

האלכימאי
יזמות דיגיטלית חברתית



עסקים תחת אש

מדריך הישרדות, הובלה
וצמיחה בזמני מלחמה



האלכימאי - יזמות דיגיטלית חברתית

נייד: 050-7276437 | אימייל: haalcemay@gmail.com | אתר: thealchemist.co.il



כשאין ודאות - נולד המנהיג

מדריך מעשי לעסקים קטנים בתקופות חירום

זמנים של מלחמה וחרדה קולקטיבית דורשים לא רק תגובה <<<< אלא גישה.

המדריך הזה נכתב מתוך הלב הפועם של יזמות עם נשמה, ומתוך ההבנה שדווקא ברגעים שהקרקה רועדת יש לנו הזדמנות להתייבב, להתכוונן, ואפילו לצמוח.

זה לא עוד מסמך תיאורטי.

זה מדריך מעשי שנולד מתוך עשייה יומיומית עם בעלי ובעלות עסקים בישראל. הוא נועד לעזור לך להחזיר לעצמך שליטה, ולבנות תנועה חכמה - גם כשנדמה שהכל נעצר.

בין הדפים האלה תמצא/י:

- ◆ כלים לחשיבה ולתעדוף נכון
- ◆ דרכים לחדד את ההצעה שלך למציאות הנוכחית
- ◆ רעיונות לתוכן, שירותים ושיתופי פעולה
- ◆ קרקע לתקווה - ומרחב לתכנון

כי גם כשהשמיים קודרים יש דרך להתקדם. ואתה לא לבד.

באהבה,

אביב - האלכימאי

האלכימאי | יזמות דיגיטלית חברתית



חלק 1: עוצרים, נושמים, מתעדפים

מה נדרש ממך עכשיו כבעל עסק

כשבחוץ הכול רועש - אתה נדרש להיות השקט שבין הפגזים. המדריך הזה מתחיל מהבסיס: לעצור. לנשום. לראות את התמונה בבהירות.

1. בדיקת בטיחות לצוות ולעסק

קודם כל - בטיחות. אנשים לפני עסקאות.

- האם כל חברי הצוות שלך בטוחים?
- האם יש נהלים ברורים למקרה חירום?
- האם סביבת העבודה הפיזית או הדיגיטלית שלך מאפשרת המשך תפקוד?

משימה מעשית

- פתח קבוצת ווטסאפ/סלאק ייעודית לצוות לעדכונים שוטפים
- נסח הנחיות ברורות להתנהלות במצב חירום



חלק 2: מתכנסים לגרעין (לא האירני)

חוזרים ל"למה" - ומה שעדיין חי בך גם כשנדמה שהכול מתפרק

בזמנים כאלה, דווקא כשהעולם מתכווץ - אתה נדרש להתכנס פנימה. להיזכר למה התחלת. למי אתה באמת כאן בשביל. ולמה גם עכשיו - ואולי בדיוק עכשיו - אתה יכול לעשות הבדל.

בנוס: How Great Leaders Inspire Action | Simon Sinek | TED

 How Great Leaders Inspire Action | Simon Sinek | TED

חידוד החזון: למה פתחת את העסק מלכתחילה?

המלחמה מטלטלת, אבל הליבה שלך לא צריכה להתערער.

- מה הדליק אותך כשיצאת לדרך?
- אילו ערכים הובילו אותך אז - ועדיין תקפים היום?
- איזה מקום העסק שלך ממלא בעולם?

משימה מעשית:

- ✓ כתוב 3 משפטים שמזכירים לעצמך למה אתה כאן
- ✓ הדגש לא את ה"שירות" - אלא את ה"שליחות"

מי צריך אותך דווקא עכשיו?

בתקופה שבה כולם מחפשים ודאות - אתה יכול להיות נקודת אור.

- אילו אנשים או קהלים דווקא עכשיו זקוקים למה שאתה מביא?
- מי עשוי להרגיש לבד, חסר אונים, או חסר משאבים – ודווקא אתה יכול לעזור לו?
- איפה העסק שלך יכול לתרום - גם אם לא בצורה הישירה הרגילה?



