



ד"ר יובל אופק
Key Impact
Consulting
23.07.2019

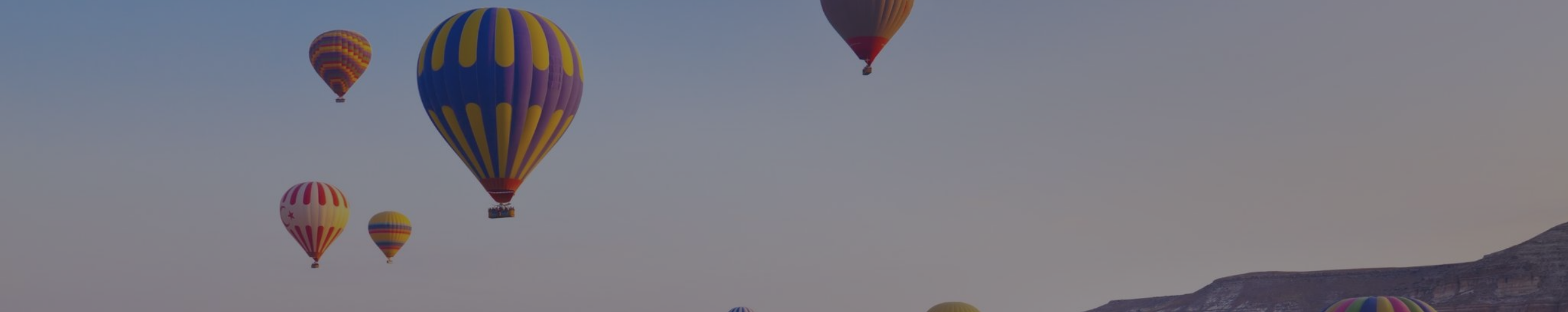
פרילנסרים
תוצאות ביניים מהערכת התכנית



פעולות שנעשו עד במסגרת הערכת התכנית

- פיתוח מערך מחקר השוואתי עם תכניות יוזמים עסק
- הערכה בשלוש קבוצות וקבוצת הפיילוט
- הכנת מדדים
- פיילוט לכלי ההערכה
- ראיונות עם אנשי מקצוע
- ראיונות עם משתתפים
- תצפיות
- שאלונים למשתתפים לאחר התכנית
- ניתוח מידע כמותני ואיכותני

אחוז מענה	מספר משיבים	
100%	11 מתוך 11	ירושלים
86%	13 מתוך 15	רחובות
93%	14 מתוך 15	תל אביב
93%	38 מתוך 41	סה"כ

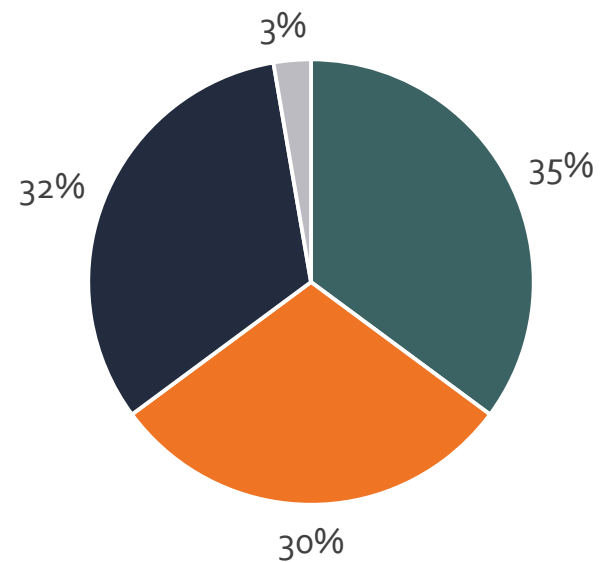


משתתפים עצמאיים ובעלי עסקים

תמונת מצב

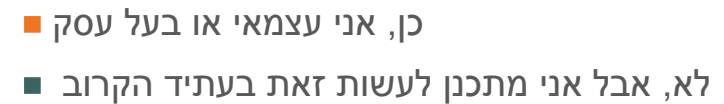
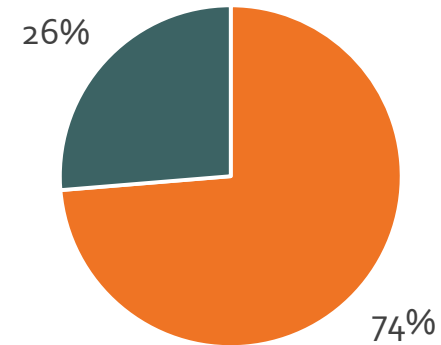
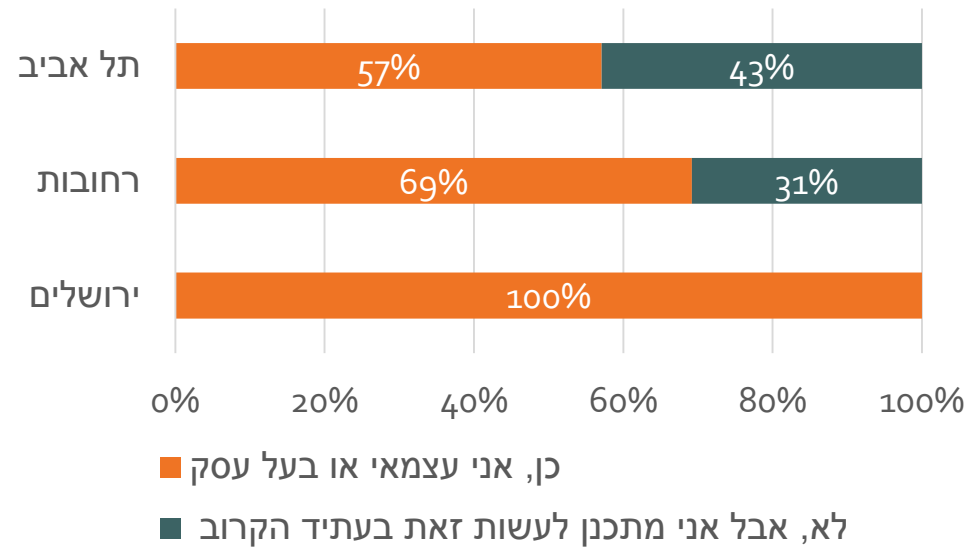


מדוע משתתפים מעוניינים לעבוד כעצמאיים

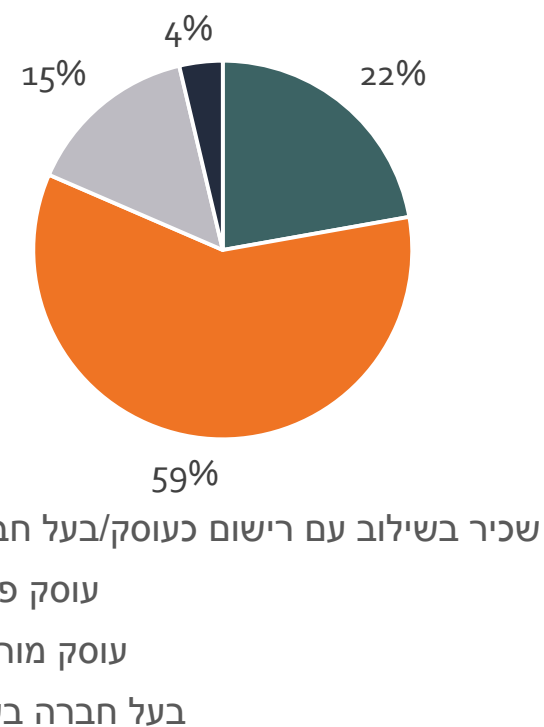
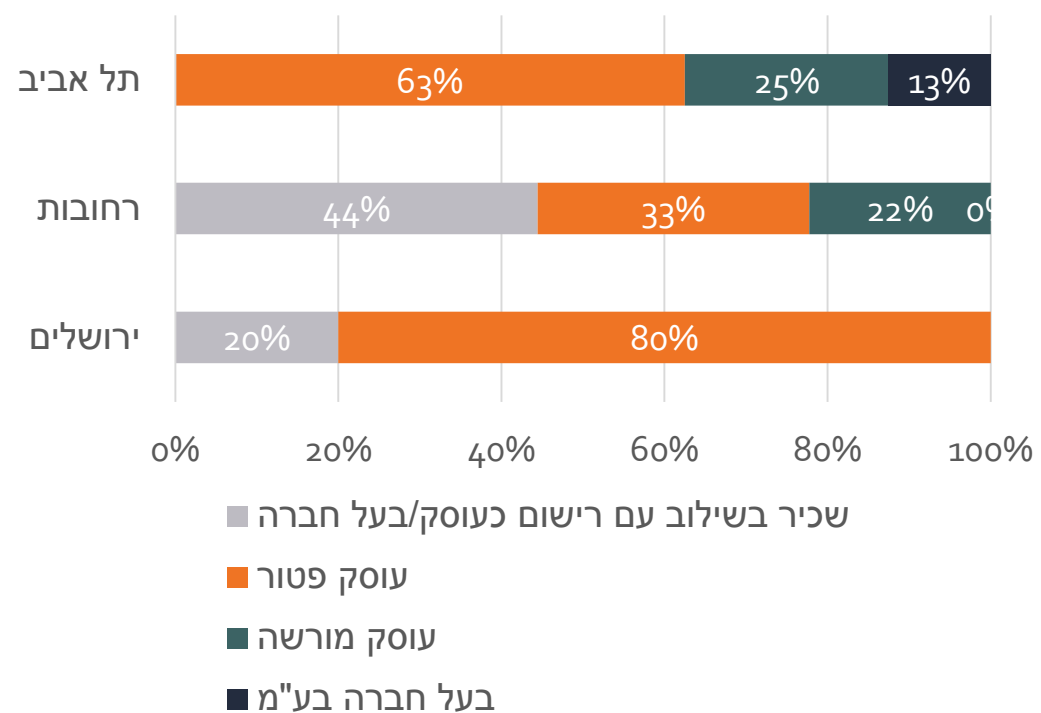


