

סדנת רעיונאות

סיוע לעסקים קטנים ברשויות הערביות

בעקבות משבר הקורונה

תכנית התמחות מטעם בצלאל בשיתוף אלכא - ג'וינט ישראל | פזית הוכמן - לילך פירסט גנקין - חליל מרעי
מתמחה : מיכל פרייפלד - מאיה אטשטיין מנחה : שרה אוסלנדר



סיכום



סדנת
רעיונאות



תרגיל
חימום



מה זאת
חשיבה עיצובית



היכרות קצרצרה
איתנו ועם הפרויקט



מיכל פרייפלד
מעצבת תעשייתית
מרצה לעיצוב תעשייתי
מעצבת וחוקרת עיצוב



מאיה אטשטיין
מעצבת תעשייתית
מתמחה במחקר ופיתוח
מוצרים ושירותים המבוססים
על עיצוב ממוקד אנוש

מנחה מטעם בצלאל : שרה אוסלנדר

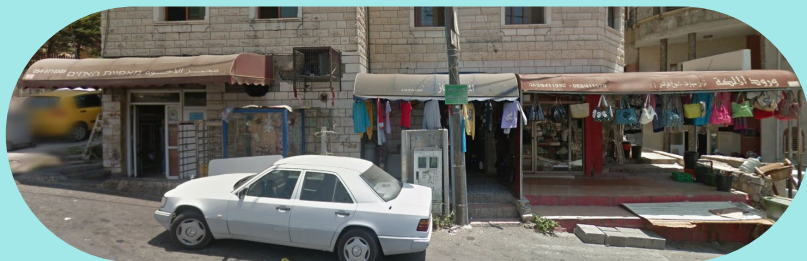
בשיתוף אלכא - ג'וינט ישראל | פזית הוכמן - לילך פירסט גנקין - חליל מרעי

סבב היכרות

מי אתם ומה תשמחו שנדע עליכם?

כיצד נוכל לסייע לבעלי עסקים קטנים
ברשויות ערביות להתפתחות עסקית
לאור משבר הקורונה?

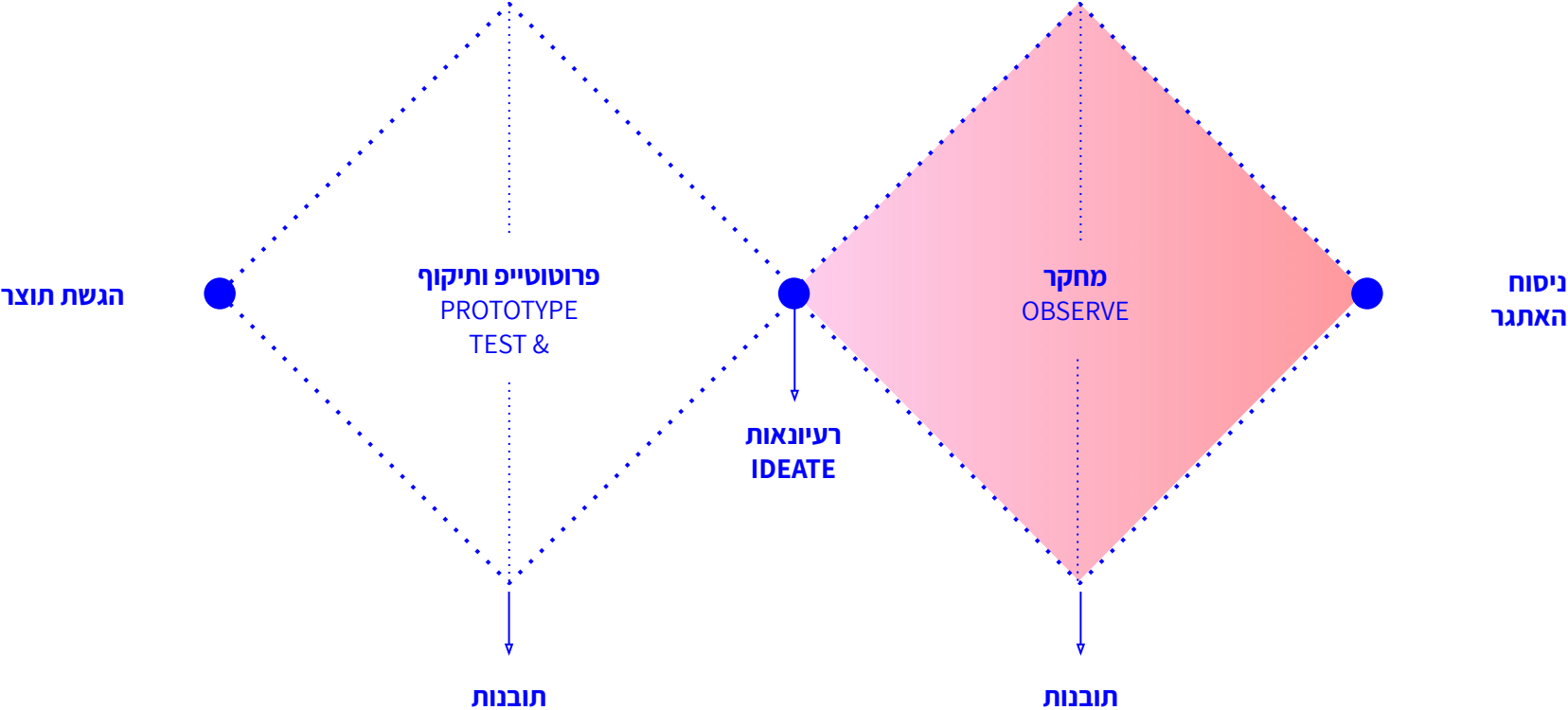
- עסקים של 2 - 5 אנשים
- לרוב עסקים משפחתיים
- עסק אחד יכול לפרנס כמה משפחות
- סוגי העסקים - עסקים חיוניים ולא חיוניים



ברחוב הראשי



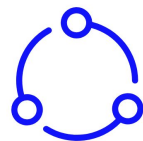
בבית המשפחה | קומה תחתונה



ניתן לזהות כי הקורונה הציפה בארץ ובעולם צרכים לסיוע עסקי מרחוק במספר מישורים



התאמה אישית /5



שיתופי פעולה בין עסקים /4



קהילה תומכת בעסקים /3
קהילה תומכת קהילה



סיוע מקצועי מקוון / טלפוני /2



חניות מקוונות /1

79.2%

גולשים בבית דרך הסמארטפון

70%

מההזמנות נעשות דרך המובייל
70% ע"י נשים ו 30% ע"י גברים

שינויים בהרגלי הצריכה של התושבים בחברה הערבית

רוב הציבור משתמש במדיות דיגיטליות דרך הנייד,
בהן בעיקר פייסבוק, ווטסאפ ואינסטגרם. בתקופת
הקורונה, יש בעלי עסקים שהחלו להשתמש
באמצעים דיגיטליים.

1

מיפוי עסקים וצרכים
איך לאתר עסקים ביישוב
ולהבין את הצרכים שלהם?

2

שיווק
איך לגרום ללקוח להגיע לעסק

3

רכישה
איך לגרום ללקוח לרכוש אחרי
שכבר הגיע? פיזית / דיגיטלית

4

תשלום
איך לגרום ללקוח לשלם?

5

שימור לקוחות
איך לתחזק את הקשר עם
הלקוח שיחזור שוב?

- כיצד נוכל להגדיל את הכנסת העסק על ידי יצירת מוצרים ביתיים והנגשתם באופן ברור?

- **כיצד נוכל לספק לצרכן זמן המתנה נעים על אף ההמתנה ברחוב ? שיתופי פעולה בין עסקים**

- כיצד נוכל לגייס את התוצרים של הממצה כחלק מהפתרון ?

- כיצד נוכל לייצר פלטפורמה שתעודד בעלי עסקים לפתיחות וגמישות מחשבתית ?

- **כיצד נוכל להגביר את הנראות של עסקים קטנים הנמצאים ברחובות פנימיים ? להכניס "אילותורים"**

- **כיצד נוכל לייצר אמון בתשלום בקניה מקוונת ?**

- כיצד נוכל לשלב תשלום במזומן בפתרון מקוון ?

- כיצד נוכל לתת סיוע שיווקי שאינו מוגבל בזמן ?

- כיצד להשתמש בפלטפורמות הדיגיטליות כגון פייסבוק לקידום עסקים קטנים?

- כיצד נוכל לייצר ממשק ידידותי והחדש המבוסס על ידע מוכר?

- כיצד נוכל לייצר פתרון מודולרי שיאפשר התאמה אישית למגוון עסקים?

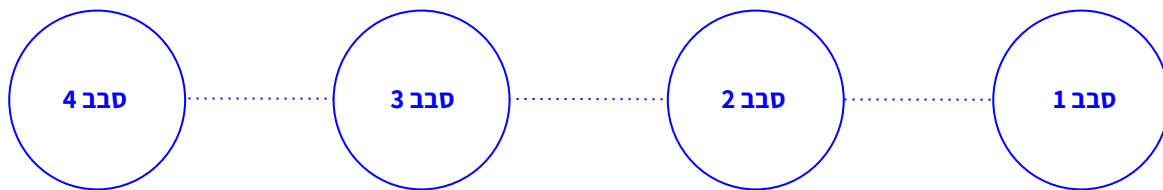
- כיצד נוכל "לאמץ" אילותורים מהשטח לטובת קידום עסקים?