משימה מעשית:

- ✓ זהה לפחות 2 קהלים רלוונטיים שיכולים להיעזר בשירותיך עכשיו
- ✓ כתוב משפט חיבור לכל קהל: "אני כאן כדי לעזור לך ל ____"

התאמה מחדש של ההצעה העסקית למציאות החדשה 🧩

לא חייבים להמציא את עצמך מחדש. לפעמים מספיק להקשיב - ולדייק.

- מה אפשר לפשט או לגמיש בשירותים שלך?
- האם יש מוצר שאפשר להמיר לדיגיטלי, לשליחות, למינון נמוך יותר?
- האם אפשר לייצר גרסה קלה יותר של מה שאתה כבר יודע לתת?

משימה מעשית:

- ✓ בחר שירות או מוצר קיים → חשב איך להפוך אותו לנגיש יותר (במחיר, בפורמט או באופן ההעברה)
- ✓ ניסח גרסה חדשה שלו שמתאימה לרוח התקופה - למשל: "שירות מותאם לתקופת החירום"

שאלות חכמות שיעזרו לך לזקק את הגרעין: 🧠

- מה בלב שלי עדיין מאמין - גם אם הראש מתבלבל?
- איך אני יכול לתרום בלי להתפרק?
- אם הייתי מתחיל מאפס היום - מה הייתי בוחר כן לעשות?



חלק 3: הופכים את המשבר להזדמנות

היכן אפשר ליצור תנועה, אמון וחיבור מחדש


גם בלב הסופה - יש מקום לזרוע זרעים חדשים.
כעסק, אתה לא רק מגיב למציאות - אתה גם יוצר אותה.
זה הזמן לזהות את ההזדמנויות שמסתתרות בתוך הרעש, ולבנות מהן משהו משמעותי.

שירותים חדשים לפי צורך מיידי

המציאות השתנתה - אבל הצרכים לא נעלמו, רק החליפו צורה.

אילו צרכים חדשים עלו אצל הקהל שלך? 

איך אפשר לתרגם את המיומנויות שלך לפתרונות רלוונטיים עכשיו? 


האם אפשר להציע שירותים "ממוקדי הקלה"? (כמו ייעוץ ממוקד, פתרונות מהירים, תמיכה מיידי) 


משימה מעשית:


- רשום 2 בעיות חדשות שעלו בעקבות המצב
- תן מענה אחד שלך לכל בעיה — גם אם מדובר ברעיון זמני או ניסיוני

שיתופי פעולה קהילתיים או עסקיים

הזמנים הקשים קוראים לנו להתחבר, לא להסתגר.

עם מי תוכל לשתף פעולה כדי לייצר יותר ערך? 

האם יש עסקים משלימים שאתה מעריך - ושיחד תוכלו להציע פתרון טוב יותר? 

האם יש קהילה שאתה יכול להיות חלק פעיל ממנה עכשיו? 



משימה מעשית:

- ✓ פנה לשני עסקים/אנשים שיכולים להתחבר איתך סביב שירות משותף או יוזמה משותפת
- ✓ הצע רעיון קונקרטי לשיתוף פעולה - כזה שמרגיש לכם טוב גם רגשית וגם עסקית

תוכן ערכי ברשתות 📣

דווקא עכשיו - אותנטיות מנצחת.
הקהל שלך לא מחפש שיווק - הוא מחפש אנושיות.

📷 מה עובר עליך? מה אתה לומד? מה אתה בוחר להביא לעולם?

🙌 שתף תובנה, שיר, רגע אישי, כלי שאתה אוהב.
תזכיר לאנשים שגם בתוך אי-הוודאות - יש לב פועם.

משימה מעשית:

- ✓ פרסם פוסט אחד שמביע חמלה, חוזק או כוונה לעזור
- ✓ אל תנסה לשווק - תנסה לנשום יחד עם הקהל שלך

שאלות חכמות שיעזרו לך להפוך את הכאב לתנועה: 🧠

- מה הצורך החדש שקהל היעד שלי עדיין לא קיבל לו מענה?
- מה אני הייתי צריך לשמוע עכשיו - ואולי אוכל להגיד לאחרים?
- איפה אני יכול לזרוח - דווקא כשכולם מכבים אורות?