- כדי לנצל הזדמנות תעסוקתית במקצוע שאני מעוניין בו ו/או לממש שאיפה אישית
- כדי להשיג עצמאות וגמישות
- להשיג הכנסה גבוהה יותר
- כי אין לי חלופה תעסוקתית טובה יותר

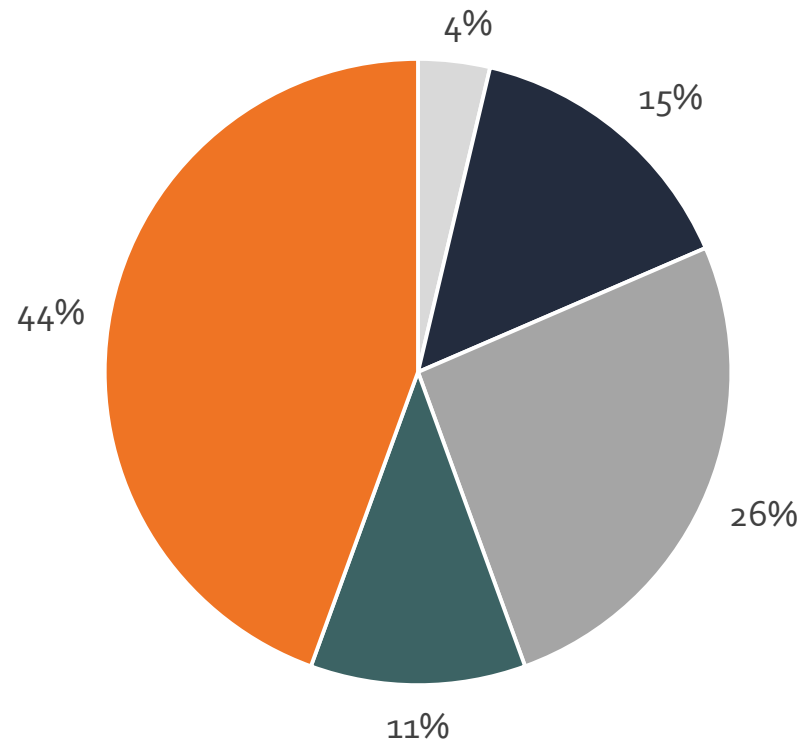
פרילנסרים בתום תקופת ההכשרה



סטטוס תעסוקתי של משתתפים שידווחו כי הם עצמאיים

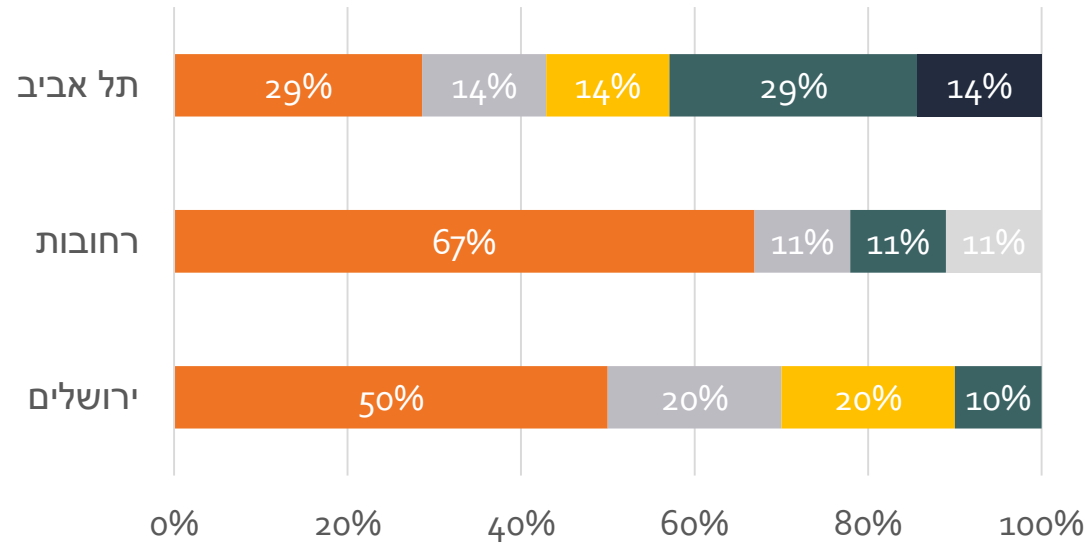


אחוז משרה שמשותפים משקיעים בעסק שלהם או בעיסוקיהם כעצמאיים

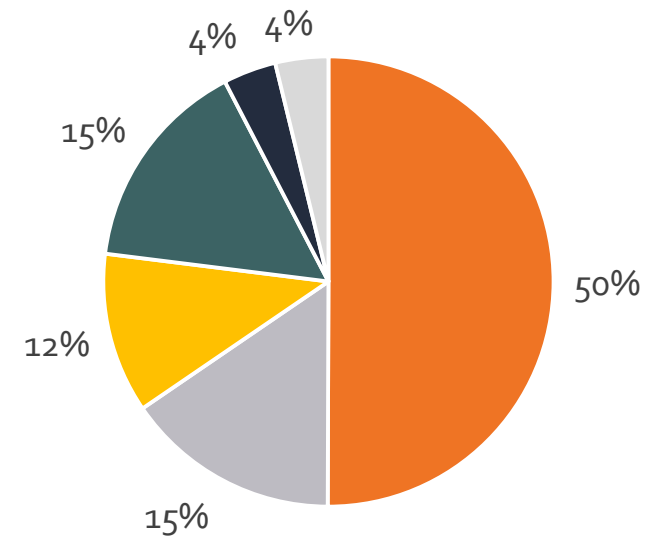


■ משרה מלאה ■ שלושת רבעי משרה ■ חצי משרה ■ רבע משרה ■ אחוזים בודדים

מחזור כספי בעסק (חודשי)

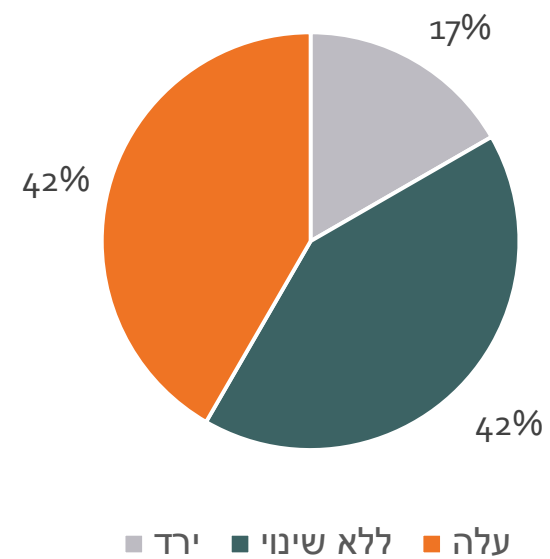
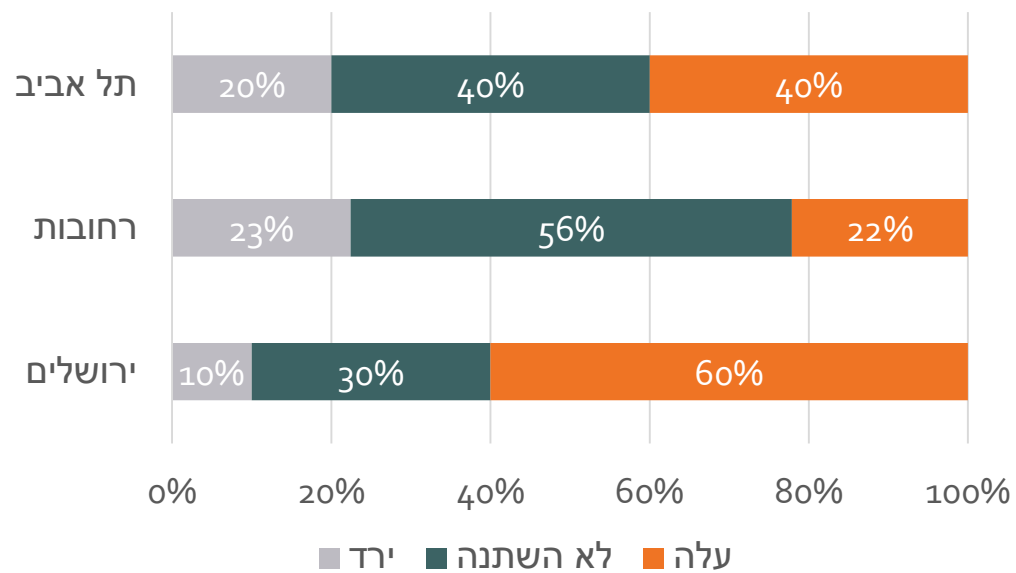


