

קמעונאי, מה עדיף
הנחה או הנחה?

האצה!



Acceleretail

אקסלרטייל: חכמת השצה לקמעונאים

לראשונה במגזר החרדי

אקסלרטייל

תכנית האצה לעסקים
וקמעונאים להגדלת
המכירות והרווחים



בעל עסק? קמעונאי?
מרגיש שהעסק הגיע למיצוי?
מרוויח יפה אבל לא מספיק?
התכנית הזו בדיוק בשבילך.
מעטפת ידע מעשי ושימושי,
שיתנו לך סל כלים נרחב למימוש
הפוטנציאל האמיתי של העסק.

אחים
Achim Global
מרכז אחים ליזמות ועסקים

הקולג'
לקמעונאים
ועסקים



חלק א' – ניהול ותפעול החנות

מפגש 1

יסודות הקמעונאות

את המפגש נפתח עם הכרת 'מחזור חיים' של קמעונאי טיפוסים ומה המשמעות שנצרת מכך. נחשף למרכיבות הניהולית-עסקית שמאנתרת כל קמעונאי ונתייחס ל'פרמידת הצרכים' שלו. נלמד כיצד קמעונאים מנבשים אסטרטגיה עסקית ונתרגל ניתוח אסטרטגי של אחת מהרשתות הנדולות.

התנהגות קונים במרחב קמעונאי – למה ואיך אנשים קונים?

נחקור את התנהגות הקונים בנקודת מכירה קמעונאית, נבין למה ואיך אנשים קונים ומהי הפסיכולוגיה שתומכת בהחלטות הקניה שלהם.

מפגש 2

ניהול 'רצפת המכירה' – עקרונות לפריסת קטגוריות בחנות וסידור המדפים

עקרונות לפריסת קטגוריות בחנות וכללי 'ברזל' לסידור מדפים, מתוך הבנת התנהגות הקונים במרחב קמעונאי והתבונה כיצד הם מקבלים החלטות קניה כשהם מתהלכים לאו נעמדים מול המדפים. בסוף המפגש נבש תבונה לפריסת קטגוריות בחנות, ו-כללי 'ברזל' לסידור פלנטרמות.

מפגש 3

ניהול הקטגוריות בחנות

מפגש בו נכיר את העקרונות הבסיסיים לניהול קטגוריה בחנות/רשת שיווק קמעונאית. נחקור את תפקידי הקטגוריות בחנות ונבחן שיקולים מרכזיים בניהול קטגוריה. המפגש יכלול ניתוח קטגוריה מרכזית לדוגמה.

מפגש 4

כלים לתכנון מבצעים ופעילות מסחרית

מפגש בו נכיר מודל לקידום מכירות ממקד קונים המנביר מכירה משלושה מנועי צמיחה: הגדלת חדירה (חדירה של קנים חדשים לרשת/חנות/קטגוריה), הגדלת תדירות קניה (הגדלת נאמנות קונים) והגדלת סל קניה (ממוצע). נתרגל יישום טקטי הנגדר מאסטרטגיית קידום המכירות.

מפגש 5

ניהול דרך המספרים, 'מדדי ניהול' (IPK's) קמעונאיים

במפגש נקבל כלים כיצד לנהל את החנות דרך המספרים ונתרגל שימוש אפקטיבי בהם. נכיר מדדי ניהול מרכזיים של מנהל חנות קמעונאית, מדדים המסייעים לתפעל את רצפת המכירה ביעילות (כולל מדדי ניהול מלאי מדף). ננתח את פרוץ העובדים בחנות ונקבל החלטות כיצד להקצות שעות עבודה ביעילות כלכלית.

מפגש 6

ניהול השירות והמכירה ללקוח

מפגש שבו נתמקד בתקשורת מקדמת שירות ומכירה ללקוח. המפגש יקנה למשתתפים כלים מרכזיים לתכנון והובלת שיח מול לקוחות. נתרגל שיח של בירור צרכים באופן של שאילות שאלות והקשבה אקטיבית, בניית סיפור מכירה והצגת הצעה משכנעת. נתייחס גם לעקרונות לניהול השירות ושדרג חוויית הלקוח, במטרה להשיג שביעות רצון גבוהה.

