

משובים ממגוון סדנאות שיווק שהתקיימו בשנת 2012

סדנת אומנות השיווק העצמי- בהנחיית גנית אלעד

מה היה הדבר המשמעותי ביותר עבורך בסדנא?

• חשיבה עסקית ושיווקית

• "נאום המעלית"

• שיוזמה היא אורח חיים ואם מחליטים לא ליזום מבחירה- גם טוב

• התנסות מעשית, דגש על הצבת מטרות, שינוי פנימי בתנאי של שינוי חיצוני

• הסתכלות מנקודה אחרת על השיווק, לגלות מה מגביל אותי ומה מונע התפתחות

• לדעת שאני לא לבד ושיש מקום להבין לעומק את הבעיה ולמצוא את הפתרון באופן מקצועי

• לשים את המקום של שיווק בפרופורציה נכונה.

• ללמוד פיץ' מכירה (נאום המעלית)

מה תעשה אחרת בעקבות הסדנא?

• אייעל את העבודה שלי- אעבוד פחות בשביל יותר כסף ואשווק את עצמי יותר טוב

• אני אתאמן על נאום המעלית, אחקור עם עצמי מה המטרות שלי

• אגדיר את המטרות שלי בצורה ברורה יותר, אדע להציג את עצמי יותר טוב

• אחשוב איך לשווק עצמי ולצאת לדרך עצמאית

• יותר שיטה וסדר בשיטות השיווק שאנו עושים

• להתחיל לבנות תוכנית של הגשמת החלומות המקצועית

• אבדוק בצורה מדויקת את המטרות שלי ואיך אני מציגה את עצמי בפני הלקוחות

סדנאות שיווק עבור "בייבי פיזיו"- בהנחיית עירית שריך

מה הדבר המשמעותי שקיבלת?

- הייחודיות
- להתמקד קצת יותר
- התחלת דרך נקיה עם כלים משמעותיים להגדרת הפרופיל העסקי שלי, הגדרה לעצמי וללקוחות של הייחודיות שלי.
- לבקש כסף זו לא מילה גסה, אני צריכה לשווק באהבה במקום להתייחס לזה כ"מילה גסה"
- שיווק זה חלק בלתי-נפרד מלהיות פיזיו טוב

למה כדאי לאחרים להגיע?

- טיפים טובים לעצמאים.
- מאוד בגובה עיניים, נעים, נגיש
- עניין אישי של כל אחד
- יש אנשים שתקועים בחשיבה עסקית לא מתפתחת.
- לקבל כלים לשווק, למקד את פלח השוק אליו רוצים לכוון
- אם לא תדע לשווק את עצמך, לא משנה כמה איש מקצוע טוב תהיה

מה תעשה אחרת מהיום בעסק?

- אוריינטציה שיווקית יותר.
- אנסה לשווק את עצמי בצורה נכונה וטובה יותר, לייחד את עצמי
- לשנות סטטוס בפייסבוק ובאתר שלי
- יותר ממוקד מטרה, התמודדות עם לקוחות פוטנציאליים.
- אדע לענות בטלפון אחרת, לסנן לקוחות
- אנסה לחשוב יותר בגדול

סדנאות שיווק "כיצד למלא את הקליניקה בלקוחות"- בהנחיית עירית שריר

"..היה מעניין מאוד, שונה וחשוב! מקווה שיהיו עוד סדנאות בהמשך..."

"... צריך לקדם את המקצוע שתקטן הזלגה לעבר מטפלים אחרים. העשרת הידיעות הכלליות והמקצועיות..."

"...מעניין. חוויתי. מחדד..."

"הבנה שיש לפיזיותרפיסט צורך בייחודיות כדי להגדיל את קהל הלקוחות שלו. עם כל הקורסים והשתלמויות שעברנו מעולם לא דיברו איתנו על שיווק. סדנא מלאה במידע, למדתי המון ואני אצטרך עוד לשבת בבית ולהבין את מה שנאמר כדי ליישם את הדברים."

