



האקדמיה למובילים ומנהיגים עסקיים

תוכנית עם ליווי ותמיכה למשך שנה שלמה!

האקדמיה הינה תוכנית הנמשכת שנה שלמה ובמסגרתה אתם נהנים מ:

- 10 הדרכות וידאו. אחת לשבוע דרך האינטרנט (כ-3 שעות כל מפגש)
- כל הדרכה מלווה בדפי עבודה, ובקבצי דוגמאות נוספים
- כל ההדרכות זמינות גם בפורמט MP3 להורדה והאזנה במחשב, בטאבלט או בטלפון הנייד
- חברות למשך שנה שלמה באקדמיה למובילים ומנהיגים, הכוללת גישה להדרכות נוספות שערן ערך ומפורסמות באקדמיה

מנחה האקדמיה: ערן שטרן

מבנה התוכנית

1. התפקיד שלך כאוטוריטה, מוביל ומומחה בתחומך

- ✓ מה התפקיד האמיתי שלך, וכיצד לזהות את השליחות שנועדת למלא בעולם
- ✓ כיצד העסק שלך, המבוסס על הידע והמומחיות שלך, יאפשר לך לממש את הגדולה והתפקיד שלך, וגם להנות מסגנון החיים שאתה רוצה

2. האסטרטגיה לעסק שמניב לפחות 2 מיליון ₪ בתוך 3 שנים או פחות

- ✓ תכנון עסק המייצר עבורך הכנסה מדי חודש, ממגוון מוצרים, שרותים ותוכניות וביניהם גם כאלו שאינן תלויות בזמן שלך
- ✓ יצירת מקורות הכנסה מגוונים, אקטיביים, פאסיביים ומיידיים (על פי דרישה)
- ✓ כיצד למנף את הזמן, הידע והקשרים שלך
- ✓ כיצד למנף את מערכות השיווק והמכירה בעסק
- ✓ התהליכים העסקיים הנדרשים לעסק צומח ומתפתח
- ✓ הכלים, המערכות, הספקים והשרותים הנדרשים לעסק שלך

3. אסטרטגיית המודלים העסקיים

- ✓ זיהוי הנכסים האמיתיים בעסק שלך
- ✓ 24 מודלים כלכליים ורווחיים לעסק המבוסס על ידע ומומחיות שתוכל להטמיע ולשלב ביניהם בעסק שלך (אתה תרצה להטמיע את כולם!)
- ✓ זיהוי הכסף החבוי בעסק שלך



4. אסטרטגיית המותג והמיצוב שלך כמומחה, מוביל ומנהיג בתחומך

- ✓ 10 המרכיבים שיבנו את האוטוריטה, המיצוב והמותג שלך
- ✓ כיצד לזהות וליצור את הבידול והייחוד שלך
- ✓ כיצד למצוא את הסיפור האישי שלך שמושך תשומת לב ועניין
- ✓ כיצד לפתח את הדמות שלך בעיני קהילת הלקוחות שלך
- ✓ כיצד לבנות את האוטוריטה שלך גם כשאתה "עדיין לא שם"
- ✓ כיצד ליצור קהילת לקוחות שתלך אחרייך לכל מקום
- ✓ איך למשוך סלבס ומובילי דעת קהל אליך
- ✓ איך לצרוב את עצמך בתודעה של האחרים

5. אסטרטגיית הלקוחות שלך

- ✓ איך להגדיר ולזהות את הלקוחות הנכונים עבורך
- ✓ כיצד לפתח את נאמנות הלקוחות כך שיהפכו לקהילה גדולה של לקוחות מפרגנים, תומכים וקונים!
- ✓ יצירת אסטרטגיית ערך ללקוח – כך שהוא ירצה תמיד להישאר בסביבתך.
- ✓ כיצד ליצור רגעי WOW ללקוחות שלך, בתוכניות השונות ובממשקים השונים איתם
- ✓ כיצד לגרום ללקוחות שלך להפיק ערך אמיתי, להשתמש במה שאתה מלמד אותם ולהשיג תוצאות
- ✓ כיצד למקסם את ההכנסות מרשימת הלקוחות שלך