מפגש 7

תקשורת בינאישית – כיצד להגיע עובדים/משקים בחנות לשיפור ביצועים

במפגש ינתנו כלים למוסיף ולניתוח התנהגות של עובדים מסגנות תקשורת שונים, זאת במטרה לשפר את יכולת ההתאמה של המנהל לטיפוסים השונים. נתרגל כיצד להתנהל ספציפית מול כל אחד מהעובדים בעסק (לפי האופי של כל אחד) המשתתפים ימישו ויתאימו את עצמם אל מול סגנות התנהגות של עובדים/משקים.

חלק ב' – ניהול ופיתוח העסק

מפגש 8

ניהול השיווק והפיתוח העסקי

נלמד כיצד לבדל את העסק מהמתחרים וכיצד לייצר ערך מוסף ללקוחות. ננתח את הסביבה התחרותית שבה העסק מפעל ונתח מה המשמעות שנצרת מכך. נבש עקרונות לתוכנית אסטרטגית שיווקית לעסק.

מפגש 9

ניהול הכספים בעסק

ננתח את הדוחות הכספיים של העסק כדי לקבל החלטות על בסיס נתונים ולא על בסיס תחושות בטן. נבצע ניתוח ממוקד של דלח תזרים מזומנים לצמצום הפתעות לא צפויות בעסק. נבין איפה נכון להשקיע את הכסף בעסק.

מפגש 10

ניהול הדיגיטלי בעסק

נלמד כיצד ניתן ליעל את השימוש ברשתות החברתיות, כיצד יצרים תוכן מיתוג ובידול, כיצד מנצרים, מהם ומטרנטים קהל עד מתאים. נלמד על כלים ופלטפורמות דיגיטליות להגדלת המכירות במדיה הדיגיטלית.

מפגש 11

ניהול העובדים בעסק

מפגש בו נתמקד בשיפור מיומנות המנהל במתן משב ל'עובדי העסק, במטרה לצמצם תחלפת עובדים ולשפר ביצועים. בעלי העסקים ילמדו את העקרונות שחשוב להקפיד לבצע במתן משב, זאת כדי לעצב ולהנביר מוטיבציה בקרב כל אחד מהעובדים בעסק. נתרגל יישום באמצעות סימולציות המדמות תרחיש אמת.

מפגש 12

ניהול משא ומתן מסחרי בעסק

ניתוח קבלת החלטות מסחריות באמצעות 'תורת המשחקים'. טקטיקות להגברת השפעה בסוגיות מסחריות. כלים שימושיים לטיפול בהתנגדויות וטקטיקות שכוחות במול. כלים לניהול קונפליקטים מסחריים במול.



המטרה

קורס מקצועי לבעלי עסקים מענף הקמעונאות אשר מעוניינים לשפר ביצועים ולקבל כלים מקצועיים להגדלת המכירות ולהגדלת הרווח בעסק.

מסלולי הלימוד בקורס

חלק א' – ניהול ותפעול החנות
חלק ב' – ניהול ופיתוח העסק

קהלי יעד

בעלי עסק קמעונאי (כולל את כל ענפי הקמעונאות וכל סוגי החנויות)

מתכונת הקורס

השתתפות פיזית בכיתה אך יש אפשרות להשתתף באופן מקוון בשידור חי (מרחוק)
קורס ערב 17:00-20:30

תעודה

לעומדים בדרישות הקורס תוענק תעודה מטעם הקולג' לקמעונאות ועסקים, ומרכז אחים ליזמות ועסקים.

מרבית החנויות הקמעונאיות מתהדרות בחלון ראווה מרשים, שנותן ללקוחות פונטצ'יאלים הצצה אל פנים החנות ומציע לרכוש את מוצרי החנות.

כל בעל עסק חולם לפרוץ את גבולות חלון הראווה ולהגיע לקהלי יעד חדשים, להגדיל הכנסות ולהכפיל רווחים.

אקסלריטייל - היא תכנית האצה חדשנית ויחודית לבעלי עסקים וקמעונאים מבית הקולג' לקמעונאות ומרכז אחים.

בתכנית תקבלו מעטפת ידע מעשי ושימושי, שיתנו לכם סל כלים נרחב למימוש הפוטנציאל האמיתי של העסק.

בעלי עסקים, במקום להתלבט בין הנחה לאנחה...

הגיע הזמן לפרוץ את החלון, להגשים את החזון ולהרוויח המון.

אקסלריטייל

ללמוד, להאיץ ולעשות את זה נכון!