- כיצד נוכל לחבר בין עסקים חיוניים לעסקים לא חיוניים ?

- **כיצד נוכל לתת תחושה אמיתית של חווית הקנייה ונראות המוצר בפלטפורמה דיגיטלית?**



מזיהוי אתגרים
להמצאת פתרונות



מה נעשה ואיך?

+ תתבטאו חופשי

+ צאו מהקופסא

+ תהיו באמפתיה ובלי שיפוט

+ תשאפו לכמות על פני איכות

+ שיחה אחת בכל זמן נתון

+ תהיו ויזואלים כמה שאפשר

+ אנרגיה גבוהה וקצב מהיר



כוחו של שיתוף פעולה בין עסקים

ישנו כח למקום שמכיל כמה עסקים ומתאגד פיזית ודיגיטלית (מרחק פיזי קרוב וגם שיווק אונליין משותף) ניתן לנצל הזדמנות זו ולחבר בין עסקים חיוניים שהצליחו בתקופת הקורונה לעסקים לא חיוניים שזקוקים למנוע צמיחה.

זמן המתנה מחוץ לחנות

מגבלות הקורונה יצרו מצבים בהם אנשים צרכים לחכות מחוץ לבית העסק עד שיוכלו להיכנס. ניתן לנצל את זמן ההמתנה למתן שירותים אחרים ובכך גם ליצור עניין ללקוחות



עלי בן 58, הוא בעל חנות תכשיטים הממוקמת ברחוב הראשי בערערה, הכפר בו גדל. הוא הקים את העסק עם אחיו סאמי לפני 8 שנים וההכנסה העיקרית שלהם מתבססת על חתונות. בזמן הסגר בקורונה, הם נאלצו לסגור את החנות בהחלטת הממשלה כעסק לא חיוני ולכן נאלצו לפטר שתי עובדות קבועות. היום הם חזרו לפעילות כשהם מגבילים את הכניסה לחנות ל 2 אנשים בו זמנית ולכן לקוחות רבים ורבות נאלצות לחכות בחוץ בתנאי מזג אוויר שונים. לעיתים קרובות הלקוחות בוחרים ללכת לעסק אחר עד שיכנסו לחנות ולא תמיד חוזרים.

כיצד נוכל לעזור ללקוחות של עלי להרגיש בנוח בזמן ההמתנה שיהיה להם נוח ונעים מחוץ לעסק תוך חשיבה על שיתוף פעולה עסקי עם עסקים סמוכים ?

”זה יהיה יעיל ומצוין לראות באפליקציה שעות פתיחה וסגירה, לתאם תור ולקבל SMS כשהיא מוכנה לקבל אותי, זה יחסוך לי גם זמן המתנה בחוץ”

”כדאי לעשות שיתופי פעולה שיווקיים בין עסקים כדי להגדיל מכירות וגם לחבר עסקים חיוניים ועסקים לא חיוניים”

כוחו של שיתוף פעולה בין עסקים

ישנו כח למקום שמכיל כמה עסקים ומתאגד פיזית ודיגיטלית (מרחק פיזי קרוב וגם שיווק אונליין משותף) ניתן לנצל הזדמנות זו ולחבר בין עסקים חיוניים שהצליחו בתקופת הקורונה לעסקים לא חיוניים שזקוקים למנוע צמיחה.

זמן המתנה מחוץ לחנות

מגבלות הקורונה יצרו מצבים בהם אנשים צרכים לחכות מחוץ לבית העסק עד שיוכלו להיכנס. ניתן לנצל את זמן ההמתנה למתן שירותים אחרים ובכך גם ליצור עניין ללקוחות



עלי בן 58, הוא בעל חנות תכשיטים הממוקמת ברחוב הראשי בערערה, הכפר בו גדל. הוא הקים את העסק עם אחיו סאמי לפני 8 שנים וההכנסה העיקרית שלהם מתבססת על חתונות. בזמן הסגר בקורונה, הם נאלצו לסגור את החנות בהחלטת הממשלה כעסק לא חיוני ולכן נאלצו לפטר שתי עובדות קבועות. היום הם חזרו לפעילות כשהם מגבילים את הכניסה לחנות ל 2 אנשים בו זמנית ולכן לקוחות רבים ורבות נאלצות לחכות בחוץ בתנאי מזג אוויר שונים. לעיתים קרובות הלקוחות בוחרים ללכת לעסק אחר עד שיכנסו לחנות ולא תמיד חוזרים.

כיצד נוכל לעזור ללקוחות של עלי להרגיש בנוח בזמן ההמתנה שיהיה להם נוח ונעים מחוץ לעסק תוך חשיבה על שיתוף פעולה עסקי עם עסקים סמוכים ?

מתודולוגיית YES AND

- YES** לכבד את הרעיון שמישהו אחר העלה
- AND** ולהוסיף משהו משלך על הרעיון שעלה
- צרו רשימת רעיונות באופן עצמאי : 5 דק'
 - שתפו לפי התור בשיטת "כן וגם" : 10 דק'
 - דיון משותף : 10 דק'

כיצד נוכל לעזור ללקוחות של עלי להרגיש בנוח בזמן ההמתנה שיהיה להם נוח ונעים מחוץ לעסק תוך חשיבה על שיתוף פעולה עסקי עם עסקים סמוכים?

1. צרכן - מעניין אותו סחורה זולה ולא לבזבז את הזמן בעל העסק - מעניין אותו לא לפספס לקוח : אפליקציה - כשהלקוח ממתיין הוא יכול לבקר בחנות אחרת ועל כל קנייה שהוא מבצע בזמן ההמתנה בחנות אחרת הוא מקבל 2-3% הנחה בחנות התכשיטים
2. כל לקוח בזמן ההמתנה נכנס לחנות דיגיטלית של התכשיטים והוא רואה את המוצרים ומדרג / חוות דעת על החנות ועל המוצרים יקבל 5% הנחה על המוצרים
3. בעל העסק יודע מה הלקוחות שלו אוהבים ומה השוק רוצה והלקוח זוכה בהנחה

ראה בגרמניה - איזור של חנויות מכונות משחקים אתגריות / דיגיטליים והלקוחות שבהמתנה יכולים לשחק ולהכנס להגרלה שבה מקבל מוצר בחינם מאחת החנויות. אחרי המשחק שבו הלקוח נהנה ומעביר את הזמן וגם יוצר שיווק ועניין דרך הגרלה ושיתוף פעולה בין העסקים

בגן שמואל הקימו מדשאה של 80 מטר מרובע עם נדנדות - משחקים קטנים ולא יקרים במיוחד. ליד חנויות הרויחה גם תעסוקה לילדים - רעיון ישים למתחמים מכירה לקוחות מלפני - עסקה טלפונית בתשלום

1. שימו רלקוחות - אם יש מידע על מי האנשים שבהקילה התחנן לשלוח להם ברשימת תפוצה על ההטבות והמבצעים - מי שהולך להתחנן מה הרשימה שצריך לחתונה - פרחים / תכשיטים / אוכל וככה הלקוח יכול לסדר לו ביום אחד את כל הקניות

כל עסק יכול לקבל קצת מידע על סל מוצרים שקונים מכל העסקים שקשורים בעולם החתונות ואפשר ככה לתת הנחה - כל בעל חנות לומד חנויות אחרות - סל מוצרים לחתונה

החברה הערבית היא חמולתית - בני משפחה יכולים לשחק תפקיד חשוב בזמן ההמתנה. הרוב משפחתיים - 3-4 אנשים יחד יקבלו קפה וישבו יחד כמשפחה. לפתוח שירות קצרות והזמן ידוך והחוויה נעימה יש חנות אופטיקה בערערה - תמיד יש לו תור, זה שלקוח נכנס הוא מתפנה מיד בכל שלב של העסקה ומציע אספרסו מיד - כמה סוכר אתה רוצה? ואז אתה מחכה בכיף לתור אופטיניים - 13 סניפים בארץ וככה הם עושים עם הלקוחות שלהם, לרוב בישונים ערביים. מיד אתה מקבל קפה

בשביל לא לאבד לקוחות שממתניים בתור - בתוך העסק פינת המתנה כשללקוחות נעים ומותאמת לסוג אוויר

2. לחלק שוברים לקנייה מהעסקים באותו המתחם ובאותו הסביבה - התנחה היא על ידי העסקים ששיתפו פעולה - שוברי הנחה
3. הלקוח שאיר פרטים והעסק יצלצל ללקוח
4. תור אחד לאנשים שרוצים להכנס לחנות פיזית יש דיילת שירות שעוזרת להם בחוץ והולכים
5. כשאין מי שיקבל את הלקוח החנות השנייה יכולה לתת לו שירות עם דיילת שירות - לחלוק עובדים נשים להם זמן פנוי - שכן עוזר לשק
6. לעשות סרטון פרסומת/ קטלוג מוצרים - בזמן שמחכה הוא רואה תצוגה נעימה עם מחירים וכך יכול להתרשם ולהבין מה יש בחנות והוא יכול לגבש רעיון

אולי כל אלו שמחכים ביחד - משחק חברתי ביניהם כי הם בטלפונים גם ככה - משחק משותף באפליקציה שמשולב גם בקפה או היכרות אישית. צריך לזכור שזה צריך להיות מהיר וקצר וגם לקבל הנחה או הטבה כשהשתפתם במשחק. אם אין מספיק אנשים ובעל העסק יודע מתי יש יתרון או פחות עסקים / חגים ומועדים - רולא יכולה להעסיק אנשים בהתאם לשעה או מועד - אנשים שרוצים לעבוד במשמרות קצרות. אחת"צ לפני החשיכה מזמינה עוד עוזר או בהקפצה ספונטנית.