- עדיין אין לי הכנסות חודשיות קבועות מהעסק
- עד 2,500 ₪ בחודש
- 2,501-5,000 ₪ בחודש
- 5,001-10,000 ₪ בחודש
- 15,000 - 10,001 ₪ בחודש
- 20,000 - 15,001 ₪ בחודש

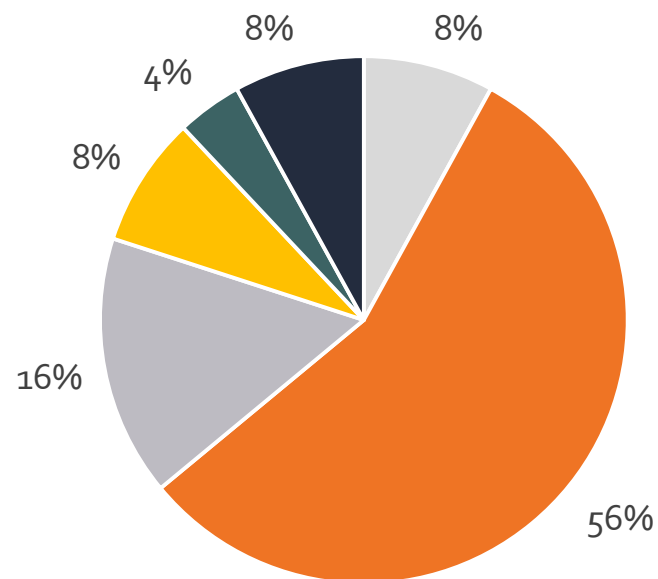


- עדיין אין לי הכנסות חודשיות קבועות מהעסק
- עד 2,500 ₪ בחודש
- 2,501-5,000 ₪ בחודש
- 5,001-10,000 ₪ בחודש
- 15,000 - 10,001 ₪ בחודש
- 20,000 - 15,001 ₪ בחודש

מגמה במחזור כספי



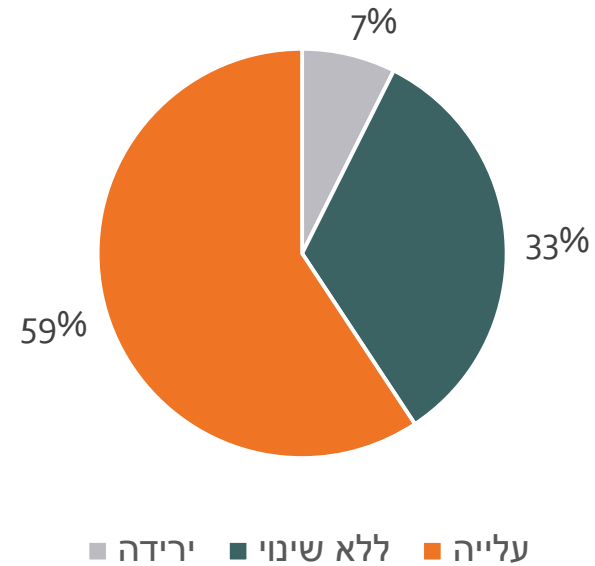
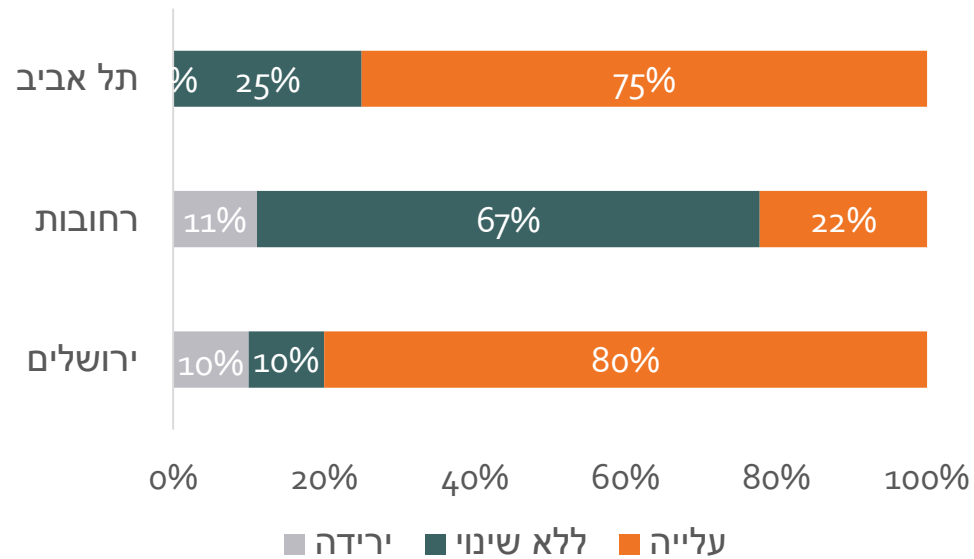
רווח מהעסק



- בשלב זה ברוב החודשים ההוצאות בעסק גבוהות מההכנסות הקבועות
- עדיין אין לי רווח קבוע מהעסק, אך אני לא בהפסד
- עד 2,500 ₪ בחודש
- 2,501-5,000 ₪ בחודש
- 5,001-10,000 ₪ בחודש
- 10,001 - 15,000 ₪ בחודש

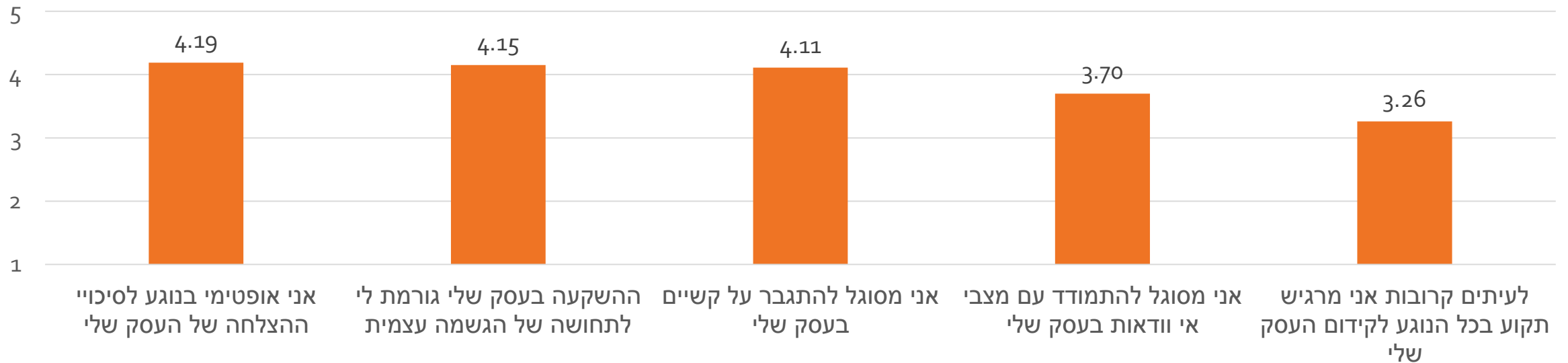
- לכלל המשתתפים שדיווחו כי הם עצמאיים/בעלי עסקים אין עובדים נוספים מלבדם (למעט משתתף אחד)
- חמישה משתתפים (מתוך 28) השתמשו במיקור חוץ פעם אחת לפחות. מיקור חוץ נעשה עם גורם בודד ולא עם מספר גופים.

