



פרויקט האקדמיה של



קורס: עסק ל.מ.ח



הקמת עסק בתחום הלייזר בחדר הברית

בואו ללמוד איך להקים עסק מצליח תוך 3-5 חודשים
בתחום השיווק ברשתות החברתיות.
עם ליווי צמוד עד שרואים תוצאות!
כי אם כבר ללמוד אז מהמובילים בתחום!



מידע מקיף על הקורס

054-446-2102



לבנות עסק מצליח בשיווק



למי הקורס מתאים?

- ✓ **למי** שרוצה לייצר הכנסה נוספת מהדיגיטל בתוך 3-5 חודשים מבלי לעזוב את העבודה.
- ✓ **למי** שחולם על עבודה גמישה, בשעות שנוחות לו, בתנאים ובשכר שנוח לו.
- ✓ **למי** שמבין שמעבר לחלום צריך זמן להשקיע בלמידה וזמן להתמקצע בתחום כדי להרוויח בצורה יציבה.
- ✓ **למי** שמחפש את ההזדמנות להקים עסק, ולהיות מומחה ומנוסה בתחום השיווק המבוקש.
- ✓ **למי** שניחן ביצירתיות, יכולת התנסחות טובה והרבה סקרנות כלפי עולם השיווק הדיגיטלי.



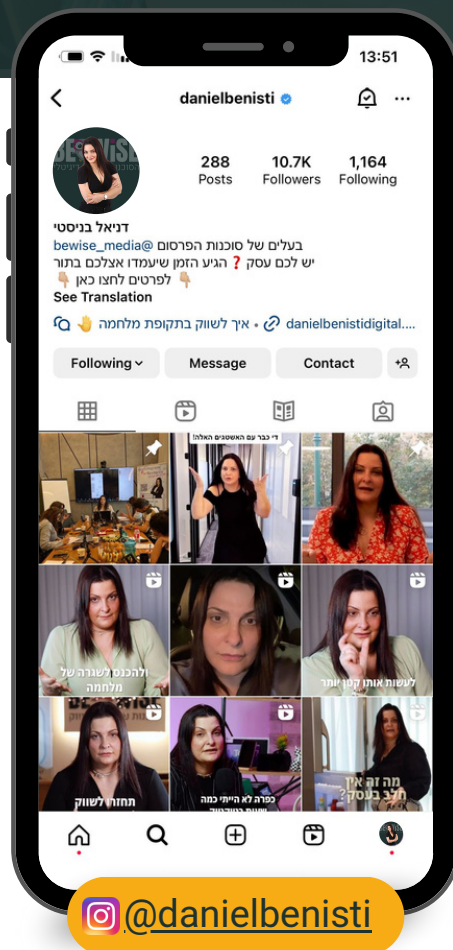


מי מעבירה את הקורס?

דניאל בניסטי **אישה שמחה**, יזמית, מומחית לשיווק ובניית אסטרטגיה שיווקית, מהראשונות לעסוק ברשתות החברתיות בישראל ובעלים של הסוכנות לפרסום ושיווק BEWISE.

בעלת ניסיון רב בבניית קמפיינים שמכניסים מיליוני שקלים בשנה.

מרצה כבר כעשור בתחום הקידום הממומן והאסטרטגיה השיווקית ומלמדת במכללת ג'ון ברייס הידועה את תחום האינסטגרם, הטיקטוק והפייסבוק.





תוצאות קידום ממומן

מה אנחנו רואים בצילום? אנחנו רואים שתוך חודש הלקוחה קיבלה 327 פניות מלקוחות פוטנציאליים ב4.24 ש"ח לפנייה!

1 באפר' 2023 – 30 באפר' 2023

99% מהפניות התעניינו בשירות!

רק דמיינו כמה היא הרוויחה באותו החודש?

תוצאות	תפוצה	חשיפות	עלות לתוצאה	סכום שהוצא	סיום
327 לידים בפייסבוק	22,864	42,126	4.24 ש"ח לפי לידים בפייסבוק	1,386.17 ש"ח	מתמשך
327 לידים בפייסבוק	22,864	42,126	4.24 ש"ח לפי לידים בפייסבוק	1,386.17 ש"ח	עלות כוללת

איך מגיעים לתוצאה כזו?

התמדה ✓

רימרקטינג ✓

בניית קהילה ✓

דזיוק את זה נלמד דקורס...



✓ **בנית קהילה** ✓ **רימרקטינג** ✓ **לידים**

327 פניות בחודש אחד!

