Riding Association, introduces an initiative aimed at providing therapeutic support through horses. This unique project focuses on enhancing the emotional resilience of



רותמים את הסוסים למשימה: חיזוק החוסן הרגשי בעתות משבר באמצעות סוסים

בעקבות אירועי ה-7 באוקטובר, מתמודדים אזרחי מדינת ישראל עם מציאות חדשה ומאתגרת. המרכז להעצמת מנהיגות Bucephalus, בשיתוף העמותה לרכיבה טיפולית העמק, מציגים יוזמה שמטרתה לספק תמיכה טיפולית באמצעות סוסים. פרויקט ייחודי זה מתמקד בהגברת החוסן הרגשי בקרב אנשים המנווטים בקשיים אישיים, חברתיים ונפשיים, עם דגש מיוחד על התמודדות עם אתגרים מתמשכים בישראל.

**חיזוק החוסן אל מול
האירועים
הטראומטיים
באמצעות סוסים:
חיזוק החוסן הרגשי
במשבר**

הפרויקט נותן מענה לצורך הקריטי בתמיכה רגשית בעקבות המציאות החדשה שהתגלתה. באמצעות סדנה המשלבת עבודת קרקע ייחודית עם סוסים ושיחות פתוחות וכוונות, אנו מזמינים את משפחות מפוני רצועת עזה ובבול הצפון, חיילים, צוותים, זוגות ויחידים המחפשים חוויה טיפולית ובאמת מיוחדת. התוכנית מתמקדת בבניית חוסן רגשי וטיפול צמיחה ושיקום באמצעות פעילויות הכוללות עבודה עם סוסים.

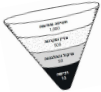
**רתימת כוחם של
סוסים לחיזוק
הרווחה הרגשית**

מטרות הפרויקט:
1. טיפול באמצעות סוסים המותאם אישית לחוסן רגשי: מתן שירותים מותאמים ליחידים ולקבוצות קטנות על מנת לתת מענה לצרכים רגשיים.
2. התערבות מיידית למצוקה רגשית: מתן תמיכה וטיפול בזמן במצוקה רגשית.
3. הכשרת מתנדבים מהצוות: הכשרת מתנדבים להעביר ולהגיד לצרכים רגשיים

**העצמה באמצעות
סוסים**

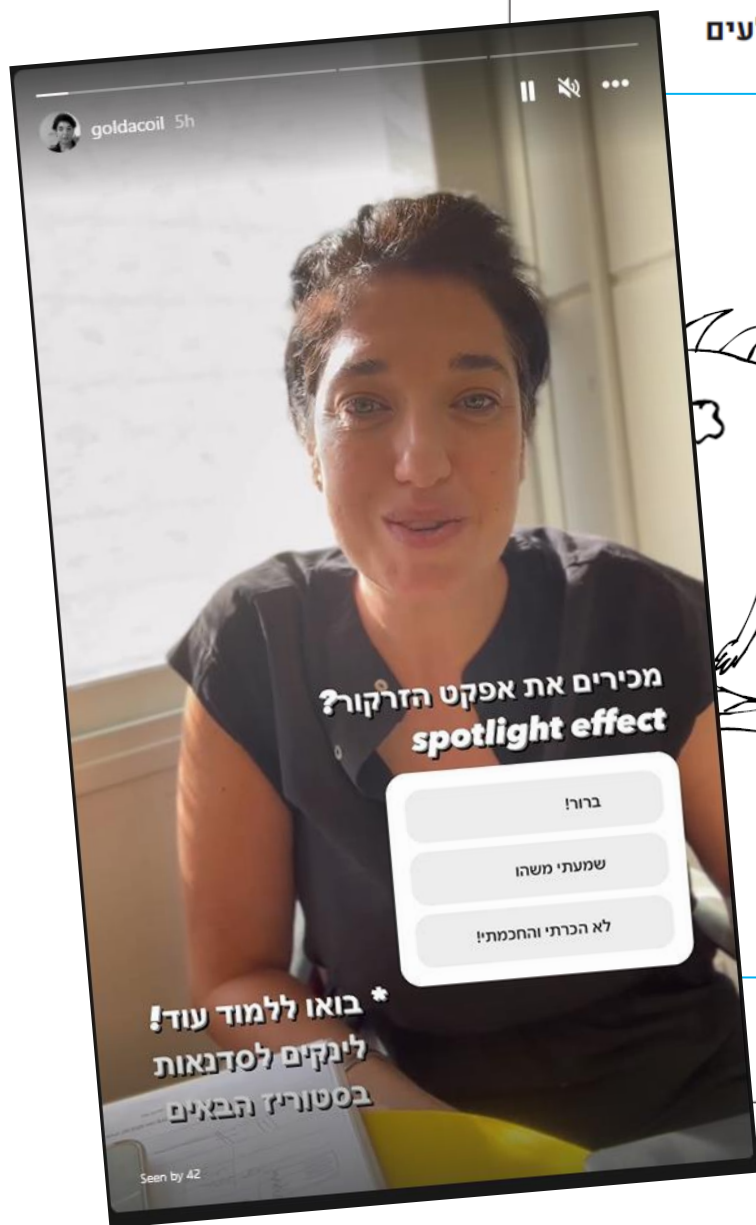
**"גייסנו למעלה מ-100 אלף ש"ח, בעיקר מארגון קרן
היסוד שוויץ.
עבור פרויקט שמבקש לתת מענה בתחום הרגשי
והשיקום לנפגעי ה-7 באוקטובר"**

הכנסות

תפעול - מאחורי הקלעים	שירותים ומוצרים 	לקוחות 
הוצאות • החזר על השקעה • להפחית // לצמצם // לאילו משתנים צריך להוריד סטנדרט • אילו משתנים הקהל תופס כמובנים מאליו וצריכים לבטל אותם	מקורות הכנסה 	שיווק ומכירות 

שם	תפעול - מאחורי הקלעים	שירותים ומוצרים 🔑	לקוחות 🔒
הוצאות	הוצאות	מקורות הכנסה 💰	שיווק ומכירות 📊





תפעול - מאחורי הקלעים

שירותים ומוצרים

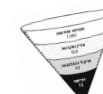
לקוחות



הוצאות

מקורות הכנסה

שיווק ומכירות



תפעול



כל שאלה -

- חוה ניסנבויס
- hava@golda.co.il
- 0522-907721