לקוחות: מגמות ותמונת מצב



- 23% מהמשתתפים שיש להם עסק לא סיפקו שירות ללקוחות בזמן המענה על השאלון
- 27% סיפקו שירות ללקוח אחד או שניים
- 31% סיפקו שירות ל 3-4 לקוחות
- 20% סיפקו שירות ל 5-10 לקוחות

תחושת אופטימיות בקרב המשתתפים



I am
מוטיבציה

I am
חוללות

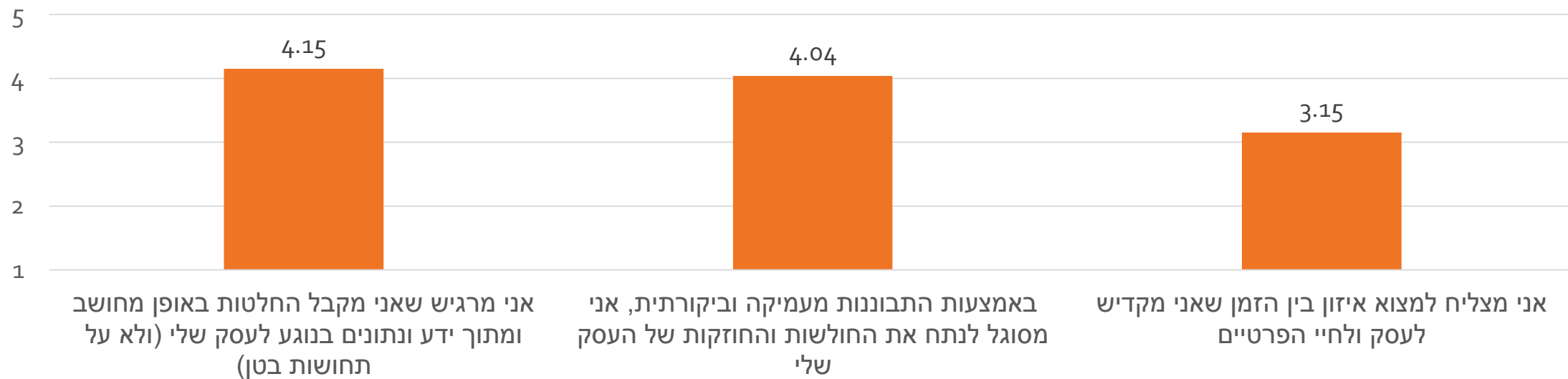
I am
גישה חיובית
פרואקטיבית

I build
יכולת פעולה מקורית
ויצירתית במצבי
שינוי ועמימות

I grow
יכולת לראות תמונת
עתיד ומפת דרכים

לפי מודל I Pro

תחושת המשתתפים בנוגע לפעילות מחושבת ומקצועית



I can

היכולת להבין ולקבל החלטות מבוססות נתונים

I grow

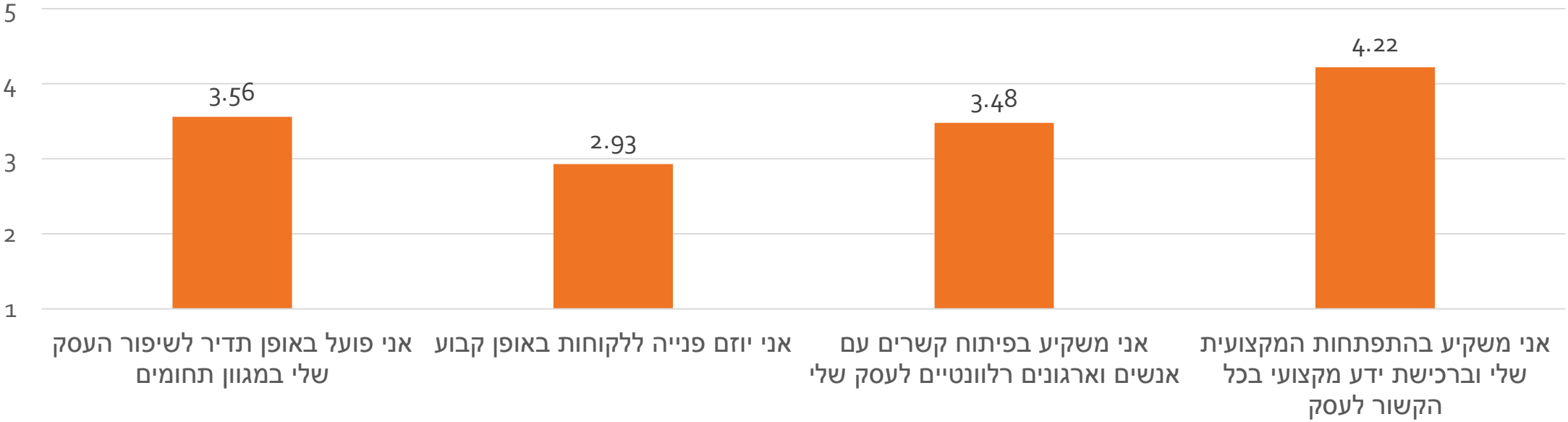
יכולת לרפלקציה אישית ולמידה מניסיון

I build

יכולת לאזן בין עבודה לבין תחומי חיים אחרים

לפי מודל I Pro

פרואקטיביות ויצירת קשרים



I am
רפלקציה

I net
היכולת לשווק ולמתג
את עצמי

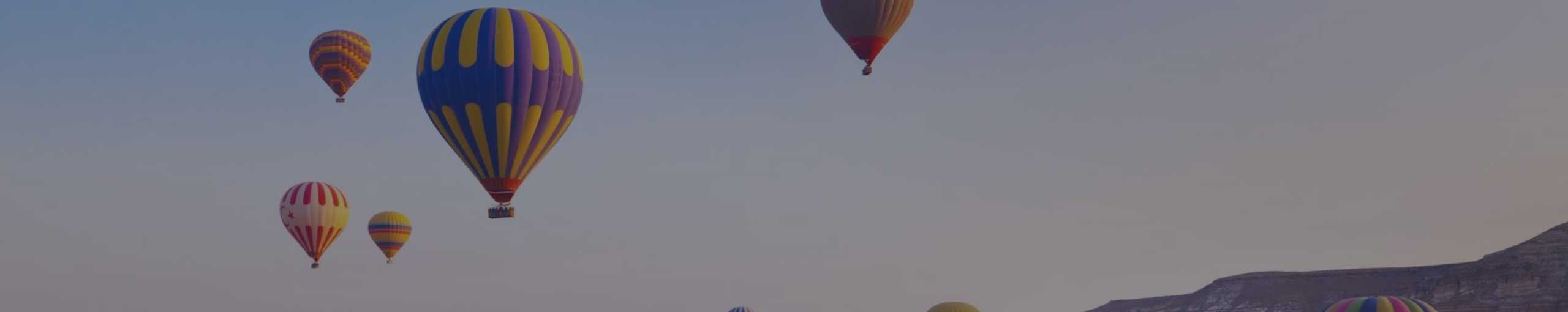
I net
היכולת לפעול
ולתקשר במגוון רשתות
וקהילות

I grow
יכולת ללמוד ולהתעדכן
באופן מתמיד ועצמאי

לפי מודל I Pro

מסקנות עיקריות מחלק זה

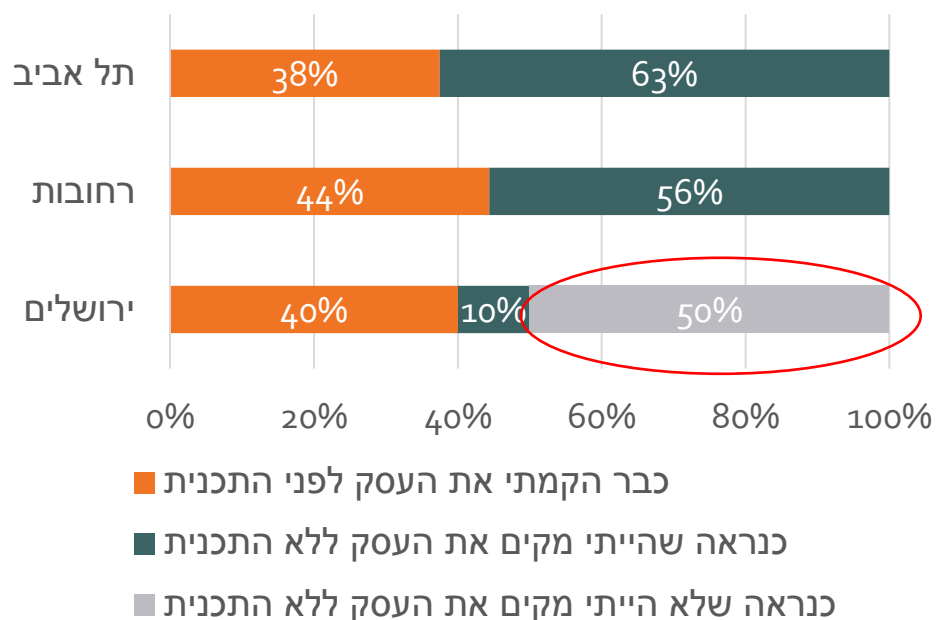
- כלל הנתונים מחלק זה מצביעים על השלב ההתחלתי בו נמצאים המשתתפים בעלי העסקים בדרכם כעצמאיים
- למרות זאת, המשתתפים בעלי העסקים דיווחו על אופטימיות גבוהה ועל תחושת מסוגלות חיובית בנוגע להצלחתם להתגבר על מכשולים ולהתפתח כעצמאיים באופן מוצלח
- בתום ההכשרה, המשתתפים בעלי העסקים מרגישים כי הם פועלים באופן מקצועי ומחושב
- המשתתפים מעידים על עצמם כי הם משקיעים רבות בהתפתחות המקצועית שלהם, בעיקר תודות להשתתפות בתכנית, אך עדיין יש מקום לשיפור בכל הנוגע לפרואקטיביות ופנייה ללקוחות, אשר דרושים מהם כתנאי התחלתי להצלחה