1 באפר' 2023 – 30 באפר' 2023

95% מהפניות התעניינו בשירות!

רק דמיינו כמה את ההכנסות באותו החודש?

תוצאות	תפוצה	חשיפות	עלות לתוצאה	סכום שהוצא	סיום
לידים בפייסבוק	22,864	42,126	₪4.24 לפי לידים בפייסבוק	₪1,386.17	מתמשך
לידים בפייסבוק	22,864 חשבונות ב'מרכז החשבונות'	42,126 סה"כ	₪4.24 לפי לידים בפייסבוק	₪1,386.17 עלות כוללת	





תוצאות קידום ממומן

מה אנחנו רואים בצילום? אנחנו רואים קוסמטיקאית פעם ראשונה ברשת. לאחר 3.5 חודשים קיבלה 111 פניות מלקוחות פוטנציאליים לוואטסאפ ו222 פניות לידיים.

2023 במאי 25 – 14 בספט' 2023

מודעות

סדרות מודעות

הציגי את ההגדרה

קליקים על קי

עלות לאלף חשיפות

חשיפות

סיום

סכום שהוצא

תקצ

עלות לתוצאה

תדירות

תפוצה

111 התחלת התכתובות

222 לידים בפייסבוק

69.42 לאלף חשיפות

132,873 סה"כ

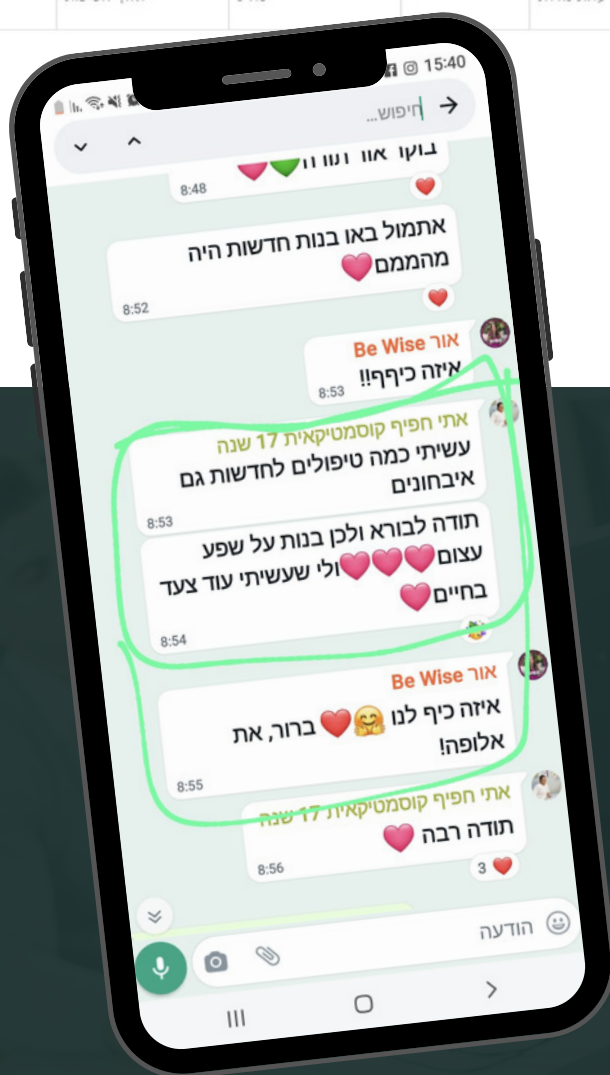
9,224.61 עלות כוללת

—

4.11 לכל חשבון ב'מר...

32,304 חשבונות ב'מרכז החשב...

וזה מה שהיא כותבת לנו אחרי חודש פעילות



דקורס נלמד איך לייצר החזר
השקעה גדולה, למע
שירות יוצא דופן וכך לשמר
את הלקוחות המרוצים.





עם מי עבדנו ?



יוסי גבני

סטנדאפיסט



צ'יקן קריספי

מסעדת מזון מהיר



Medstudy

אקדמיה לטכנולוגיה אסתטית



All good inside

The123

ויטמינים ותוספי מזון



**לקוחות כאלה,
יכולים להיות גם שלכם..
בעוד כ-3 חודשים!**



פתרונות דפוס ומיתוג עסקים

דפוס אורות

פתרונות דפוס ומיתוג עסקים



סגירת מרפסות

בולון זכוכית, ויטרינות
מקלחונים ועיצוב בזכוכית



רונית פטל

מאמנת מכירות
לעסקים וארגונים



הטחנות הגדולות של א"י

קמחים וסדנאות אפייה



קייטרינג בכפר

קייטרינג לאירועים, חתונות
מסיבות ועוד..