6. אסטרטגיית המוצרים והשרותים שלך

- ✓ מהי אסטרטגיית המוצרים והתוכניות המושלמת עבור העסק שלך
- ✓ מוצרי "קו ראשון"
- ✓ מוצרי "קו שני"
- ✓ מוצרי "פרימיום"
- ✓ מוצרי הכנסה פאסיבית
- ✓ מוצרי הכנסה מתמשכת
- ✓ איך לעצב ולבנות את המוצרים הנכונים
- ✓ שיטה מובנית לזהות הזדמנויות ליצירת מוצרים חדשים
- ✓ איך להפוך ידע תיאורטי לכלים מעשיים שהלקוחות שלך יכולים להשתמש בהם
- ✓ איך ליצור מוצרים שהלקוחות גם ישתמשו בהם ויפיקו מהם ערך אמיתי

7. אסטרטגיית תהליכי השיווק

- ✓ כיצד לפתח "מגנטים עוצמתיים" שמושכים אליך עוד ועוד לקוחות
- ✓ כיצד לעצב תהליכים שיווקיים אוטומטיים שמוכרים את המוצרים והשרותים שלך, גם כשאתה ישן
- ✓ למעלה מ-80 שיטות שונות למשוך עוד לקוחות פוטנציאליים (לידים) לעסק שלך (ולא רק דרך האינטרנט)
- ✓ מנגנונים אוטומטיים ליצירת הפניות מלקוחות מרוצים וגם מאנשים שבכלל לא מכירים אותך!
- ✓ כיצד לגרום לאחרים לשווק ולקדם אותך ואת הרעיונות שלך



- ✓ עשרות ערוצי הפצה שונים שיגרמו לתוכן שלך להגיע ליותר אנשים, ולאנשים הרלוונטיים ביותר עבורך
- ✓ כיצד למשוך את תשומת הלב של התקשורת ולהשיג הופעות רבות בטלוויזיה, בעיתונים, במגזינים, באתרי האינטרנט ובערוצי הרדיו השונים
- ✓ טריקים ערמומיים:
 - להגדיל את כמות הלידים הנכנסים מאתרי האינטרנט ודפי הנחיתה שלך.
 - לגרום למיילים שלך להיפתח ולהיקרא
 - לגרום לקוראים להגיב ולפעול כפי שאתה רוצה שיפעלו
 - להחזיר לקוחות שעזבו את רשימת התפוצה שלך
 - ליצירת גל של מכירות מוצרים בתוך 4 ימים
 - מגדיל רווח אוטומטי שיקח לך פחות מדקה להוסיף לכל מייל שאתה כותב
- ✓ כיצד ליצור תהליכי השקת מוצרים ותוכניות – באופן חד פעמי, ובאופן מתמשך (השקה אוטומטית)
- ✓ 7 טקטיקות להטמעה מיידית שיגדילו את כמות הלקוחות וההכנסות שלך
- ✓ איך ליצור שיתופי פעולה ושותפיות עם המובילים בתחומם בארץ ובעולם
- ✓ כיצד לתכנן וליצור אתר אינטרנט אפקטיבי שמושך אליו עשרות ומאות לידים (לקוחות פוטנציאליים) ביום!
- ✓ כיצד להשיג מאות תגובות מפרגנות לתכנים שלך