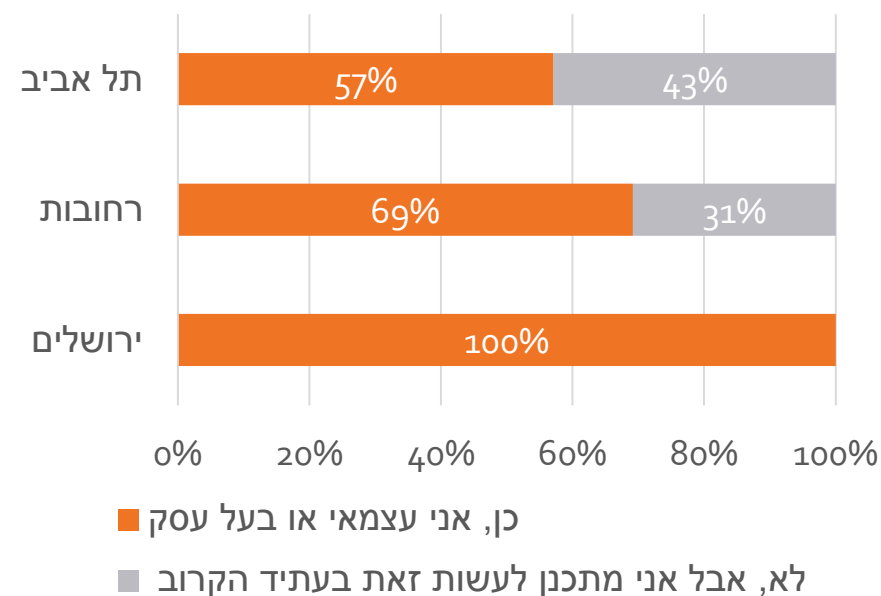
על התכנית ותרומתה למשתתפים

לבעלי עסקים: האם היית מקים את העסק ללא התכנית?

תחושה בנוגע להקמת עסק ללא התכנית

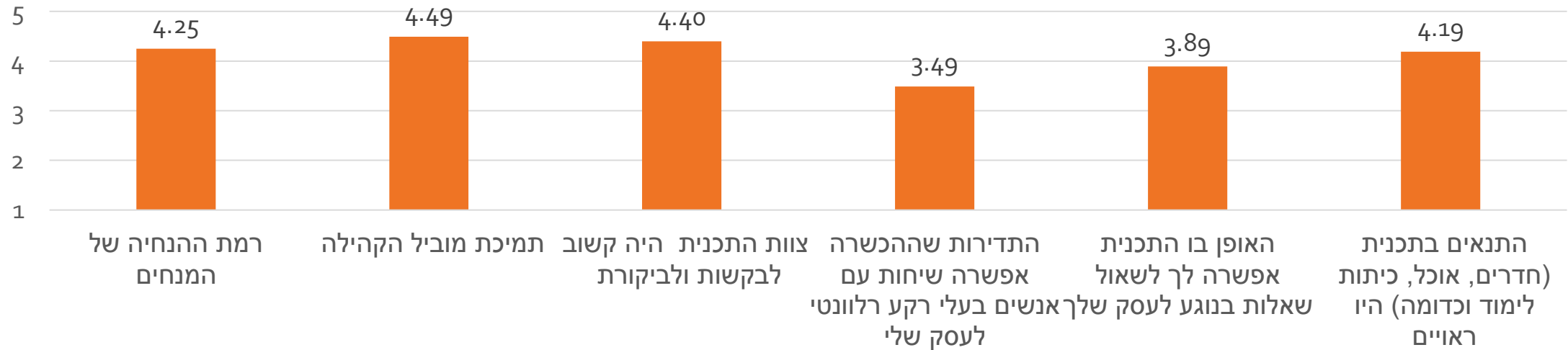
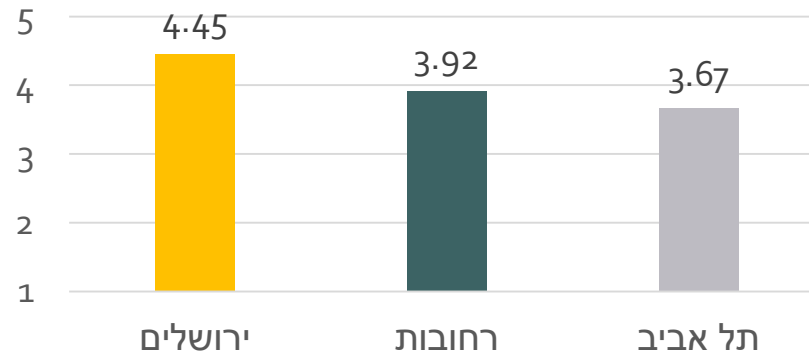


דיווח על הקמת עסק בפועל

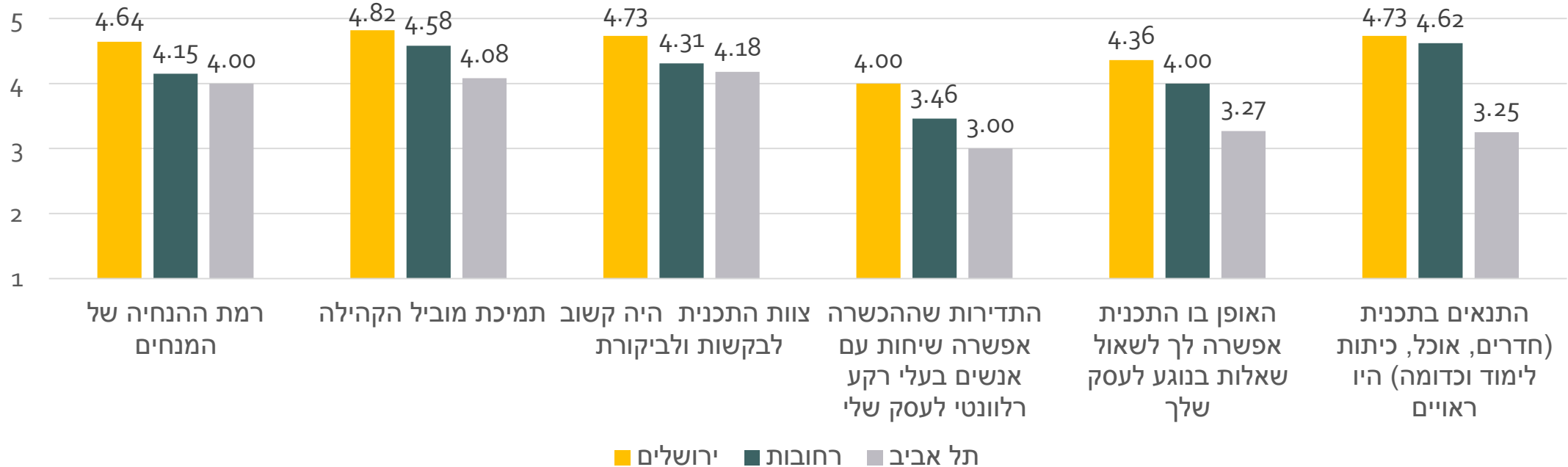


- משתתפים רבים ברחובות ובתל אביב מעריכים שהיו מקימים עסק גם ללא התכנית. בירושלים המצב השונה, כאשר 50% מהמשתתפים זוקפים את הקמת העסק ישירות לתכנית.
- בהשוואה לדיווח בסוף ההכשרה, ניתן לראות כי משתתפים שאמרו שהיו מקימים עסק ללא התכנית אכן עשו זאת, בעוד חלקם מתכננים לעשות זאת בעתיד הקרוב