ד"ר אבישי וינברגר
ניתוחים פלסטיים ורפואה קוסמטית

אבישי וינברגר

מנתח פלסטי



רימקס ראשל"צ

תיווך נדל"ן בראשון



האח הקטן

פיקוח ומעקב על גני ילדים



מיטל גרא

אימון אישי הדרכת הורים
וטיפול רגשי בילדים



נדל"ן לעולם

השקעות ומיטוב נכסים

ועוד מאות חברות ועסקים קטנים גדולים...

054-446-2102



לבנות עסק מצליח בשיווק



מה נלמד בקורס ?

סילבוס מפורט - 13 שיעורים.

מה נלמד בקורס?

- (1) תוכן מקצועי הכי מעודכן שיש בשוק.
- (2) איך להקים ולנהל עסק בתחום השיווק הדיגיטלי.
- (3) תרגול על עסקים אמיתיים.

**השיעורים מגובים בבנוסים דיגיטליים
שמותאמים לתכנים הנלמדים בשיעור.**

מבוא:

איך ללמוד באופן אפקטיבי בקורס, סקירה של אבני דרך
להקמת עסק מצליח בתחום השיווק הדיגיטלי
וניהולו לאורך זמן.
על כל אבן דרך כזו נרחיב ונעמיק בהמשך הקורס.

1
סעיף לשיעור

חלק ראשון - הידע המקצועי:

- איך נבנה ללקוחותינו אסטרטגיית שיווק מנצחת?
בשיעור זה נלמד:
- כיצד לנתח את שירותי העסק של הלקוחות?
 - איך מבצעים מחקר איכותי של קהל יעד?
 - איך יוצרים ללקוח מיתוג ובידול?
 - איך מייצרים תכנים מקוריים ויצירתיים?
 - איך מניעים את קהל היעד לרכוש מהלקוח שלנו?

2
סעיף לשיעור





בונוסים:

צק' ליסט לבניית אסטרטגיה שיווקית
שיעור דיגיטלי לבניית גאנט
פרסום חודשי ותזמון התכנים במערכת.



2

שיעור מס' 2

3

שיעור מס' 3

שיעור מעשי ליצירת תוכן מקורי שמביא לקוחות לעסקאות.

- איך בונים תמהיל תוכן מנצח שמתאים לכל אחת מפלטפורמות הפרסום?
- איך בונים קהל וקהילה בעזרת תוכן?
- שימוש באפליקציות עזר וב-AI ליצירת תוכן, וידאו, תמונה וקרוסלת תמונות.
- הכרת סוגי מודעות.
- איך מתאימים קופי ועיצוב לכל סוג מודעה?

בונוסים:

מיני קורס דיגיטלי למנהל השיווק כולל:
יצירת קאבר לעמוד העסקי, עיצוב מודעה לקידום
ממומן, עיצוב פוסט תמונה - כותרת, יצירת קרוסלה,
עריכת סרטון תמונות איכותי, יצירת סרטון אורטוריטה,
הוספת כתוביות.
מיני קורס דיגיטלי לעריכת וידאו בתוכנת Insot.





4 שיעור מס'

איך מנהלים דפים עסקיים של לקוחות בפייסבוק,
ובאינסטגרם מא' - ת' **חלק 1:**

- הגדרות אבטחה.
- הכרת כלים לניהול נכון של סוגי עסקים שונים.
- התאמת סוגי תוכן שונים לפלטפורמות הפרסום הרלוונטיות, כך שהלקוח שלכם יקבל חשיפה גבוהה ואיכותית.

בונוסים:

✓ צק' ליסט לפתיחת דף עסקי בפייסבוק ובאינסטגרם.

5 שיעור מס'

איך מנהלים דפים עסקיים של לקוחות בפייסבוק,
ובאינסטגרם מא' - ת' **חלק 2:**

- הכרות עם מערכת הפרסום.
- סוגי קמפיינים: מעורבות, לידיים, מודעות, תנועה, המרות ועוד..

בונוס:

✓ שיעור דיגיטלי: חוקי META - מה מותר ומה אסור?





6 שיעור מס'

איך להביא ללקוח שלך הכי הרבה פניות איכותיות היום וגם בהמשך?