קשק בין רשות לעסקים- התנדבות במפעל הפיס של 130 שעות - אם הרשות תצע בהודעה שהרשות עוזרת לעסקים שלה עם עוזרים משם בשעות עומס - סטודנטים אלו יכולים להתנדב בתור העסקים האלו הזדמנות ליצר אמון בין עסקים והרשות תוך ערך חינוכי וקהילתי ,

כיצד נוכל לעזור ללקוחות של עלי להרגיש בנוח בזמן ההמתנה שיהיה להם נוח ונעים מחוץ לעסק תוך חשיבה על שיתוף פעולה עסקי עם עסקים סמוכים?

תמריצים לפתרונות:

צרכן - מעניין אותי סחורה זולה ולא לבזבז את הזמן בעל העסק - מעניין אותי לא לפספס לקוח שימור לקוחות

הטבות והנחות בעסק נוסף

1. אפליקציה - כשהלקוח ממתיין הוא יכול לבקר בחנויות אחרות ועל כל קנייה שהוא מבצע בזמן ההמתנה בחנות אחרת הוא מקבל 2-3% הנחה בחנות התכשיטים

הנחות והטבות בחנות עצמה
כל לקוח בזמן ההמתנה נכנס לחנות דיגיטלית של התכשיטים והוא רואה את המוצרים ומדרג / חוות דעת על החנות ועל המוצרים יקבל 5% הנחה על המוצרים

2. בעל העסק יודע מה הלקוחות שלו אוהבים ומה השוק רוצ הוהלקוח זוכה בהנחה

סביבה פיזית עם תעסוקה מעניינת

בגן שמואל הקימו מדשאה של 80 מטר מרובע עם גנדרות - משחקים קטנים ולא יקרים במיוחד.

ליד חנויות הרוויחו גם תעסוקה לילדים - רעיון ישים למתחמים

מכירה לקוחות מלפני - עסקה טלפונית בחשולם

שיווק בהתאמה אישית

דרך רשימות תפוצה לקהל יעד בעל צורך מסוים שימור לקוחות - אם יש מידע על מי האנשים שהתחננו בקהילה

לשלוח להם ברשימת תפוצה על ההטבות והמבצעים - מי שהולך להתחנן

חבילות לצרכן/ סל מוצרים לאירוע, במקום אחד שמרכז שירותים של עסקים שונים

מה הרשימה שצריך לחתונה - פרחים / תכשיטים / אוכל וככה הלקוח יכול לסדר לו ביום אחד את כל הקניות. כל עסק יכול לקבל קצת מידע על

סל מוצרים שקונים מכל העסקים שקשורים בעולם החתונות ואפשר ככה לתת הנחה - כל בעל חנות לומד חנויות אחרות - סל מוצרים לחתונה

החברה הערבית היא חמולתית - בני משפחה יכולים לשחק תפקיד חשוב בזמן ההמתנה.

הרוב משפחתיים - 3-4 אנשים יחד יקבלו קפה וישבו יחד כמשפחה. לפתוח שירות קצרות והזמן ירוץ והחוויה נעימה

יש חנות אופטיקה בערערה - תמיד יש לו תור, זה שלקוח נכנס הוא מתפנה מיד בכל שלב של העסקה ומוציא אספרסו מיד - כמה סוכר אתה רוצה? ואז אתה מחכה בכיף לתור אופטיניים - 13 סניפים בארץ וככה הם עושים עם הלקוחות שלהם, לרוב ביושבים ערביים. מיד אתה מקבל קפה

בשביל לא לאבד לקוחות שממתינים בתור - בתוך העסק פינת המתנה כשלקוחות נעים ומותאמת למזג אוויר

1. לחלק שוברים לקנייה מהעסקים באותו המתחם ובאותו הסביבה - ההנחה היא על ידי העסקים ששיתפו פעולה - שוברי הנחה

2. הלקוח ישיאר פרטים והעסק יצלצל ללקוח
3. תור אחד לאנשים שרוצים להכנס לחנות פיזית ויש דיילת שירות שעוזרת להם בחוץ והולכים

4. כשאינן מי שיקבל את הלקוח החנות השנייה יכולה לתת לו שירות עם דיילת שירות - לחלוק עובדים כשיש להם זמן פנוי - שכן עוזר לשכך

5. לעשות סרטון פרסומת/ קטלוג מוצרים - בזמן שמחכה הוא רואה תצוגה נעימה עם מחירים וכך יכול להתרשם ולהבין מה יש בחנות והוא יכול לגבש רעיון

אולי כל אלו שמחכים ביחד - משחק חברתי ביניהם כי הם בטלפונים גם ככה - משחק משותף באפליקציה שמשולב גם בקפה או היכרות אישית. צריך לזכור שזה צריך להיות מהיר וקצר וגם לקבל הנחה או הטבה כשהשתפתם במשחק.

אם אין מספיק אנשים ובעל העסק יודע מתי יש יתרון או פחות עסקים / חגים ומועדים - רולא יכולה להעסיק אנשים בהתאם לשעה או מועד אחרת - אנשים שרוצים לעבוד במשמרות קצרות. אחת"צ לפני החשיכה מזמינה עוד עוזר או בהקפצה ספונטנית.

קשר בין הרשות לעסקים - התנדבות במפעל הפיס של 130 שעות - אם הרשות תצא בהודעה שהרשות עוזרת לעסקים שלה עם עוזרים משם בשעות מומס - סטודנטים אלו יכולים להתנדב בתוך העסקים האלו הזדמנות ליצר אמון בין עסקים והרשות תוך ערך חינוכי וקהילתי,

קשר בין הרשות לעסקים - התנדבות במפעל הפיס של 130 שעות - אם הרשות תצא בהודעה שהרשות עוזרת לעסקים שלה עם עוזרים משם בשעות מומס - סטודנטים אלו יכולים להתנדב בתוך העסקים האלו הזדמנות ליצר אמון בין עסקים והרשות תוך ערך חינוכי וקהילתי,

כיצד נוכל לעזור ללקוחות של עלי להרגיש בנוח בזמן ההמתנה שיהיה להם נוח ונעים מחוץ לעסק תוך חשיבה על שיתוף פעולה עסקי עם עסקים סמוכים?

תמריצים לפתרונות: צרכן - מעניין אותי סחורה זולה ולא לבזבז את הזמן / בעל העסק: מעניין אותי לא לפספס לקוח - שימור ללקוחות

קשרים עם עסקים נוספים באמצעים פיזיים

מכונת משחקים אתגריים / דיגיטליים והלקוחות שבהמתנה יכולים לשחק ולהיכנס **להגרלה** שבה מקבל מוצר בחינם מאחת החנויות.

מעביר את הזמן בהנאה - שיתוף פעולה בין עסקים בצורה מקורית - כלי שיווק לעסק / עסקים (משחק והגרלה)

חלוקת **שוברי מבצעים והטבות מהעסקים באותו המתחם / הסביבה** - ההנחה היא על ידי העסקים ששיתפו פעולה

דיילת שירות בין עסקים / לחלוק עובדים כשיש להם זמן פנוי - **שכן עוזר לשכן**

גן שעשועים קטן ולא יקר ליד חנויות הרוויחו גם תעסוקה לילדים

החברה הערבית היא חמולתית: 3-4 **אנשים יחד יקבלו קפה וישבו יחד כמשפחה** ויפתחו שיחות קצרות - הזמן ירוץ והחוויה נעימה גם כשממתנים

קשרים עם עסקים נוספים דרך אפליקציה

על כל קנייה שהלקוח מבצע בזמן ההמתנה בחנות אחרת הוא מקבל 2-3% הנחה בחנות הנוכחית אליה הוא ממתין

שוברים הנחה דיגיטליים מעסקים שמשתפים פעולה באותו המתחם / הסביבה

חבילות לצרכן / סל מוצרים לאירוע - מקום אחד שמרכז שירותים של עסקים שונים. לדוגמא:

מה צריך לחתונה? פרחים / תכשיטים / אוכל וככה הלקוח יכול לסדר לו ביום אחד את כל הקניות. כל עסק יכול לקבל קצת מידע על עסקים שקשורים בעולם החתונות ואפשר ככה לתת הנחות / קבוצות רכישה

הטבות בחנות במרחב הדיגיטלי

שיווק בהתאמה אישית
רשימות תפוצה לקהל יעד בעל צורך מסוים, לדוגמא: אם יש מידע על מי האנשים שעומדים להתחתן בקהילה לשלוח להם ברשימת תפוצה על ההטבות והמבצעים.