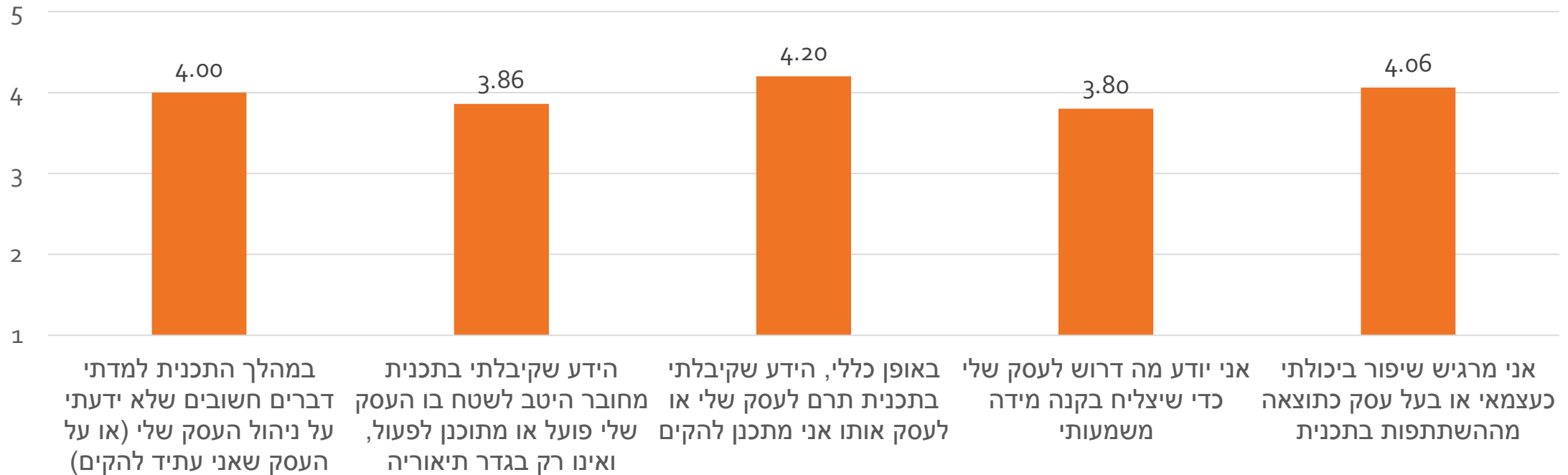
שביעות רצון גבוהה ממפגשי ההכשרה



שביעות רצון מהיבטים בתכנית (המשך)

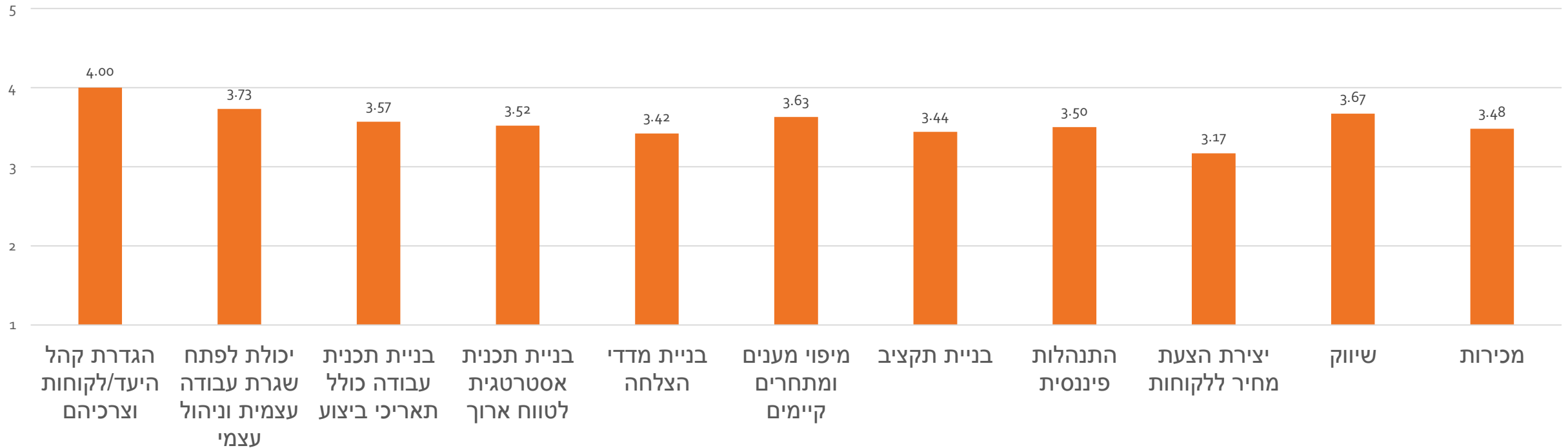


תרומת התכנית למשתתפים



- בהמשך לשביעות הרצון הגבוהה, המשתתפים מרגישים כי התכנית תרמה להם במידה רבה
- המשתתפים רואים בידע שקיבלו כגורם לשינויים תפיסתיים בכל הנוגע לפעילותם כעצמאיים

תרומת התכנית: חלוקה לנושאים



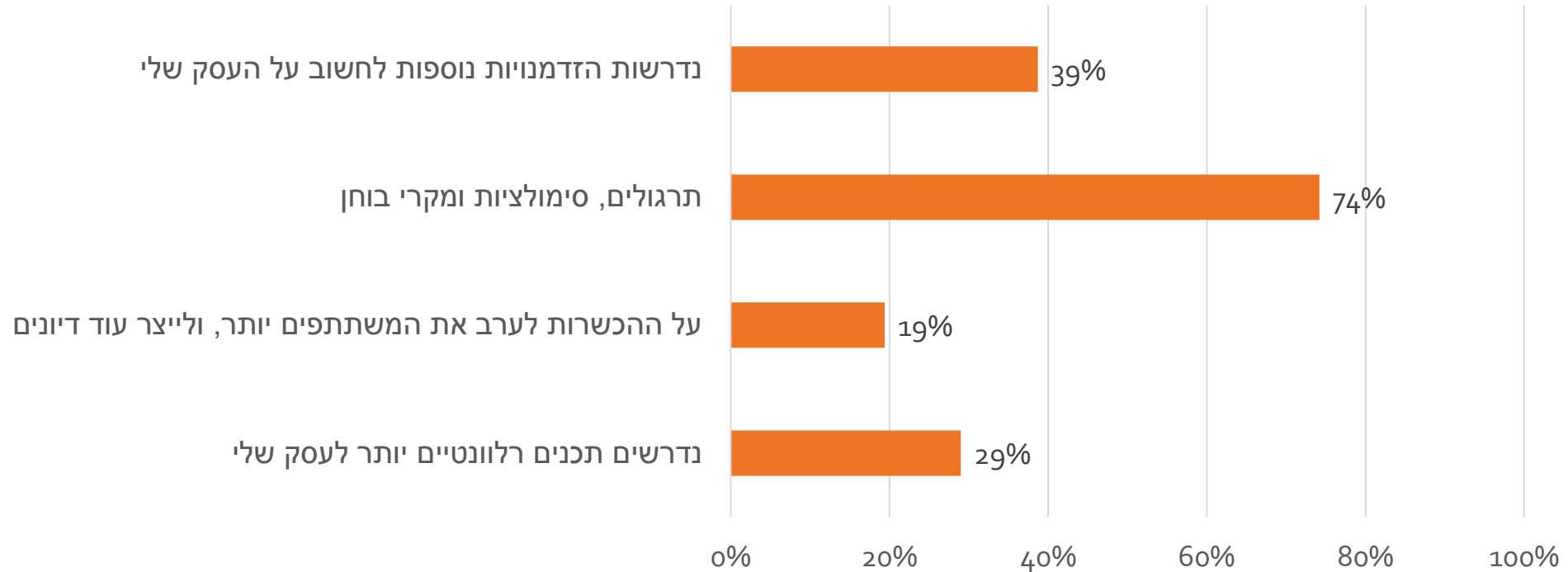
- כאשר משתתפים התבקשו לדרג תרומה בנושאים ספציפיים, הם נטו לדרג ערכים נמוכים יותר מהתרומה הכללית. זאת בשל יכול נמוכה לקשר בין תרומת התכנית הגבוהה (בעיקר במימד האימוני) לבין ידע קונקרטי וכלים

תרומת התכנית למשתתפים (המשך)

- התכנים נתפסים כחשובים ומהותיים לפיתוח היוזמות של המשתתפים
- תפיסה של דגש אימוני על חשבון ידע קונקרטי
- הרגשה שהחומר הנלמד לא הוטמע באופן מספק
- דגש על הטמעה אישית
- בקשה לתהליך מובנה עם תוצרים
- ימי עבודה בחלל עבודה משותף