- איך בונים קהלים חמים במערכת הפרסום?
- מה זה משפך שיווקי ואיך מתאימים משפך מדויק לכל לקוח.
- דגשים לדפי נחיתה אפקטיביים.
- סטאדי קייס.

בונוסים:

- ✓ שיעור דיגיטלי: איך לשפר תוצאות קמפיין ע"י חיבור הפיקסלים?
- ✓ שיעור דיגיטלי: איך כותבים דף נחיתה שמביא לקוחות?
- ✓ שיעור דיגיטלי: איך עובדים עם מערכת דיוור ישיר (מיילים)?

7 שיעור מס'

אופטימיזציה, איך מעלים סיכוי הצלחה של קמפיין?

- ניתוח תוצאות של קמפיין.
- תהליכי שיפור של קמפיין.
- סטאדי קייס.

בונוס:

- ✓ צק' ליסט לאופטימיזציה של הקמפיין.





חלק שני – איך לנהל את העסק שלי?

הקמת וניהול של עסק בתחום השיווק ברשתות החברתיות

חלק 1:

- הגדרת הלקוח המדויק לנו.
- סל שירותי העסק.
- תמחור השירותים.
- ניהול עסק - פיננסים, משימות.
- שיווק העסק.

8
שעור מס'

הקמת וניהול של עסק בתחום השיווק ברשתות החברתיות

חלק 2:

- המשך שיווק העסק.
- תהליך המכירה.
- קבלת לקוח חדש.
- ניהול ושימור לקוח.
- התמודדות עם לקוח מאתגר.

9
שעור מס'

בונוסים:

- ✓ נוסח לדוגמא של חוזה עם לקוח.
- ✓ נוסח לדוגמא של הצעת מחיר ללקוח.





חלק שלישי – תרגול על עסק אמיתי:

העלאת קמפיין של עסק אמיתי לאוויר + בניית קהלים + יצירת קופי ותוכן.

10
סעיף לוחית

תרגול באופטימיזציה של קמפיינים אמיתיים, ניתוח נתונים ושיפור תוצאות - חלק 1.

11
סעיף לוחית

תרגול באופטימיזציה של קמפיינים אמיתיים, ניתוח נתונים ושיפור תוצאות - חלק 2.

12
סעיף לוחית

סיכום קורס.
חלוקת תעודות חגיגות.
הכוונה לעתיד.

13
סיכום
סעיף לוחית



מסלול הקמת עסק בתחום השיווק מדיה חברתית

- ✓ 13 שיעורי זום בלייב או 13 שיעורים פרונטליים במשרדי החברה בפארק המדע, רחובות.
- ✓ סה"כ 39 שעות לימוד, 3 שעות כל מפגש.
- ✓ קבוצות קטנות עד 10 משתתפים.
- ✓ ליווי פרטני בין השיעורים.
- ✓ פידבקים על משימות של שיעורי הבית.
- ✓ קבוצת וואטסאפ ייעודית למענה על שאלות ותמיכה בלמידה איכותית.
- ✓ המשך ליווי לאחר סיום הקורס עד שיהיו 3 לקוחות בעסק.

מ.מ.ה



דהצלחה!



האותיות הקטנות - הסכם לימודים לקורס הקמת עסק בתחום השיווק מדיה חברתית

השייך לאקדמיה של BE WISE

תנאי תשלום: עד 12 תשלומים באשראי/ 3 תשלומים בהעברות בנקאיות/ביט /פייבוקס. במקרה של העברה בנקאית או אפליקציה, יש להעביר את התשלום הראשון ביום חתימת החוזה, ותשלום אחרון לא יאוחר מהשיעור הראשון אי תשלום במועד/בזמן, יגרור ביטול. השתתפות בקורס באופן מיידי וביטול של כל ההתחייבויות שנחתמות בחוזה זה, האקדמיה לא תהיה חייבת להחזיר שום סכום לתלמיד/ה שלא ישלימו תשלום מלא לפי ההסכם.

פירוט התנאים המלאים בחוזה:

- הסכם לימודים לקורס בבית הספר השייך ל-BEWISE
- (1) אני הח"מ נרשמתי ללימודים בקורס לשיווק מטעם "BE WISE".
 - (2) אני מתחייב/ת לשלם ל"BE WISE" את הסכומים המפורטים מעבר לדף, במועד חתימת החוזה ולא יאוחר משלושה ימי עסקים מיום חתימת החוזה, אלא אם יסוכם בכתב הסדר תשלומים אחר.
 - (3) על התלמיד/ה להתחבר לשיעורי הזום מהמחשב בלבד, תוך שימוש במצלמה ומיקרופון במידה ואין, אפשר להתחבר לשימוש משולב גם מהמחשב וגם מהטלפון לשימוש במצלמה ומיקרופון. שימוש במחשב חשוב והכרחי ללמידה ולביצוע משימות הלימוד במהלך השיעורים, ותלמיד/ה שיתחברו לשיעור אך ורק מהטלפון הנייד, ייחשבו כנעדרים מהשיעור לכל דבר על כל המשתמע מכך בהתאם לחוזה.





