

מערך שיעור 10: המשך בניית סקר לקהל היעד

● מטרת השיעור

- העמקת הידע וההתנסות בנושא בניית סקר ב-Google Forms - סדנה.
- ביסוס הבנת המושג 'קהל יעד'.

● מאפייני השיעור

- המשך תרגול ובניית סקר ב-Google docs.



**Game
ChangerZ.org**

להוציא את היזם שברך

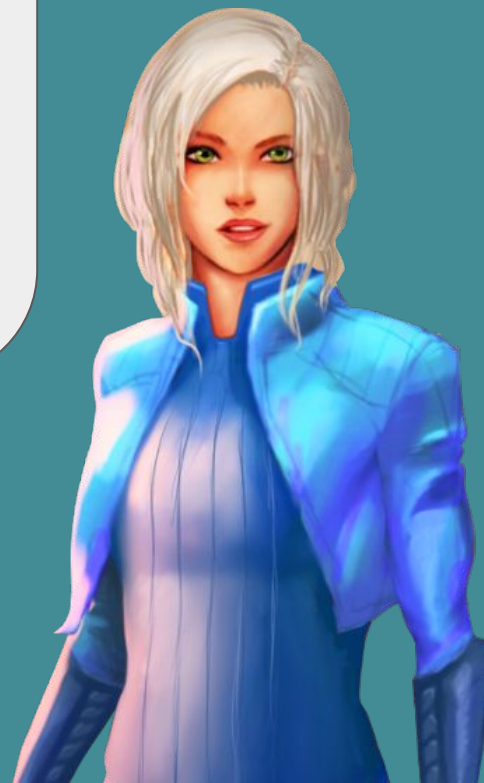


בואו נתחיל ונראה מה הצלחתם
לחולל השבוע והאם צלחתם את
משימת בניית סקר הלקוחות הראשון
שלכם!



וואוו תקשיבו - מי שהצליח - תותח על! מי שלא - פשוט
יש להמשיך לנסות ולא להתייאש. המשימות היזמיות
נעשות מורכבות, אבל אתם צולחים אותן אחת אחת
בהצלחה יתרה!

**הנה עוד דף עבודה שיהפוך את הסקר שלכם לטוב
עוד יותר: [איך בונים סקר טוב?](#)**





וואוו! תקשיבו זה כבר מעל ומעבר... משימה קשה
ומאתגרת שאתם כמעט צולחים... חם לי!

יודעים מה? לא מאמין לכם שהסקר שלכם ברור - בואו
מצאו **שלושה אנשים מקהל היעד שלכם** שתוכלו לבדוק
עליהם עכשיו את הסקר בעל פה ולראות אם התשובות
מספקות...

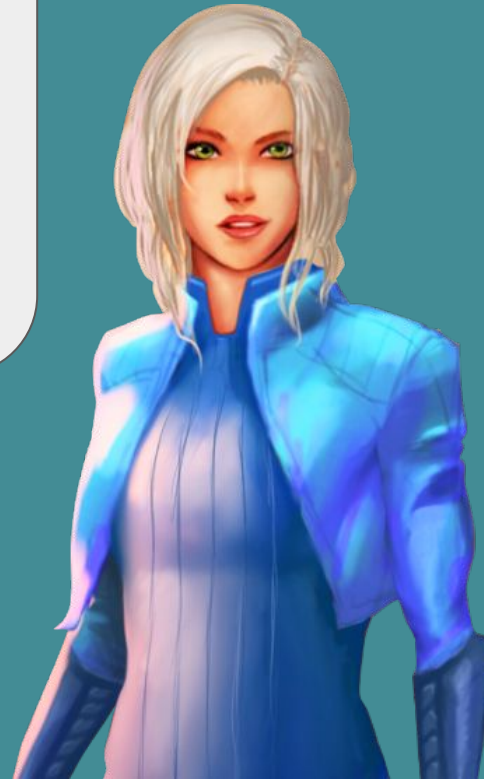
בחנו את עצמכם: האם הסקר שלכם טוב?

באמצעות הראיונות וההקשבה נרצה לפצח תשובות מדויקות לשאלות הבאות. האם שלושת האנשים שענו על השאלון ענו לכם על

השאלות האלה?

1. מי קהל היעד שהכי זקוק למוצר שלנו?
2. מה הבעיה המהותית של קהל היעד הזה? (דיוק בתשובה חשוב ביותר).
3. מה הערך שאנחנו צריכים לייצר לקהל היעד כדי שהוא ישתמש במוצר שלנו?
4. מהם מאפייני הפתרון שלנו כדי שהוא יהיה מוצלח?
5. מה היתרון של הפתרון שלנו מול פתרונות אחרים המוצעים לקהל היעד (יתרון תחרותי)?
6. מהם ערוצי ההפצה שבהם יהיה לקהל היעד שלנו הכי קל לשמוע עלינו?
7. איך נדע שהצלחנו לפתור עבורו את הבעיה? (מה הם המדדים להצלחה מבחינת קהל היעד).

עכשיו תוכלו לעבוד על הסקר שלכם עוד קצת... לוודא
שהוא מצוין ורק אז נמשיך...



רק אחרי שאתם בטוחים שהסקר שלכם מעולה - תוכלו להמשיך הלאה לסוד הבא.

כדי לוודא שהסקר שלכם מעולה המשימה שלכם עכשיו היא: לסיים את הסקר ולבחון אותו על שלושה אנשים רלוונטיים.

מיהם האנשים הרלוונטיים? אנשים שישתמשו במיזם שלכם עבור עצמם ושהוא יעזור להם **באמת!**



אז בהצלחה
במשימה שלכם!

הגיע זמן לשנות
את כללי המשחק,
הגיע זמן להפוך
ל-

 **Game
ChangerZ.org**
להוציא את היזם שברך