"..ההבנה שאני לא היחידה ששואלת איך. סדר בדברים. סדר בנושא שפחות מכירה.."

"..מושג ייחודיות היה מאד חשוב. הסדנא עוסקת לא רק בקליניקה אלא גם במקום ציבורי..."

"... הבנתי שחשוב לשווק.."

"... חידוד הידע השיווקי הקיים, רעיונות יפים לשיווק עצמי, שמחתי לשמוע דעות של פיזיו על הנושא..."

"... הסדנה הדליקה אותי ללימוד עצמי.."

"...לפתוח ראש" – לשנות השקפה על שיווק..."

"... צריך לקדם את המקצוע שתקטן הזלגה לעבר מטפלים אחרים. העשרת הידיעות הכלליות והמקצועיות..."

"...היה מעניין מאוד, שונה וחשוב! מקווה שיהיו עוד סדנאות בהמשך..."

...מעניין. חווייתי. מחדד..."

" כל הכבוד על ההרמה של ימי העיון הללו, היה מרתק!!!היה כיף.. וגם מלמד"

"השתתפתי היום בסדנה

היה מאוד מעניין ומלמד מדהים כמה אסימונים נפלו לי...

תודה רבה על האירוח הלבבי"

"עברתי דירה בשבוע האחרון, והיום יום ראשון בלי ארגזים...נסעתי שעה וחצי עד תה"ש לסדנאת השיווק של עירית... היה שווה להתקע בפקקים!!!! נהנתי ויש לי המון חומר למחשבה... חבל שלא היה משהו כזה עד עכשיו!!

מחכה לחלק ב, וג'.... ה-מון עבודה ודברים שלא חשבתי עליהם עד תום. ממליצה בחום לכולם!"

"המון תודה על היום הכיפי ומעורר גירוי לעוד..."

מה הדבר המשמעותי ביותר שלקחתי מהסדנה?

"-כמה משמעותי למקד ולצמצם את תחום וייחודיות העסק הפרטי.ואיך

בכלל לתמצת ולתת כותרת לעבודתי כדי להעביר הלאה כראוי.ממקד אותי לנקודות חוזק בעסק !!

-כמובן קבלתי טיפים וחומר למחשבה על שווק –יש לי גם הרבה שאלות

-סוגי לקוחות –אבחנות שלהם"

"הצגה אפקטיבית שלי/של העסק. היה חשוב ללמוד איך להציג את העיסוק הייחודי שלי בצורה קצרה וקולעת שתדבר אל הקהל הרחב."

"עוזר לבנות עסק ולפתח אותו.

מאיר דברים שלא חשבתי עליהם"

"היה מאוד מעניין ותורם אשמח שיהיה לכך המשך"

למה כדאי לפיזיותרפיסטים לבוא לסדנאות שיווק

"הסדנה חשובה מאוד לפיזיותרפיסטים. לרוב הפיזיותרפיסטים אין את הכלים בכדי לשווק את עצמם ואת המקצוע, או שיש להם והם מפחדים או לא יודעים כיצד להשתמש בהם. בסדנה למדנו לזהות את האמונות והחסמים העומדים בדרכנו לפיתוח אישי ועשינו צעדים חשובים בכדי להתגבר על החסמים ולהחליף את האמונות הבעייתיות באמונות חדשות ופרודקטיביות. יש המון תועלת ללמידת שיווק ספציפי אלינו מאשת מקצוע בעלת עבר טיפולי והיה חשוב לשמוע פידבק מצד הלקוח שממקד אותנו בפנייה לקהל יעד."

"ללמוד לשתף ולשווק עצמנו בצורה מקצועית איך בכלל להתחיל עסק פרטי."