משחק חברתי על הפלאפון דרך אפליקציה - בזמן המתנה אנשים גם ככה עם הפלאפון - משחק משותף באפליקציה שמשולב גם בקפה או היכרות אישית.

לעשות סרטון פרסומת וקטלוג מוצרים לגיבוש החלטות בזמן ההמתנה - בזמן שמחכה הוא רואה תצוגה נעימה עם מחירים וכך יכול להתרשם ולהבין מה יש בחנות.

חנות דיגיטלית - לקוח שנכנס אליה בזמן ההמתנה רואה את המוצרים ונותן **חוות דעת** אישית על החנות ועל המוצרים, זה **יזכה אותו ב 5% הנחה על המוצרים**:
-בעל העסק יודע מה השוק והלקוחות שלו אוהבים -הלקוח זוכה בהנחה

אפליקציה עם תבניות מוכנות לפרסום ושיווק.

הטבות בחנות אחת במרחב הפיזי

פינת המתנה נעימה מותאמת למזג אוויר -ליחיד אנשים יחד יקבלו קפה וישבו יחד כמשפחה. לפתוח שיחות קצרות והזמן ירוץ והחוויה נעימה גם כשממתנים

הלקוח משאיר פרטים והעסק **יצלצל ללקוח**
דיילת שירות שעוזרת ללקוחות בחוץ

ייעול משאבים

אם אין מספיק אנשים ובעל העסק יודע מתי יש יותר או פחות עסקים / שנים ומועדים - רולא יכולה להעסיק אנשים בהתאם לשעה או מועד - אנשים שרוצים לעבוד **במשמרות קצרות**. אחת "צ' לפני החשיכה מזמינה עוד עוזר או בהקפצה ספונטנית.

קשר בין הרשות לעסקים - התנדבות **במפעל הפיס** של 130 שעות - אם הרשות תצא בהודעה שהרשות עוזרת לעסקים שלה עם עוזרים משם בשעות עומס - **סטודנטים** אלו יכולים להתנדב בתוך העסקים האלו הדדמנות לייצר אמון בין עסקים והרשות תוך ערך חינוכי וקהילתי, חיבור בין דורות

כל פתרון צריך להיות **מהיר וקצר**

לתת **פידבק חיובי** כמו הנחה כאשר לקחת חלק במשחק/ חוות דעת / המלצה ועוד

כיצד נוכל לעזור ללקוחות של עלי להרגיש בנוח בזמן ההמתנה שיהיה להם נוח ונעים מחוץ לעסק תוך חשיבה על שיתוף פעולה עסקי עם עסקים סמוכים? תמריצים לפתרונות: צרכן - מעניין אותי סחורה זולה ולא לבזבז את הזמן / בעל העסק: מעניין אותי לא לפספס לקוח - שימור לקוחות

קשרים עם עסקים נוספים באמצעים פיזיים

מוכנת משחקים אתגריים / דיגיטליים והלקוחות שבהמתנה יכולים לשחק ולהיכנס **להגרלה** שבה מקבל מוצר בחינם מאחת החנויות. מעביר את הזמן בהנאה ושיתוף פעולה בין עסקים בצורה מקורית -כלי שיווק לעסק / עסקים (משחק והגרלה)

חלוקת **שוברי מבצעים והטבות מהעסקים באותו המתחם / הסביבה** - ההנחה היא על ידי העסקים ששיתפו פעולה

דיילת שירות בין עסקים / לחלוק עובדים כשיש להם זמן פנוי - **שכן עוזר לשכן**

גן שעשועים קטן ולא יקר ליד חנויות הרוויחו גם תעסוקה לילדים

החברה הערבית היא חמולתית: 3-4 **אנשים יחד יקבלו קפה וישבו יחד כמשפחה** ויפתחו שיחות קצרות - הזמן ירוץ והחוויה נעימה גם כשממתינים

קשרים עם עסקים נוספים דרך אפליקציה

על כל קנייה שהלקוח מבצע בזמן ההמתנה בחנות אחרת הוא מקבל 2-3% הנחה בחנות הנוכחית אליה הוא ממתין

שוברים הנחה דיגיטליים מעסקים שמשותפים פעולה באותו המתחם / הסביבה

חבילות לצרכן / סל מוצרים לאירוע - מקום אחד שמרכז שירותים של עסקים שונים. לדוגמא: מה צריך לחתונה? פרחים / תכשיטים / אוכל וככה הלקוח יכול לסדר לו ביום אחד את כל הקניות. כל עסק יכול לקבל קצת מידע על עסקים שקשורים בעולם החתונות ואפשר ככה לתת הנחות / קבוצות רכישה

הטבות בחנות במרחב הדיגיטלי

שיווק בהתאמה אישית
רשימות תפוצה לקהל יעד בעל צורך מסוים. לדוגמא: אם יש מידע על מי האנשים שעומדים להתחתן בקהילה לשלוח להם ברשימת תפוצה על הטבות והמבצעי.

משחק חברתי על הפלאפון דרך אפליקציה - בזמן המתנה אנשים גם ככה עם הפלאפון- משחק משותף באפליקציה שמשלב גם בפה או היכרות אישית.

לעשות סרטון פרסומת וקטלוג מוצרים לגיבוש החלטות בזמן ההמתנה - בזמן שמחכה הוא רואה תצוגה נעימה עם מחירים וכך יכול להתרשם ולהבין מה יש בחנות

חנות דיגיטלית - לקוח שנכנס אליה בזמן ההמתנה רואה את המוצרים ונותן **חוות דעת** אישית על החנות ועל המוצרים, זה יזכה אותו ב 5% הנחה על המוצרים :

בעל העסק יודע מה השוק והלקוחות שלו אוהבים הלקוח זוכה בהנחה

אפליקציה עם תבניות מוכנות לפרסום ושיווק.

הטבות בחנות במרחב הפיזי

פינת המתנה נעימה מותאמת למזג אוויר -ליחיד אנשים יחד יקבלו קפה וישבו יחד כמשפחה. לפתוח שיחות קצרות והזמן ירוץ והחוויה נעימה גם כשממתינים

הלקוח משאיר פרטים **והעסק יצלצל ללקוח דיילת שירות שעוזרת ללקוחות בחוץ**

ייעול משאבים

אם אין מספיק אנשים ובעל העסק יודע מתי יש יותר או פחות עסקים / חגים ומועדים - רולא יכולה להעסיק אנשים בהתאם לשעה או מועד - אנשים שרוצים לעבוד **במשמרות קצרות.** אחה"צ לפני החשיכה מזמינה עוד עוזר או בהקפצה ספונטנית.

קשר בין הרשות לעסקים- התנדבות **במפעל הפיס** של 130 שעות - אם הרשות תצא בהודעה שהרשות עוזרת לעסקים שלה עם עוזרים משם בשעות עומס - **סטודנטים** אלו יכולים להתנדב בתוך העסקים האלו הזדמנות לייצר אמון בין עסקים והרשות תוך ערך חינוכי וקהילתי, חיבור בין דורות

כל פתרון צריך להיות **מהיר וקצר**

לתת **פידבק חיובי** כמו הנחה כאשר לקחת חלק במשחק/ חוות דעת / המלצה ועוד

קושי בשינוי הרגלי צריכה

ישנם תושבים שעל אף הסגר בקורונה והאופציות החדשות, המשיכו לצאת ולרכוש מוצרים במרחב הפיזי מתוך הרגל לראות ולחוש את המוצר, לעבור במספר חנויות "על הדרך" ולשלם במקום.



לוסי בת 37, מורה בבית ספר יסודי. נשואה ואמא לשלושה ילדים. סדר היום שלה מלא בעבודה ובמשימות בבית ואין לה הרבה זמן פנוי. היא נוהגת לקנות את המוצרים בסופר הקבוע הנמצא במרחק הליכה ולשלם במזומן. בגלל שחלק מבני ביתה היו בבידוד בזמן הקורונה, נאצלה לוסי להשתמש בשירות הזמנת מוצרים און ליין מהסופר הגדול ביישוב אך נתקלה בתחושת חוסר ביטחון וחשש להזמין, מפני שהיא לא יכולה לראות ולהרגיש את המוצרים, כמו לדוגמא פירות, ירקות, מאפים ובשרים.

כיצד נוכל לעזור ללוסי לקבל תחושה אמיתית של המוצרים דרך האפליקציה בנייד כך שהיא תרגיש ביטחון שהמוצר טרי ואיכותי?

"לא עוסקים בהזמנה מקוונת כי המידה והצבע לא תמיד טובים כמו במציאות - ללקוח אין אמון שזה יהיה תפור למידותיו"

"לחוש להרגיש לשחק ואז להחליט אם לקנות או לא מעדיף לקבל פידבקים במקום"

קושי בשינוי הרגלי צריכה

ישנם תושבים שעל אף הסגר בקורונה והאופציות החדשות, המשיכו לצאת ולרכוש מוצרים במרחב הפיזי מתוך הרגל לראות ולחוש את המוצר, לעבור במספר חנויות "על הדרך" ולשלם במקום.