💛 זכרו: משברים לא רק מפרקים - הם גם מגלים.
בתוך הכאוס, יש אפשרות לצמיחה אמיצה, מחוברת, אנושית.
אנחנו לא לבד בזה - ואנחנו לא חסרי אונים.



חלק 4: פעילות דיגיטלית חכמה תחת מגבלות

איך להמשיך להניע גם כשהכול מתערער

בזמן שהשגרה נשברת, והקשב של כולם מתפזר - דווקא עכשיו אתה יכול לבנות תשתית שקטה, יציבה וחכמה. פעילות דיגיטלית מדויקת יכולה להמשיך לייצר חיבורים, חשיפה ותנועה - גם כשאתה פחות נוכח, וגם בלי להילחץ לפרסם כל יום או להשקיע הון במודעות.

אוטומציות שיווק וניהול

כדי שהעסק יעבוד גם כשאתה לא יכול להחזיק הכל בידיים.

אילו פעולות חוזרות אפשר להפוך לאוטומטיות? 
האם יש דרך להפוך לידיים המתעניינים גם כשאתה לא מגיב מיידית? 

דוגמאות פשוטות:

- מענה אוטומטי בוואטסאפ/אינסטגרם
- טופס לידיים שמוביל לסדרת מיילים
- מערכת ניוזלטר קבועה עם ערך

משימה מעשית:

- בחר פעולה שחוזרת על עצמה (מענה, שליחה, תיאום)
- צור תהליך אוטומטי אחד פשוט (לדוגמה: קישור להרשמה למייל → שליחת מדריך/ברכה)



מיקוד בשיווק אורגני מחבר, לא אגרסיבי

בימים כאלה, אנשים נמשכים למי שמרגיש אמיתי.

➕ במקום לנסות "למכור", נסה להיות נוכח:
להגיב, לשתף, לשאול, להביא ערך.

📌 אל תחשוב על "אסטרטגיה" - תחשוב על קשר.

משימה מעשית:

- ✓ פרסם השבוע 2 פוסטים מחברים: תובנה, סיפור אישי, המלצה, שיתוף אותנטי
- ✓ הגיב לחמישה אנשים בקהל שלך – בתגובות אישיות, לא ממותגות

בניית נכסים דיגיטליים שאינם תלויים בפרסום ממומן

לא תמיד אפשר או נכון לשים כסף על פרסום - אבל כן לבנות לטווח הארוך.

🔑 האם יש לך נכסים שמשרתים אותך גם כשהפרסום כבוי?

📦 נכסים שיכולים להביא תוצאות לאורך זמן:

- מאמר בבלוג/אתר עם מילות מפתח טובות
- מדריך/מתנה חנימית להורדה
- פודקאסט קצר או סרטון עם ערך

משימה מעשית:

- ✓ תכנן נכס דיגיטלי אחד שיכול לשרת אותך בתקופה הקרובה
- ✓ כתוב לו כותרת, מבנה ראשוני והצע דרכי הפצה (למשל: "5 כלים להתמודדות רגשית לעסקים בזמן חירום")



שאלות חכמות לחשיבה דיגיטלית בזמן חירום: 🧠

- מה הכי חשוב שישמעו ממני עכשיו - ואיך אפשר להפיץ את זה נכון?
- איזה תהליך או תוכן יכול להקל על הקהל שלי - גם בלי שאהיה זמין?
- אילו נכסים דיגיטליים ימשיכו לשרת אותי גם אחרי שהסערה תחלוף?

זכרו: שיווק אמיתי לא נמדד בכמות ההקלקות - אלא באיכות הקשר. כשאנחנו מחוברים, מדויקים, ומביאים ערך אמיתי - האנשים ירגישו אותנו גם דרך המסך.

חלק 5: תמיכה קהילתית ויזמות חברתית 🤝

לא לבד - כולנו חלק ממעגל גדול יותר

בזמן של חוסר ודאות, קהילה היא מטבע חזק. עסק שלא רק מוכר אלא גם מחובר - בונה אמון, יציבות ומשמעות לטווח ארוך. יזמות חברתית לא מחייבת תקציב ענק. לפעמים זה מתחיל בהושטת יד, או בשאלה פשוטה: איך אני יכול לעזור למישהו מהמעגל שלי - כבר עכשיו?