פירוט התנאים המלאים בחוזה:

- 4) קבצי וידאו של השיעורים יוקלטו ויועלו לשימוש התלמידים. בקבצים יהיו זמינים להורדה לזמן של שבועיים בלבד. במהלך השבועיים על התלמידים/ות להוריד את קובץ הוידאו ולוודא גיבוי ושמירה שלו. שאר תכני הקורס הנלווים יהיו זמינים להורדה ושמירה במהלך כל הקורס וכחודש לאחר סיום הקורס, לאחר מכן הקבצים ימחקו ללא אפשרות שחזור. על כל תלמיד/ה להוריד, לגבות ולשמור העתק של החומרים כולם כחלק מדרישות הקורס.
- 5) אני מצהיר/ה בזאת כי מוסכם עלי במידה ואבטל את הרשמתי לקורס ו/או אפסיק את לימודיי במשך תקופת הקורס, בין אם השתתפתי בשיעורים או בחלקם ובין אם לא השתתפתי באף שיעור, מכל סיבה שהיא, לא אהיה זכאי/ת להחזרים כלשהם, למעט החזרים כמפורט להלן: ככל ואבקש ביטול לא יאוחר מיום עסקים אחד ממועד תחילת הקורס ו/או ממועד קבלת גישה לתכני הקורס המוקלטים, המוקדם מהשניים, אהיה זכאי/ת להחזר של 1,000 ₪ בלבד. בקשה לביטול ו/או החזר במועד האמור תישלח בכתב בלבד לדוא"ל שכתובתו: bwisemedia1@gmail.com
- 6) ידוע לי כי בית הספר שומר לעצמו את הזכות לשנות את הרכב התלמידים, כמות התלמידים, או לדחות את תחילת הקורס עד ל-21 ימי עבודה מהמועד שנקבע לפתיחתו.
- 7) התשלום לקורס כולל את כל חומרי הלימוד הנחוצים ואין צורך בתשלומים נוספים.
- 8) אני מצהיר/ה בזאת כי אהיה מנוע/ה מלדרוש כל החזר כספי מעבר למפורט בסעיף 3 ובהתאם להסכם זה.
- 9) הריני מביע/ה בזאת את הסכמתי לכך שתמסרו לי מידע, פרסומים ועדכונים באמצעות הדואר.
- האלקטרוני לכתובת המייל איתה נרשמתי ו/או בהודעות טקסט לטלפון הסלולארי איתו נרשמתי.





פירוט התנאים המלאים בחוזה:

10) בחתימתי על מסמך זה הנני מאשר/ת לבית העסק "BE WISE" לעשות שימוש בפרטים אלו לצרכי העסק על פי שיקול דעתו בהתאם לכל דין, ובכלל זה משלוח הודעות ו/או הצעות על קורסים ומוצרים עתידיים.

11) בחתימתי על מסמך זה הנני מאשר/ת לבית העסק "BEWISE" לפרסם תמונות שלי שצולמו במהלך הקורס בערוצי המדיה השונים ובפרסומים העתידיים של בית הספר.

12) ידוע לי כי כל האמור לעיל חל על הקורס אליו נרשמתי,

גם במקרים הבאים:

- 1.12** מקרה שבו נרשמתי לקורס ולא ניצלתי את הקורס במועד המקורי, אלא במועד אחר על פי סיכום מראש בכתב עם בית העסק "BE WISE".
- 2.12** מקרה שבו נרשמתי מראש לקורס ללא מועד ניצול מוגדר קורס עתידי
- 3.12** מקרה בו נרשמתי באופן טלפוני.
- 4.12** מקרה בו נרשמתי לקורס במועד שהינו פחות משלושה ימים לפני מועד תחילת הקורס/ים.
- 13) ידוע לי שבית הספר אינו אחראי להשלמת תכנים שהועברו בקורס אך לא הגיעו לידיעתי כתוצאה מנוכחות חלקית או מהיעדרות. האחריות על השלמת תכנים כאמור, חלה עליי.
- 14) במסגרת הקורס תיפתח קבוצת ווטסאפ ייעודית שאליה המשתתף יוכל להצטרף. עם זאת יודגש כי BEWISE תהיה רשאית, בכל עת וללא הודעה מוקדמת, להוציא את המשתתף מהקבוצה או לסגור את הקבוצה. כמו כן במסגרת הקורס תפתח תיקיית דרייב עם תכני וקבצי הקורס, הקלטות, משימות, סיכומי שיעורים ועוד. על התלמידים לשמור את כל החומרים מהתיקייה כולל גיבוי באחריותם האישית, וידוע לי כי 30 יום לאחר סיום הקורס כל התכנים בתיקייה ימחקו והתיקייה בדרייב תיסגר ללא אפשרות שחזור.





פירוט התנאים המלאים בחוזה:

- 15) ידוע לי שחלה חובת נוכחות בקורסי בית העסק בשיעורי הלייב / שיעורים פרונטליים אשר יתקיימו במערכת ה"זום" או מערכת חלופית דומה כולל חובת צפייה בתכנים המוקלטים הנשלחים לתלמידי הקורס, ביצוע כל המשימות, התרגולים, שיעורי הבית והמשימות לביצוע באופן מלא.
- 16) בית העסק "BE WISE" מתחייב אך ורק במקרה של עמידה בכל תנאי החוזה לרבות סעיף 14 שכל תלמיד במסלול הקורס יקבל במסגרת הקורס ליווי אישי עד שיגיע לגיוס של 3 לקוחות. לאחר תום הליווי הנ"ל אין בית הספר אחראי על תוצאות התלמיד והכנסותיו מאחר והן תלויות לחלוטין בתלמיד עצמו. במידה והתלמיד לא עמד ולו באחד מהסעיפים בחוזה זה, בית העסק אינו מחוייב להמשיך וללוות את התלמיד בשום צורה או דרך. אך ורק תלמידים שיעמדו בהתחייבויות הקורס במסגרת ובמהלך הקורס - יוכלו לקבל את הליווי ללא מגבלת זמן.
- 17) יודגש כי כל זכויות הקניין הרוחני לרבות זכויות היוצרים בתכני הקורס הינם של "BEWISE" בלבד ואין בהסכם זה כדי להעביר את הזכויות למשתתף. למשתתף תהיה בתכנים זכות שימוש בלבד לצרכיו האישיים, ויודגש כי אין להעתיק ו/או לשכפל ו/או למכור ו/או להעביר לצד שלישי את תכני הקורס ללא אישור מפורש ובכתב של "BEWISE".
- 18) BEWISE שומרת על זכותה להפסיק את השתתפותו של משתתף/ת אשר פוגע/ת במרקם הקורס ו/או מתנהל/ת באופן לא הולם ו/או לא ממלא/ת אחר ההתחייבויות והמטלות שניתנו לו במסגרת הקורס (לרבות נוכחות בקורסים). תלמיד אשר לא יגיע ל-3 מפגשים ברצף ללא סיבה מוצדקת וללא תיאום מראש, לא יוכל להמשיך את השתתפותו בקורס (ולא יקבל כל החזר כספי בהתאם לחוזה זה).
- 19) אני הח"מ מאשר/ת בזאת כי אני מתחייב/ת לכל הכתוב בחוזה לעיל, מתחייב/ת לתשלום מלוא התמורה בגין הקורס כפי שסוכם במסמך זה.





פירוט התנאים המלאים בחוזה:

- 20) השלמת התשלום באופן מלא או חלקי מהווה הסכמה לתנאי ההרשמה לקורס ולכל האמור בחוזה לעיל.
- 21) במהלך הליווי, מענה על פניות בוואטסאפ ניתן בשעות העבודה של בית העסק אותן ניתן למצוא בוואטסאפ בית העסק. למעט מקרים חריגים או יוצאי דופן, המענה יהיה עד 24 שעות מרגע הפנייה, או עד יום העסקים הבא לכל היותר לא כולל ימי שישי, שבת, ערב חג וחג. בית העסק רשאי לשנות את ימי ושעות הפעילות שלו בהתאם לצורך בכל עת וללא התראה מראש. בהמשך לאמור לעיל, בית העסק שומר לעצמו את הזכות להפסיק ליווי של תלמיד/ה אשר לא עומדים בהתחייבויות קורס הלימודים בכל שלב וללא התראה מוקדמת מראש.

אהבה! ❤️