לוסי בת 37, מורה בבית ספר יסודי. נשואה ואמא לשלושה ילדים. סדר היום שלה מלא בעבודה ובמשימות בבית ואין לה הרבה זמן פנוי. היא נוהגת לקנות את המוצרים בסופר הקבוע הנמצא במרחק הליכה ולשלם במזומן. בגלל שחלק מבני ביתה היו בבידוד בזמן הקורונה, נאצלה לוסי להשתמש בשירות הזמנת מוצרים און ליין מהסופר הגדול ביישוב אך נתקלה בתחושת חוסר ביטחון וחשש להזמין, מפני שהיא לא יכולה לראות ולהרגיש את המוצרים, כמו לדוגמא פירות, ירקות, מאפים ובשרים.

כיצד נוכל לעזור ללוסי לקבל תחושה אמיתית של המוצרים דרך האפליקציה בנייד כך שהיא תרגיש ביטחון שהמוצר טרי ואיכותי?

חושים

- צרו רשימה של פתרונות שמרכזם החושים הבאים, 5 דק':
- חוש הראייה
- חוש המישוש
- חוש טעם וריח
- שתפו לפי התור בשיטת "כן וגם": 10 דק'
- דיון משותף: 10 דק'

כיצד נוכל לעזור ללוסי לקבל תחושה אמיתית של המוצרים דרך האפליקציה בנייד כך שהיא תרגיש ביטחון שהמוצר טרי ואיכותי?

מוצר תלת ממדי עם אופציה לזום אין כמה שאתה יכול לראות טקסטורה וכו מה התוקף של המוצר - אמן שהמוצר טרי לפי מידע צריכת מזון דרך אפליקציה צריך להרגיע את הלקוח ומשוכנע - בעל העסק יציע את האופציה להחזיר את המוצר במידה והלקוח לא מרוצה. זיכוי מלא וככה הלקוח מרגיש בטוח להסביר יותר על המוצר - מתי יתקבלו או לשים אופציה של שירות קולי ליד כל מוצר שבו המוכר מדבר בקצרה על כל מוצר גם במקום הזה המוכר שיש לו נאמר עגבניה הוא יכול לציין את זה ולמה הם כן טובות! מגביר אמינות כי בעל העסק בשקיפות ומייצע למה הם טובות

עובדי החנות יכולים להעלות סרטון של 5 המוצרים הכי טובים שיכולים להיות הבוקר

לקוחות מעלים סרטון על מתכון שבישלו מהמוצרים שקנו שם התגובות של האנשים - אם מישהו מעלה סרטון הוא יקבל הנחה בקנייה הבאה המלצה על סחורה וגם על השירות - חוות דעת

סלב שמעיד שהמוצרים בסדר - פרסונות מוכרות שמעוררות אמן

בעד שיווק מוצרים על ידי סרטונים של לקוחות ולא של שחקנים דרך סיפור של חוויה אישית

עדיף שזה יהיה מישהו מהשכונה - המולתית, כולם מכירים את כולם. מראיינים את חוות את הקנייה - מוצר ושירות

שירותי משלוחים - לטעימות לפני הרכישה הגדולה.

לקוחות יגשו לעסק שנותנים שירותי משלוח אבל הלקוחות ירגישו יותר בטחון אם יש אפשרות להחזיר - שירותי משלוח / החלפות / החזרות

ריח דרך כרטיסיית גירוד - פחות תואם לחברה ערבית לאנשים מבוגרים. אבל שווה לנסות

בראמדין כשיש צום אתה מרגיש רעב ואת הטעם בפה כי יש צום - מי שמעביר את הפרסומת הוא איש מומחה איך להפעיל ולגרות את החושים שלך. הפרסומות האלו צריכות להיות מושקעות בתמונות שמגרות את חושים (להתייעץ עם אנשי מקצוע)

נכנס לחנות, בוחר דגמים באפליקציה ומווד באופן וירטואלי, AR - אתה "יושב" על הספה,

יכול לקחת מזרון ולנסות לא זמן - מנגנונים כאלו שרכש מוצרים לבית שמאפשרים לקחת ולהחזיר - מעודד אמן (כמו רכב)

מצלמה און ליין שמשרדת לפייסבוק או לאתר של העסק שמאפשרת בזמן אמת מה התור לקופות - צפיפות של העסק / מה התור / מה המוצרים. החנות מפבנים כדי למנוע התלבטות אם לצאת או לא בגלל הצפיפות.

בשילוב עם רעיון לשיתוף פעולה עם עסקים אחרים

אפליקציה - "שידור חי בעסקים", כל עסק יכול לבחור כמה שעות וזמנים להעלות בשידור חי-לייב פייסבוק - עובר ישר לאפליקציה. כל עסק עושה כמה פעמים ביום

עובדים מעלים סחורה וממליצים מה טוב קבוצת ווטסאפ גם שם - אלו המוצרים החדשים שהגיעו ולא צריך להתמודד עם בניית אתר

התמונה של התלת ממד טובה למוצרים שמחזיקים זמן כמו מסקרה - אם מדברים על עגבניה שמשנתנה - מציע שבתוך אפליקציה תהיה פונקציה של תמונות היום שבעל העסק מצלם את הסחורה החדשה ומוריד.

עובדים כרגע על אתר 3D - עושים את זה למוצרי קוסמטיקה, תנועה מעגלית - תמונה איכותית, תוסף חינמי כרגע

כיצד נוכל לעזור ללוסי לקבל תחושה אמיתית של המוצרים דרך האפליקציה בנייד

כך שהיא תרגיש ביטחון שהמוצר טרי ואיכותי ?

התמונה של התלת ממד טובה למוצרים שמחזיקים זמן כמו מסקרה - אם מדברים על עגבניה שמשתנה -

ראייה - צילום בזמן אמת מציע שבתוך אפליקציה תהיה פונקציה של תמונות היום שבעד העסק מצלם את הסחורה החדשה ומוריד.

נכנס לחנות, בוחר דגמים באפליקציה ומודד באופן וירטואלי, AR - אתה "יושב" על הספה,

יכול לקחת מזרון ולנסות לא זמן - מנגנונים כאלו שרכש מוצרים לביית שמאפשרים לקחת ולהחזיר - **מעודד אמון** (כמו רכב)

מוצר תלת ממדי עם אופציה לזום אין כמה שאתה יכול לראות טקסטורה וכו מה התוקף של המוצר - **אמון** שהמוצר טרי לפי מידע צריכת מזון דרך אפליקציה צריך להרגיע את הלקוח ומשוכנע - **כעל העסק יציע את האופציה להחזיר את המוצר במידה והלקוח לא מרוצה**. **זיכוי מלא וככה הלקוח מרגיש בטוח** להסביר יותר על המוצר - **קול** - מתי יתקבלו או לשים אופציה של שירות קולי ליד כל מוצר שבו המוכר מדבר בקצרה על כל מוצר גם במקום הזה המוכר שיש לו נאמר עגבניה הוא יכול לציין את זה ולמה הם כן טובות! מגביר אמינות כי בעל העסק בשקיפות ומייצע למה הם טובות

עובדים כרגע על אתר 3D - עושים את זה למוצרי קוסמטיקה, תנועה מעגלית - תמונה איכותית, תוסף חינמי כרגע

עובדי החנות יכולים להעלות **סרטון** של 5 המוצרים הכי טובים שיכולים להיות הבוקר

לקוחות מעלים סרטון על מתכון שבישלו מהמוצרים שקנו שם התגובות של האנשים - אם מישהו מעלה סרטון הוא יקבל הנחה בקנייה הבאה המלצה על סחורה וגם על השירות - חוות דעת

סלב שמעיד שהמוצרים בסדר - פרסונות מוכרות שמעוררות אמון

בראמדין כשיש צום אתה מרגיש רעב ואת הטעם בפה כי יש צום - מי שמעביר את הפרסומת הוא איש מומחה איך להפעיל ולגרות את החושים שלך. הפרסומות האלו צריכות להיות מושקעות בתמונות שמגרות את חושים (להתייעץ עם אנשי מקצוע)

דוח דרך כרטיסיית גירוד - פחות תואם לחברה ערבית לאנשים מבוגרים. אבל שווה לנסות

עובדים מעלים סחורה וממליצים מה טוב קבוצת ווטסאפ גם שם - אלו המוצרים החדשים שהגיעו ולא צריך להתמודד עם בניית אתר

בעד שיווק מוצרים על ידי סרטונים של לקוחות ולא של שחקנים דרך סיפור של חוויה אישית

עדיף שזה יהיה מישהו מהשכונה - חמולתית, כולם מכירים את כולם. מראיינים את חוות את הקנייה - מוצר ושירות

שירותי משלוחים - לטעימות לפני הרכישה הגדולה.