שיפור הטמעה



- משתתפים מציינים בהזדמנויות רבות ובאופן קונססיטנטי את רצונם להשתתף ביותר סימולציות, תרגולים וחקר מקרי בוחן במהלך ההכשרות

משתתפים מבטאים תרומה

התפתחות אישית

- פתיחות מחשבתית למסלול חדש
- תרומה לפתיחה של עסק
- בטחון עצמי, תחושה שאני בכיוון הנכון. תחושת מסוגלות, תקווה, אמונה
- חזון
- להתחיל להיות פעיל- (עקרונות פעולה של פרילנסר- עקרון המעורבות "לעלות על המגרש")
- מוטיבציה
- ארגון מחשבתי
- התחלתי להניע את העסק
- הכרה עצמית מעמיקה יותר
- העלאת הערך העצמי
- להבין שאני עושה את הדבר הנכון שמתאים לי
- מיקוד
- למצוא את הגורם לקושי להתפתח ועבוד עליו (העזה וסגירת עסקה- התמודדות עם חסמים)
- המשמעויות של מה זה להיות פרילנס בעידן החדש

התפתחות עסקית

- יכולת ניהול שיחה עם אנשי עסקים
- לא לפחד ליזום שיחות עם לקוחות פוטנציאליים (סדנת רישות)
- הגדרת קהל יעד (סדנת קנבס- הגדרת מי הלקוחות)
- חידוד תדמית מנצחת (תדמית עסקית מנצחת- מה היחוד שלי)
- הבנת השוק שאני פועל בו (סקר שוק)
- אני חושב שהתחלתי להבין משהו על איך באמת מתנהל עסק
- התייחסות לעצמי כעסק ולא כגישה חובבנית
- לא לפחד מ"לא", ביטול הפחד מתשובה שלילית (העזה וסגירת עסקה- התמודדות עם התנגדויות)
- לחשוב הישגי לא מספיק לחשוב ריאלי (יעדים ומטרות ריאליים והישגיים)
- לא מפחד לבקש כסף (ניהול פיננסי+ הכנת תיק שיווקי ללקוח- תמחור)

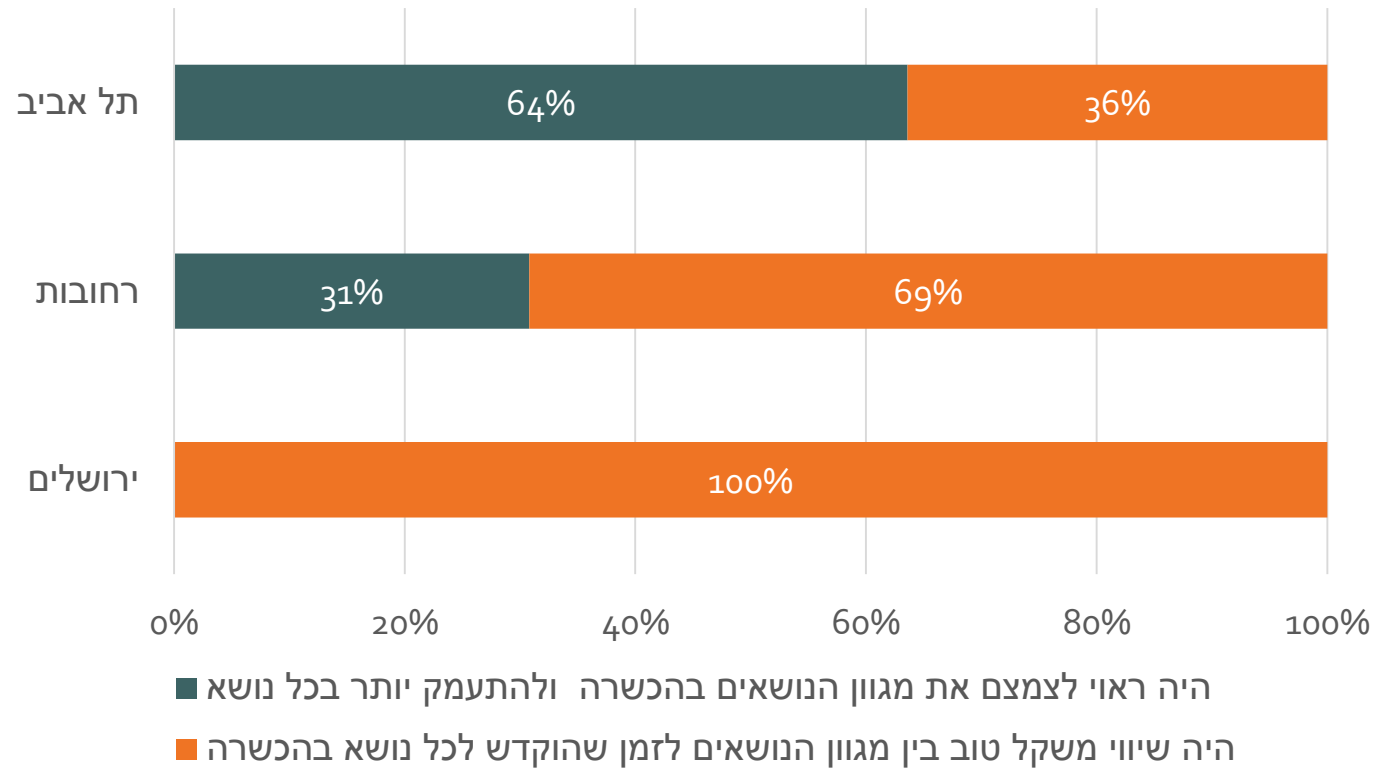
התפתחות קהילתית

- הבנה שחייבים שותפים בשביל העסק
- הפתיחות לשמוע מאחרים
- להכיר שיש קושי זהה לחזור למעגל עבודה לאנשים נוספים בגילי



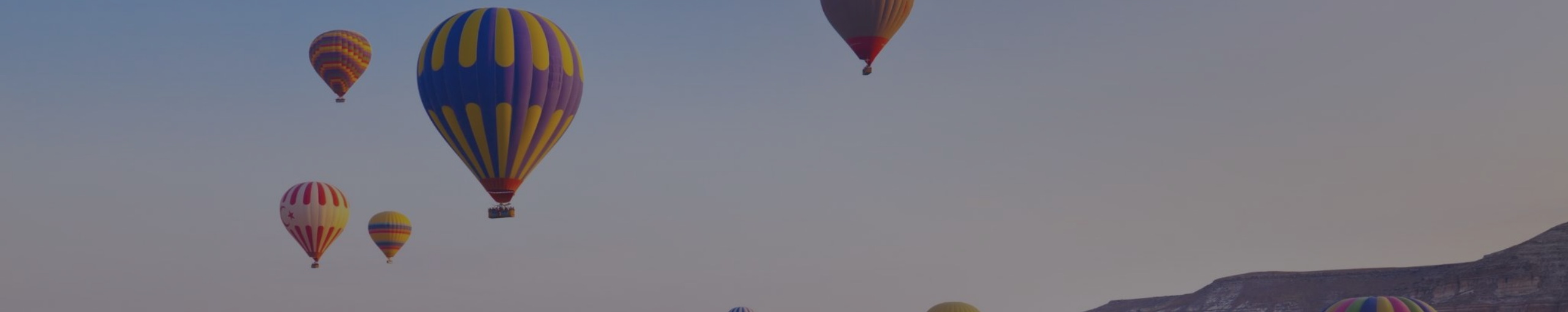
- מערכי השיעור כוללים כלים, אולם לעיתים קרובות המשתתפים מתקשים להבין כיצד ניתן להטמיע כלים אלה בעסקים שלהם
- הערכה לגמישות של הג'וינט
- ידע פיננסי
- ידע שיווקי
- תמחור ומכירות
- בקשה למשוב ותוצרי למידה (נקודה חוזרת)
- בקשות לפגישות עם עצמאיים ובעלי עסקים שהצליחו
- סדנאות (ראה שקף 19)

מספר התכנים והעמקה בהם



מספר מסקנות מחלק זה

- משתתפים רבים ברחובות ובתל אביב מעריכים שהיו מקימים עסק גם ללא התכנית. משתתפים אלה אכן הקימו עסקים במהלך התכנית, בעוד חלקם מתכננים לעשות זאת בעתיד הקרוב.
- המשתתפים שבעי רצון מהתכנית ורובם מרגישים כי התכנית תרמה להם במידה רבה
- המשתתפים רואים בידע שקיבלו כגורם המוביל לשינויים תפיסתיים בכל הנוגע לפעילותם כעצמאיים
- התכנים שהועברו בהכשרות נתפסים כחשובים ומהותיים לפיתוח היוזמות של המשתתפים
- המשתתפים מרגישים כי בשל הדגש האימוני בתכנית, הידע שניתן להם לא הוטמע בעסקים שלהם, ומבקשים כי התכנית תשים דגש רב יותר על הטמעה אישית ועל תהליך מובנה עם תוצרים
- המשתתפים התקשו לקשר בין תרומת התכנית הגבוהה (בעיקר במימד האימוני) לבין ידע קונקרטי וכלים
- מערכי השיעור כוללים כלים, אולם לעיתים קרובות המשתתפים מתקשים להבין כיצד ניתן להטמיע כלים אלה בעסקים שלהם
- משתתפים מבקשים להשתתף ביותר סימולציות, תרגולים וחקר מקרי בוחן במהלך ההכשרות
- משתתפים רבים חושבים כי יש לשים דגש רב יותר על מתן ידע והטמעתו בנושאים הבאים: כספים, שיווק, תמחור ומכירות.