איגוד משאבים עם עסקים דומים 🔄

יש עוד כמוך - אל תנסה לשרוד לבד.

האם יש עסקים באותו תחום/אזור שיכולים לשתף פעולה? 🤝

דוגמאות: 📦

- שיתופי תכנים וחשיפה הדדית
- רכישות משותפות מספקים




- מבצעים משולבים ללקוחות

משימה מעשית:

- ✓ צור קשר עם שני בעלי עסקים רלוונטיים והציע שיתוף פעולה פשוט
- ✓ העלו יחד פוסט משותף או מבצע תקופתי – “עסקים קטנים מחזיקים אחד את השני”

פתיחת ערוצים של עזרה הדדית

לקוחות, ספקים ושותפים - כולם בתוך אותו סיפור. כשאתה יוזם ערוץ של נתינה, אתה גם מחזק את השייכות וגם יוצר תנועה עסקית חדשה.

 מה תוכל לתת בחינם, או בהנחה, לקהל שלך עכשיו?

דוגמאות:

- פגישת ייעוץ אחת בחינם
- הטבה למי שבחר להישאר לקוח פעיל
- שיתוף בסיפורי לקוחות או ספקים שהיו שם בשבילך



משימה מעשית:

- ✓ פרסם פוסט/סטורי על דרך אחת שבה תוכל לעזור לקהל שלך עכשיו
- ✓ פתח טופס/קבוצת וואטסאפ/שיחה פתוחה לשיתופי פעולה

יזמות חברתיות קטנות שמחזקות את הקהילה

יזמות חברתית מתחילה מקשב.

האם יש מקום שבו אתה רואה מצוקה - ואתה יכול לעזור?

-  אולי אתה יכול להפעיל את היכולות שלך לטובת קבוצה בקהילה?
-  אולי תוכל ליצור יזמה אומנותית, תרבותית, חינוכית או רגשית?



זכרו - זו לא רק "תרומה לקהילה", אלא גם חיזוק משמעותי של המותג שלך כאנושי, מחובר ורלוונטי.

משימה מעשית:

- ✓ כתוב רעיון ליוזמה חברתית קטנה (למשל: "יום חיזוק לעסקים בשכונה")
- ✓ שתף ברשת והזמן אנשים להצטרף או לתמוך

שאלות מעוררות השראה:

- איפה הקהילה שלי הכי זקוקה לי עכשיו?
- מי עוד עובר את מה שאני עובר - ואפשר לעבור את זה ביחד?
- איזו יוזמה קטנה יכולה לחבר אותי חזרה לליבה של העסק?

זכרו: להיות עסק מחובר זה לא רק לשרוד את המלחמה זה להיזכר שאנחנו חלק מרקמה אנושית אחת גדולה. וכשאנחנו פועלים יחד - כל אחד מאיתנו נהיה חזק יותר.



האלכימיה של התקופה

כל עסק קטן הוא נשמה חיה.
והנשמה הזו - גם אם היא עייפה, גם אם היא פצועה - עדיין בוערת.
הבחירה להמשיך, להתאים, לתקשר ולעשות טוב - היא לא רק החלטה עסקית.
זו מנהיגות. זו רפואה. זו תקווה.

זמן מלחמה הוא גם זמן של אמת.

מי שפועל מתוך ערך, נוכחות ורוח
ייצא מהצד השני חזק יותר, מדויק יותר, משמעותי יותר.

זה גם זמן מצוין לעצור רגע - ולבנות נכון:

להניח תשתיות.
לזקק את השיטה.
לעדכן את הנכסים הדיגיטליים.
ולוודא שכל מה שצריך כדי לפרוץ <<<< מוכן לרגע הנכון.

כי השיווק לא עוצר - הוא רק לובש צורה אחרת.

ומי שממשיך לזוז < גם אם באיטיות, גם אם בזהירות <
משאיר את האור דולק.

רוצה עזרה בלדייק את הדרך?

אני כאן. אנחנו כאן.
ליצירתיות, לאסטרטגיה, לבנייה מתוך הנשמה.

באהבה ובאמונה עמוקה,

אביב - האלכימאי

האלכימאי | יזמות דיגיטלית חברתית