לקוחות יגשו לעסק שנותנים שירותי משלוח אבל הלקוחות ירגישו יותר בטוח אם יש אפשרות לחזיר - שירותי משלוח / החלפות / החזרות

מצלמה און ליין שמשדרת לפייסבוק או לאתר של העסק שמאפשרת בזמן אמת מה התור לקופות - צפיפות של העסק / מה התור / מה המוצרים. החנות מפבנים כדי למנוע התלבטות אם לצאת או לא בגלל הצפיפות.

בשילוב עם רעיון לשיתוף פעולה עם עסקים אחרים

אפליקציה - "שידור חי בעסקים", כל עסק יכול לבחור כמה שעות וזמנים להעלות בשידור חי-לייב פייסבוק - עובר ישר לאפליקציה. כל עסק עושה כמה פעמים ביום

כיצד נוכל לעזור ללוסי לקבל תחושה אמיתית של המוצרים דרך האפליקציה בנייד כך שהיא תרגיש ביטחון שהמוצר טרי ואיכותי? רשימה של פתרונות שמרכזם החושים : חוש הראייה, חוש המישוש, חוש טעם וריח

חוש הראייה-

בעל העסק, עובדים בעסק

- צילום בזמן אמת , בתוך אפליקציה תהיה פונקציה של תמונות היום שבעל העסק מצלם את הסחורה החדשה ומוריד.
- מוצר תלת ממדי עם
- אופציה לזום יכול לראות טקסטורה, ותוקף של המוצר
- בוחר דגמים ומודד באופן וירטואלי, AR
- אתר 3D - עושים את זה למוצרי קוסמטיקה, תנועה מעגלית - תמונה איכותית
- להעלות כל יום סרטון של 5 המוצרים הכי טובים שיכולים להיות הבוקר
- קבוצת ווטסאפ להודיע על מוצרים חדשים שהגיעו
- עדיף שזה יהיה מישהו מהשכונה - חמולתית, כולם מכירים את כולם. מראיינים את חווית את הקנייה - מוצר ושירות
- מצלמה און ליין שמשרתת לפייסבוק או לאתר של העסק שמאפשרת בזמן אמת מה התור לקופות - צפיפות של העסק / מה התור / מה המוצרים. החנות מפבנים כדי למנוע התלבטות אם לצאת או לא בגלל הצפיפות.אפליקציה - "שידור חי בעסקים", כל עסק יכול לבחור כמה שעות וזמנים להעלות בשידור חי-לייב פייסבוק - עובר ישר לאפליקציה. כל עסק עושה כמה פעמים ביום . בשילוב עם רעיון לשיתוף פעולה עם עסקים אחרים

מצד הצרכנים

- לקוחות מעלים סרטון עם מתכון שבישלו מהמוצרים שקנו מבית העסק
- התגובות של האנשים - אם מישהו מעלה סרטון הוא יקבל הנחה בקנייה הבאה
- המלצה על סחורה וגם על השירות - חוות דעת
- סלב שמעיד שהמוצרים בסדר - פרסונות מוכרות שמעוררות אמון , שיווק מוצרים על ידי סרטונים של לקוחות ולא של שחקנים דרך סיפור של חוויה אישית

קול

- להסביר יותר על המוצר דרך הקלטה קולית - שירות קולי ליד כל מוצר שבו המוכר מדבר בקצרה על כל מוצר

ריח

- דרך כרטיסיית גירוד
- שירותי משלוחים - לטעימות לפני הרכישה הגדולה.

אמון-

- החזר של מוצר עם זיכוי מלא
- לראות את המוצר באפליקציה
- לקחת לנסות ולהחזיר (כמו במזרונים)
- הסבר של המוכר על המוצרים
- סלב שמעיד שהמוצרים בסדר - פרסונות מוכרות שמעוררות אמון
-
-

מוחמד בן 55, בעל חנות צעצועים הממוקמת ברחוב פנימי וקטן מתחת לבית המשפחה בקומת הקרקע. הוא מנהל את החנות כבר 5 שנים יחד עם אשתו. תושבי היישוב שגרים בקרבת החנות מגיעים לקנות מתנות לכבוד ימי הולדת ושמחות נוספות. על אף שהחנות ידועה ביישוב, תושבי חוץ ותושבים שגרים רחוק קונים בחנויות צעצועים אחרות הנמצאות על הרחוב הראשי שמבקרים בו בסידורים יומיומיים. בנוסף, כיוון שהעסק אינו חיוני, הקורונה פגעה עוד יותר בהכנסות...



עידוד עסקים ברחובות פנימיים על ידי שיווק במרחב הפיזי

עסקים קטנים הממוקמים במרכז מסחרי או ברחובות ראשיים זוכים באופן טבעי לתנועה גבוהה יותר של צרכנים לעומת עסקים ברחובות פנימיים וקטנים. על מנת להוביל צרכנים גם לרחובות הקטנים רצוי להגביר את שיווקם גם דרך פרסום במרחב הפיזי.

כיצד נוכל לעזור למוחמד ואשתו למשוך לקוחות מהרחוב הראשי לחנות הקטנה שלהם מתחת לבית על מנת להגדיל את ההכנסות?

”כל שיווק במרחב הציבורי מבורך, אבל לא על הרצפה, 90% מהחנויות זה על המדרכות ויש המון שמנים”

**”אני נמצא בכניסה השנייה לכפר...
כביש ראשי, אחרי הכיכר השני, מול בנק הפועלים”**

מוחמד בן 55, בעל חנות צעצועים הממוקמת ברחוב פנימי וקטן מתחת לבית המשפחה בקומת הקרקע. הוא מנהל את החנות כבר 5 שנים יחד עם אשתו. תושבי היישוב שגרים בקרבת החנות מגיעים לקנות מתנות לכבוד ימי הולדת ושמחות נוספות. על אף שהחנות ידועה ביישוב, תושבי חוץ ותושבים שגרים רחוק קונים בחנויות צעצועים אחרות הנמצאות על הרחוב הראשי שמבקרים בו בסידורים יומיומיים. בנוסף, כיוון שהעסק אינו חיוני, הקורונה פגעה עוד יותר בהכנסות...



כיצד נוכל לעזור למוחמד ואשתו למשוך לקוחות מהרחוב הראשי לחנות הקטנה שלהם מתחת לבית על מנת להגדיל את ההכנסות?

הרעיון הגרוע ביותר

צרו רשימה של רעיונות גרועים: 5 דק'

- רעיונות שעושים ההפך ממה שרצינו / רעיונות נוראיים / טיפשיים / לא חוקיים ...

נהפוך יחד את הרעיונות הגרועים שיצרתם לרעיונות טובים: 15 דק'

- חשבו על ההפך של כל רעיון וחפשו האם יש איזשהו ערך מעניין שנותן השראה

עידוד עסקים ברחובות פנימיים על ידי שיווק במרחב הפיזי

עסקים קטנים הממוקמים במרכז מסחרי או ברחובות ראשיים זוכים באופן טבעי לתנועה גבוהה יותר של צרכנים לעומת עסקים ברחובות פנימיים וקטנים. על מנת להוביל צרכנים גם לרחובות הקטנים רצוי להגביר את שיווקם גם דרך פרסום במרחב הפיזי.

כיצד נוכל לעזור למוחמד ואשתו למשוך לקוחות מהרחוב הראשי לחנות הקטנה שלהם מתחת לבית על מנת להגדיל את ההכנסות?

רעיון גרוע שהצליח - עשו גלריה לאומנות והמשפחה הגיעה וראש המועצה ומשפחתו אבל לא ראו אנשים בהמוניהם - הקימו את הגלריה במסדרונות של הרשות המקומית ואנשים שהגיעו כי הם אוהבים אומנות וגם מי שבא לרשום ילדים או לשלם ארנונה, בזמן ההמתנה כתבו ביומן וראו את היצירות והאומנים נתנו מתנה לחלק מהמבקרים.

הרשות המקומית יכולה להכשיר דרך לעסקים סמויים וקטנים שיקבלו מרחב ציבורי שיפרסמו בתוכו. וככה זה יפורסם וישוק ביישוב מפה לאוזן גם

כך אפשר לקדם אומנים וגם

בגלל שזה בתוך הישוב - בגרעין הכפר, כדאי לעשות התניה בין הכניסה לעסק בין עוד משהו חווייתי כמו אולי כחלק מפרויקט תיירות - "סיוור תיירותי"

יצא בפרסומת שלא רק קונים אלא גם חוויה של מאכל / ממתק פופולרי באותו ישוב - חוויה יחד ביחיה

דוכנים של בעל העסק במרכזים המסחריים גם עם הסברים והצעת המוצר והפרטים בחנות כולל מפה איך להגיע לבית כולל הטבות והנחות - או כל בעל עסק או עסקים ביחד שפותחים דוכן שמפרם את העסקים הפנימיים

מנקודת מבט אזורית יש הזדמנות לחבר בין עסקים - נאמר בענה וכרמיאל. ביטוח כלכלי ויסקמו שבעל עסק קטן בגרעין הכפר בעונה יכול להגיע לכרמיאל ולשים שם פרסומת או להכנס לסופר פארם שם יפרסם - שימוש ביישובים סמוכים כפלטפורמה לשתוף פעולה הדדי. הרבה כח לאיגוד עסקים.