בנימה אישית- פנייתה של הפיזיותרפיסטית המשתתפת בסדנת שיווק

"אני מאוד רוצה לחזק יוזמה לפתח את הנושא של שיווק, זה בטוח הצד החלש של המקצוע שלנו. הרבה מתוך הפיזיותרפיסטים שאני מכירה עושים איזשהי עבודה פרטית כגון ביקורי בית או קבוצות בנוסף לעבודה בקופ"ח, הרוב אפילו לא מספרים על כך, שלא נדבר על פירסום. גם אני כאשר פתחתי תיק במס הכנסה בעצם אף פעם לא קראתי לזה עסק, רק פתחתי תיק כדי שהטיפולים שאני עושה יהיו חוקיים. לעולם לא פירסמתי את עצמי חוץ מבעצם לעשות את העבודה שלי. כשהתחלתי לעבוד בקופ"ח הייתה תקופה שלו סיפרתי על העסק שלי, אמרתי שאני פשוט עושה קצת ביקורי בית פרטיים. נכון להיום כבר 6 שנים אני די במצב סטטי."

מה שאני מנסה להגיד שרובינו עושים עבודה פרטית כלשהיא ועדיין מתביישים לקראות לזה עסק ולא משווקים את עצמינו. אני חושבת שפשוט אנחנו לא רוצים לקחת את עצמינו ואת העבודה שלנו ברצינות. אנחנו לומדים כל-כך קשה באוניברסיטה, בשעות שעשינו שם אפשר לגמור שני תורים, לוקחים אינסוף קורסים אחרי הלימודים. למה אנחנו כל הזמן לא מספיק בטוחים שאנחנו טובים ושווים ויודעים את העבודה שלנו ועוזרים לאנשים?

איכשהו השיווק חלש אצונו וצניעות פורחת. בסדנת שיווק קיבלתי כמה כלים טובים איך להציג את עצמי או את העסק/פרויקט, אני באמת בן אדם שרחוק משיווק אבל ראיתי שאפשר ללמוד איך לעשות את זה נכון. זה נתן לי אומץ שאני יכולה לעמוד מול אנשים להציג אישהו נושא ולהראות מקצועית ולדבר לעינין. הסדנה נתנה לי מוטיבציה כן לקדם את היוזמות שלי, היא הצליחה להוריד ממני כמה חסמים.

האווירה הייתה נעימה ותומכת, לא תמיד אני מצליחה לדבר ככה מול אנשים. לרוב אני די שותקת ורק מקשיבה. הפעם הרגשתי הרבה פירגון.

כולנו צריכים חיזוק בעניין השיווק, ניהול עסק ונושאים דומים אני אפילו לא יודעת לתת להם את השם... כי אני מאוד רחוקה מהעולם הזה.

בנתיים אנחנו לומדים רק על ניסיון של עצמינו ושל אנשים שאנחנו מכירים, חבל. יש כבר כאלו שעושו את הדרך לפנינו יודעים איך להצליח, לפרסם, לשווק ולנהל. למה שלא נלמד מהם? לא צריך להמציא את הגלגל כל אחד לבדו ובעצמו - זה קשה ויקח המון זמן.

בקיצור אני מחכה להמשך ומזמינה את כולם להצטרף ללמוד ולתרום. "י.י.ג., פיזיותרפיסטית

אנחנו, צוות היגוי, מאמינים שהשתתפותכם בסדנאות וקורסים בתחום שיווק וניהול קריירה תסייע
הן לקדם את כל אחד באופן אישי והן תתרום לעיצוב התדמית "הרצויה" של המקצוע שלנו, וככל
שהתדמית תהיה מוגדרת ו"חיובית"- זה יסייע לשפר את מעמד המקצוע והעוסקים בו, ישפר את
הפן הכלכלי של הפיזיותרפיסטים ויפתח הזדמנויות נוספות לקידום בכל המגזרים (פרטי וציבורי)!

אנא צרו איתנו קשר למידע נוסף, רעיונות והצעות לפעילות בתחום
physical1therapy@gmail.com

דרך צלחה!