היבטים ברמה המערכתית



מבנה התכנית

- שישה חודשים כזמן ראוי לתכנית
- הכשרה לצד עבודה בחלל משותף נתפסת כחיובית (אם כי משתתפים מבקשים תכנים גם בימי העבודה המשותפת)
- ההחלטה שלא להפריד באופן מוחלט בין שלב ההכשרה לקהילה נתפסת כחיובית
- אולם יש להמשיג את שלב הקהילה ולהבנותו



תשתיות

- לבחירת התשתיות השפעה רבה על הצלחת התכנית
- ביזמקס כדוגמא להצלחה
- דוגמאות מוצלחות פחות
- יצירת בעלות על התכנית



תיאום בפונקציות בתכנית

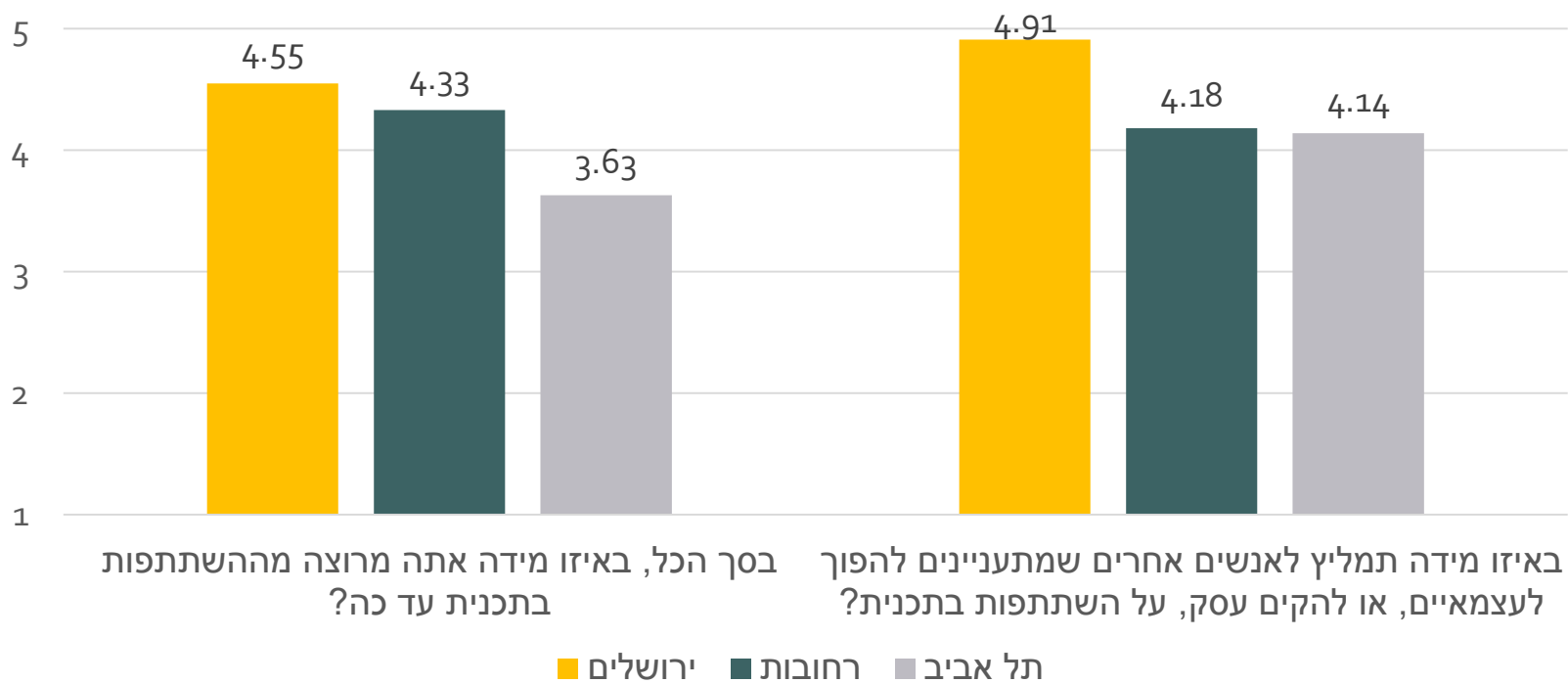
- חשיבות למועדים קבועים של שיחות בין המנחים למובילי הקהילה
- היעדר תיאום עם יועצים עסקיים
- ניתן לשקול לשלב יועצים עסקיים בשלבים מוקדמים יותר
- הבניית הפונקציה של היועץ העסקי
- פעילות צמדים או שימוש בבוגרים כתמיכה במשתתפים
- מנטורינג?



תיאום ציפיות

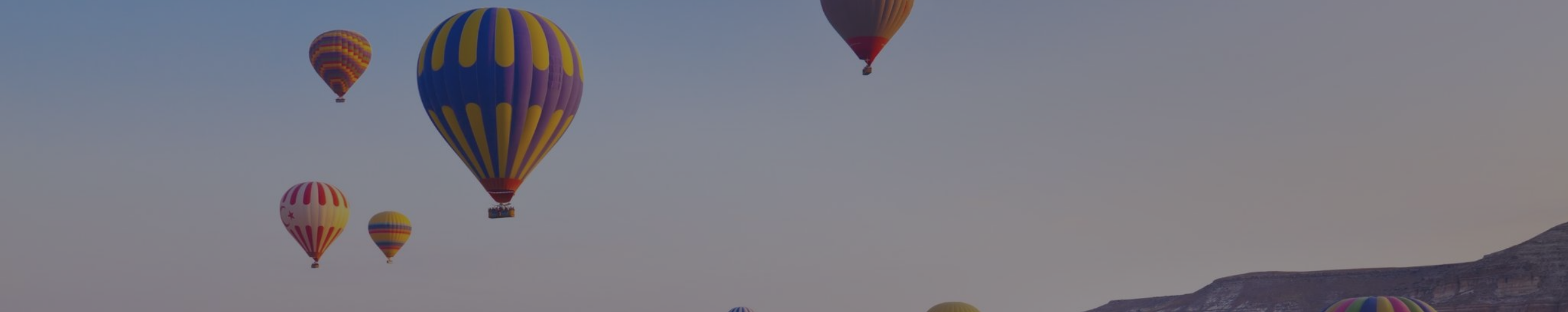
- מה משתתפים יכולים לקבל מהתכנית
- חתימת חוזה
- זמנים
- הבהרת מימד הקהילה
- סיום ההכשרה

לסיום: שביעות רצון כללית גבוהה מהתכנית



מספר מסקנות מחלק זה

- מבנה התכנית נתפס באופן חיובי על ידי משתתפים ואנשי מקצוע
- נראה כי חשוב להבנות את מימד הקהילה מבחינת הפעילויות הנעשות בו, זמני הפעילויות, יעדים, תוצרים, שילוב בין כלים לעבודה משותפת ועוד. ככל ששלב זה יהיה מובנה יותר, כך יותר משתתפים ירצו להשקיע בו.
- לתשתיות השפעה רבה על הצלחת התכנית. תשתיות בהן יזמות היא ערך עליון (כגון ביזמקס) תומכות בערכי התכנית, ומעניקות תמיכה מנטלית להקמת עסקים ופיתוחם. זאת יותר מאשר תשתיות מהמגזר השלישי שאינן מתמחות ביזמות.
- יש להבנות באופן ברור יותר את התפקיד של היועצים העסקיים, ולחזק את התיאום בינם לבין שאר אנשי המקצוע בתכנית
- ניתן לשקול לחזק את המימד של פעילות בצמדים, קבוצות עבודה ושימוש בבוגרים
- חשוב לבצע תיאום ציפיות ברור בנוגע לאופנים בהם התכנית מסוגלת לתרום למשתתפים, ובנוגע לדרישות מהם
- למרות שישנו מקום לשיפור במספר תחומים, המשתתפים שבעי רצון מהתכנית במידה רבה



תודה רבה!

yuval@keyimpact.org

www.keyimpact.co