תיירות - מסלול בטוח לילדים - לקטלג מסלולים מעניינים לפי אוכל / ילדים / מתנות / מוצרים שונים בהתאמה לצרכים של הלקוח.

שיתופי פעולה בין עסקים - בין חנויות גדולות שמעודדות דרך הטבות והנחות לעסקים קטנים. אחוזי הנחה

מיזוג בין עסקים שלא יוצר תחרות

יש תחרות בתחום חומרי בניין - יש להם חלל עם הרבה אם חומרי הבנייה יאפשרו חדרון קטן וממוזג בשעות הפנאי אנשים שמשלימים את השירות של חומרי הבניין - אדריכלית / מעצבת פניסועוד, וכך ליישם על כל עסק ולקדם עסקים קטנים

רעיון גרוע - לפתוח בלילה - שעות פתיחה לדברים אחרים - הפנינג בלילה רק בגרעין היישוב.

פסטיבל עסקים קטנים

רקדניות לתוך העסקים - אולי עסקים בגרעין הכפר יכולים להביא את הסלב של האומנים הקטנים זה יכול למשוך הרבה אנשים

בל השנים האחרונות באירועי תרבות בכפר המועצה המקומית פותחת ומכשירה מתחם לדוכנים (ערערה) - לתושבים יהיה מה לקנות בפעילות הקהילתית ועסקים קטנים באים בעיקר. הרשות המקומית צריכה לפתוח אירועים דומים. מתחם ביישוב על חשבונם ויעשו הפנינג - 10 עסקים קטנים יכולים להתאגד לעסק אחד גדול ומגוון.

במסגרת התו הסגול

תיירות - יתרון לשלב דברים על הדרך ולשווק את זה ברמה התיירותית.

תפיסה שקיימת וצריכים להתחבר אליה.

יכול להתחבר לצימרים ומקומות לינה - על הדרך
מקבל הודעה באפליקציה על אירועים ודברים בדרך

בירושלים ברביעי וחמישי יש רחובות שנסגרים ועסקים קטנים יוצאים החוצה למכור

בתים פתוחים - אירוע ואירוח של המשפחה ולהביא לשם דברים מעניינים, אותנטי שאנשים ירצו להגיע גם מחוץ ליישוב. אוכל ואומנות

תנועה של תיירות פנים בגלל הקורונה ובדרך לעשות אירועים במיוחד עכשיו

ברמה האיזורית - אם אני יודע שיש תנועה טובה ואני יכול להתחבר לשם ולפרסם שבדרך לא תעצור בכפר ביום רביעי.

פעילות בלתי פורמלית - לבנות ספספלים במרכז הכפר לדוגמא
פעילות ערכית - סיוע ושיפור המרחב הפיזי והיכרות של עוד אנשים ומרחב חדש.
למשוך את תשומת הלב לשם דרך עשייה חברתית שמחברת כמה עסקים / יישובים

בגרעיני הכפר - סמטאות צפופות ואפשר שהרשות תצא בסוג של תמיכה על ידי: כל יום רביעי קונים בגרעין הכפר על ידי חסימת כבישים ומטיילים ברחובות לעידוד גרעין הכפר תוך תמיכת הרשות במהלך ופרסום חיובי ותיירותי גם ליישובים מסביב ותיירים מבחוץ

להשתמש יותר באופן אישי ללקוח לזהות מה נקודות החוזקה של העסק
נניח מזון מסוים- סוגי בשר - בעל העסק מייצע גם ללקוח מה לקנות, איך להכין.

אחת מהבעיות של עסק קטן זה גמישות מחשבתית ולכן הם הרבה שנים נשארים קטנים וגם לא יכולים להרשות לעצמם יועץ מכירות / מרקטינג ועוד. אין תקציב - רשות מקומית או חברה כלכלית / גופים לפיתוח עסקים קטנים בארץ ולעזור להם.

לקוח רצה למכור דרך האינטרנט וכשעזר לו לבנות בחינם טופס דיגיטלי שבו מקבל רשימת סחורה מלקוחות הוא הרגיש חוזק בגלל האכפתיות והליווי. ליוני אישי וציבורי

אפליקציה שיכולה לתמוך בזה - תבניות מוכנה לפרסום ושיוק. מקטינים חלומות כגודל היראה וזה לא נכון והם צריכים לקבל על זה עידוד מכל מיני מקומות לאפשר להם מקום לחלום והמימוש

העסק הקטן צריך לשפר את איכות המוצרים והשירותים יותר מהאחרים

שירות לקוחות גבוה ובגלל שהעסק לא צפוף יש יתרון

משלוחים עד הבית תקופת ניסיון

ערכה של טסט בבית - להציב, להראות למשפחה ולהחליט

בקרונה אפשר לצאת בהודעה שיותר בטוח תברואתית ללכת לעסקים קטנים - פחות צפיפות ואנשים ולעשות משהו חויתי. חוית הקנייה היא המשמעותית! בגלל זה דיברנו על תיירות.

לקוח חושב על כסף ואם יש משהו חויתי/משחקייה לילדים בגרעין הכפר נותן אטרקציה שנעדיף לשלם עליה

כיצד נוכל לעזור למחמד ואשתו למשוך לקוחות מהרחוב הראשי לחנות הקטנה שלהם מתחת לבית על מנת להגדיל את ההכנסות ? מסקנה עיקרית : חווית הקנייה בגרעין הכפר היא המשמעותית!

חנות בגרעין הכפר + חוויה מקומית בעלת ערך מוסף

התניה בין הכניסה לעסק בין עוד משהו חוויתי

"סיוור תירותי" - תנועה של תירות פנים בגלל הקרונה ובדרך לעשות אירועים במיוחד עכשיו

פרסומת : לא רק קונים אלא גם מקבלים חוויה של
מאכל / ממתק פופולרי באותו ישוב - **חוויה יותר ביתית**

הפניג בלילה רק בגרעין הישוב
פסטיבל עסקים קטנים בגרעין
לפתוח בלילה - שעות פתיחה לדברים אחרים
להביא סלבים

הפניג - 10 עסקים קטנים יכולים להתאגד לעסק אחד
גדול ומגוון ולייצר מתחם ביישוב על חשבונם במסגרת
התו הסגול

הרשות תומכת על ידי הכרזה על חסימת כבישים קטנים
בגרעין הכפר על מנת לפתוח **מדרחוב** בימים אלו של
עסקים הקטנים - הרשות תצא במהלך פרסומי חיובי
ותירותי גם ליישובים מסביב ותירימים מבחוץ

משחקיה לילדים בגרעין הכפר נותן אטרקציה שנעדיף
לשלם עליה

כרטיס מתנה לעסקים בגר

בתים פתוחים - אירוע ואירוח של המשפחה ולהביא
לשם דברים מעניינים , אותנטי שאנשים ירצו להגיע גם
מחוץ ליישוב . אוכל ואומנות

שלוחה במרחבים ציבוריים / במרכז העיר

דוכן של בעל העסק בגרעין הכפר במרכזים המסחריים
ו/או עסקים שפותחים יחד דוכן שמפרסם את העסקים
הפנימיים תוך מתן:
פרטים, הסברים, מחירים ומפה איך להגיע לבית כולל
הטבות והנחות

הרשות המקומית יכולה להכשיר דרך לעסקים סמויים
וקטנים שיקבלו מרחב ציבורי בו פרסמו ושיווקו את
עצמם.

יכול להיות גם במקומות בהם הציבור ממתין לשירותי
עירוניים ותוך כדי יקבל מידע על עסקים קטנים / תמונות
אומנותיות מעסקים בגרעין הכפר באווירה ביתית.

פתיחת דוכן כשלוחה בזמן פעילות קהילתית **הרשות**
המקומית עושה

הפניג - 10 עסקים קטנים יכולים להתאגד לעסק אחד
גדול ומגוון ולייצר מתחם ביישוב על חשבונם במסגרת
התו הסגול- בקרונה אפשר לצאת בהודעה שיותר בטוח
תברואתית ללכת לעסקים קטנים - **רשות**

מסלול בהתאמה אישית

מסלול בטוח לילדים - לקטלג מסלולים מעניינים לפי
אוכל / ילדים / מתנות / מוצרים שונים בהתאמה
לצרכים של הלקוח.

יכול להתחבר לצימרים ומקומות לינה - על הדרך
מקבל הודעה באפליקציה על אירועים ודברים בדרך

להשתמש יותר באופן אישי ללקוח
לזהות מה נקודות החוזקה של העסק
נניח מזון מסוים- סוגי בשר - בעל העסק מייגע גם
ללקוח מה לקנות , איך להכין

עשייה חברתית

פעילות ערכית - סיוע ושיפור המרחב הפיזי והיכרות של
עוד אנשים ומרחב חדש. ספסלים במרכז הכפר
לדוגמא. למשוך את תשומת הלב לשם דרך עשייה
חברתית שמחברת כמה עסקים / יישובים (**רשות**)

רמת המוצר והשירות

שירות לקוחות גבוה ובגלל שהעסק לא צפוף יש זמן
להתייחס ללקוח יותר טוב.
משלוחים עד הבית
תקופת ניסיון, ערכה של טסט בבית - להציב , להראות
למשפחה ולהחליט

עידוד עסק קטן דרך חיבור לעסק גדול - בעלי אינטרסים משותפים

דוכן של בעל העסק בגרעין הכפר במרכזים המסחריים
ו/או עסקים שפותחים יחד דוכן שמפרסם את העסקים
הפנימיים תוך מתן:
פרטים, הסברים, מחירים ומפה איך להגיע לבית כולל
הטבות והנחות

שיתופי פעולה בין עסקים - בין חנויות גדולות שמעודדות
עסקים קטנים דרך הטבות והנחות

מיזוג בין עסקים שלא יוצר ניגוד אינטרסים

עסקים כמו חומרי בניין כוללים חללי עבודה גדולים
שלרוב נמצאים ריקים ולא בשימוש - ניתן לתת בזמנים
מסוימים את **החלל למשלימי שירות** כמו לדוגמא :
אדריכלית, מעצבת פנים, יועצת קיימות ועוד.

חיבור עסקים מנקודת מבט אזורית
בעל עסק קטן בגרעין הכפר יכול להגיע ליישוב סמוך
וגדול ולשים שם פרסומת שימוש ביישובים סמוכים
כפלטפורמה לשיתוף פעולה הדדי.

למה עדיין קונים במזומן?

מזומן עדיין נמצא בשימוש לרכישות קטנות או על ידי תושבים מבוגרים שככה קל להם יותר לעקוב אחרי הוצאות. במקרים אחרים משלמים מרחוק באשראי או באמצעות אפליקציה.

- + אופן מסירת פרטי כרטיס אשראי
- הקראת מספר כרטיס אשראי בטלפון
- הזנת הנתונים באתר החנות / אפליקציה
- + ביט - העברה אחרי קבלת הסחורה
- + תשלום במזומן לשליח במקום

○ לשלם באשראי

○ לשלם במזומן



נסרין בת 55, היא נשואה עם חמישה ילדים. היא רגילה לבצע את הקניות שלה ברחוב הראשי של היישוב ולשלם במזומן. התשלום במזומן מאפשר לה לעקוב אחר ההוצאות וכך היא רגילה להתנהל כבר שנים. בעקבות הקורונה ההכנסות של המשפחה ירדו ומצד שני היה צורך בסלי קניות גבוהים מהרגיל. נסרין ובעלה רצו לשלם באופן מקוון דרך כרטיס האשראי בטלפון או באתר של החנות כדי לפרוס לתשלומים אך לא עשו זאת כיוון שנסרין חוששת לתת את פרטי כרטיס האשראי שלה לבעל החנות, שמא המספר יהיה חשוף ויגיע בטעות למישהו שיעשה שימוש לא ראוי בכרטיס, ללא הסכמתה והיא אפילו לא תדע מזה.

כיצד נוכל לעזור לנסרין להרגיש בטוחה לשלם לעסקים דרך הטלפון או חנות האתר עם כרטיס אשראי או ביט?
*ניתן להתייחס לכל תהליך הקנייה

”הצעירים רגילים לכרטיס אשראי והמבוגרים במזומן כי הצעירים יודעים להכנס לאפליקציה ולנהל את כרטיס האשראי. אנשים בגיל מבוגר רגילים לנהל את הכסף עם מזומן ולא עם אפליקציה”

”הקורונה הביאה למצב שיותר אנשים משתמשים באשראי ויותר מוכנים לשלם אונליין - אשראי וביט בסכומים מעל 50 ש”ח”

למה עדיין קונים במזומן?

מזומן עדיין נמצא בשימוש לרכישות קטנות או על ידי תושבים מבוגרים שככה קל להם יותר לעקוב אחרי הוצאות. במקרים אחרים משלמים מרחוק באשראי או באמצעות אפליקציה.

- + אופן מסירת פרטי כרטיס אשראי
- הקראת מספר כרטיס אשראי בטלפון
- הזנת הנתונים באתר החנות / אפליקציה
- + ביט - העברה אחרי קבלת הסחורה
- + תשלום במזומן לשליח במקום



נסרין בת 55, היא נשואה עם חמישה ילדים. היא רגילה לבצע את הקניות שלה ברחוב הראשי של היישוב ולשלם במזומן. התשלום במזומן מאפשר לה לעקוב אחר ההוצאות וכך היא רגילה להתנהל כבר שנים. בעקבות הקורונה ההכנסות של המשפחה ירדו ומצד שני היה צורך בסלי קניות גבוהים מהרגיל. נסרין ובעלה רצו לשלם באופן מקוון דרך כרטיס האשראי בטלפון או באתר של החנות כדי לפרוס לתשלומים אך לא עשו זאת כיוון שנסרין חוששת לתת את פרטי כרטיס האשראי שלה לבעל החנות, שמא המספר יהיה חשוף ויגיע בטעות למישהו שיעשה שימוש לא ראוי בכרטיס, ללא הסכמתה והיא אפילו לא תדע מזה.

כיצד נוכל לעזור לנסרין להרגיש בטוחה לשלם לעסקים דרך הטלפון או חנות האתר עם כרטיס אשראי או ביט?
*ניתן להתייחס לכל תהליך הקנייה

השראה ממוצרים אחרים

1. בחרו מוצרים ושירותים מקוונים מוערכים
2. זהו את המאפיינים הייחודיים שלהם וכתבו אותם - 5 דק'
3. נסו לקחת כל מאפיין ולהפוך אותו לרעיון שקשור בהזדמנות שלנו - 10 דק'
4. דיון ושיתוף רעיונות: 5 דק'

amazon



כיצד נוכל לעזור לנסרין להרגיש בטוחה לשלם לעסקים דרך הטלפון או חנות האתר עם כרטיס אשראי או ביט ?

כרטיס אשראי מקומי שאני נטען שאי אפשר לקנות דברים מעבר למה שהכנסתי ויש גם הטבות מטעם העסקים והרשות

חלק גדול מהאוכלוסייה המבוגרת לא יודעת לקרוא ולכתוב וצריך למצוא משהו חילופי דרך משהו מילולי - טלפוני או הודעה קולית. שירות האזנה ולענות בקול פחות לחיצת כפתורים

מענה בנושי שלוקח את פרטי הכרטיס - שפה ערבית , פשוטה

כרטיס שרואים כמה כסף נשאר לי באופן מאד פשוטה וגרפית

כרטיסי ויזה ברקוד מסוים שאנשים מבוגרים יחזיקו את זה ביד וישימו מול הפלאפון וככה יסלקו אותם - דורש פחות כתיבה וקריאה

לתת ביטחון והוא לא יודע כמה יצא - אישור על הקנייה, כמה נשאר , כמה הוצאתי תמונות של השטרות - להרגיש את הכסף בצורה מוחשית יותר - ממש כמו במציאות

לשים דגש על דברים שהם אופייניים לכפרים ערביים
חמולות
עסקים בגרעין הכפרי
סטיילינג
שפה
פשטות / קול

כיצד נוכל לעזור לנסרין להרגיש בטוחה לשלם לעסקים דרך הטלפון או חנות האתר עם כרטיס אשראי או ביט?

אמון - כתובת לחזור אליה

במידה ויש בעיה עם המוצר שתהיה אופציה להחזיר אותו

לקבל מענה אישי ובטוח לטיפול בבעיה

אמון - אישור קנייה

אישור על הקנייה - כמה נשאר - כמה הוצאתי

ויזואלית:

תמונות של השטרות - להרגיש את הכסף בצורה מוחשית יותר - ממש כמו במציאות

הנגשת מידע דרך אודיו

עבור לקוי ראייה, שימוש מהיר ונוח, חלק גדול מהאוכלוסייה המבוגרת לא יודעת לקרוא ולכתוב

הנגשת מידע דרך אודיו

כמה שפחות לחיצת כפתורים לצורך בחירה.

מענה אנושי שלוקח את פרטי הכרטיס - שפה ערבית, פשוטה

כרטיסים חלופיים לאשראי

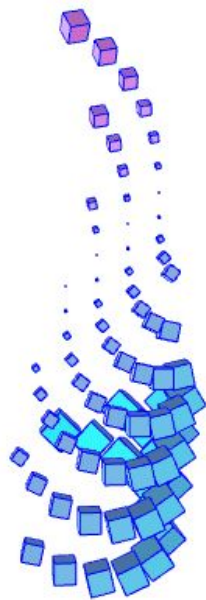
כרטיס מקומי נטען שאי אפשר לקנות דברים מעבר לסכום שקבעתי + הטבות מטעם העסקים והרשות

כרטיס עם חיוני ויזואלי

שרואים כמה כסף נשאר לי באופן מאד פשוטה וגרפית

כרטיסי עם ברקוד - אנשים מבוגרים יחזיקו את זה ביד וישומו מול הפלאפון וככה יסלקו אותם - דורש פחות כתיבה וקריאה

להזין באפליקציה סכום כסף ולהשתמש בכסף שם



תודה ממשיכות לעבד נתונים