8. אסטרטגיית התוכן והפילוסופיה שלך

- ✓ איך ליצור את הפילוסופיה היחודית שלך שבולטת מעל לכולם
- ✓ כיצד להפוך את עצמך ל"מכונת תוכן" שיוצרת תוכן מעניין, רלוונטי וכזה שמעניין ומושך את הלקוחות שלך
- ✓ כיצד למצוא רעיונות חדשים לתוכן עבור הקהל שלך
- ✓ כיצד לזהות מה מעניין את הקהל שלך, ואיזה תוכן חדש להציע לו
- ✓ כיצד לפתח תוכן חדש כאשר אתה ישן!
- ✓ כיצד לפתח תוכן מבלי לכתוב מילה אחת בעצמך!
- ✓ כיצד הלקוחות שלך ייצרו עבורך את התוכן הרלוונטי ביותר עבורם
- ✓ כיצד מומחים אחרים יוצרים תוכן רלוונטי ומושך עבורך
- ✓ כיצד למקסם את השימוש בתוכן שיצרת
- ✓ כיצד ליצור תוכנית שנתית וחודשית עבור אימפריית הידע שאתה יוצר
- ✓ כיצד לפתח תוכן שיוצר אצל הלקוחות שלך חיבור פסיכולוגי ורגשי אליך
- ✓ איך ליצור SYSTEM עקבי של יצירת תוכן
- ✓ כיצד ליצור תוכן שיווקי שמניע אנשים לפעולה ולרכישות המוצרים והשרותים שלך
- ✓ כיצד למסחר ולהגן על הקניין הרוחני שלך

9. פיתוח וובינרים שנותנים ערך גבוה וגם מוכרים!

- ✓ איך לזהות את הנושאים הנכונים והתכנים שמעניינים את הלקוחות שלך
- ✓ כיצד למקסם הרשמות לוובינרים
- ✓ איך למקסם את ההשתתפות בוובינרים
- ✓ איך ליצור וובינר שמוכר שוב ושוב באחוזי המרה גבוהים
- ✓ כיצד להבטיח שהמשתתפים נמצאים עד לסיום הוובינר וקשובים לכל מילה שלך

**10. כתיבה והוצאה לאור של ספר**

- ✓ כיצד לבחור את הנושא הנכון והמתאים עבורך
- ✓ שיטות לכתיבת הספר, גם אם לא כתבת מעולם קודם לכן
- ✓ כיצד לכתוב את הספר שלך, מבלי שאתה צריך לכתוב אותו
- ✓ איך להשתמש בספר שלך כדי להגדיל את האוטוריטה, המיצוב והמיתוג שלך
- ✓ כיצד להוציא את הספר לאור במהירות
- ✓ איך להימנע מלזרוק עשרות אלפי שקלים על ההוצאה לאור של הספר שלך
- ✓ איך להשיק את הספר כך שימקסם את הביקוש שלו בחנויות הספרים

11. פיתוח הרצאות וסדנאות

- ✓ איך לבנות הרצאות למטרות הדרכה ומכירה
- ✓ איך למקסם את הכריזמה והיכולת לרתק את הקהל
- ✓ איך להוסיף ולשלב הומור גם אם אתה לא מצחיק כלל
- ✓ כיצד לבנות את האמון עם הקהל וליצור את האוטוריטה שלך ב-5 הדקות הראשונות
- ✓ יצירת הסיפור המנצח – מה שמעניין את הקהל, ושאותו הוא זוכר אחרי הכל
- ✓ איך לבנות מודלים של הדרכה וקורסים
- ✓ איך לעצב ולתכנן ארועים וסדנאות מושכים ואפקטיביים
- ✓ כיצד לשמר את הקהל באנרגיה גבוהה, קשובים ומתעניינים גם בארועים שנמשכים מספר ימים!
- ✓ מהו המרכיב החשוב ביותר בכל הרצאה או סדנה (רמז: זה כלל לא קשור לתוכן...)
- ✓ כיצד למשוך את תשומת הלב של הקהל בכל רגע ורגע
- ✓ מתודולוגיית Accelerated Learning – כיצד להאיץ את הלמידה של המשתתפים, וגם שיזכרו ויוכלו להשתמש ביותר ממה שנתת להם

12. אסטרטגיית תהליכי מכירה

- ✓ כיצד לעצב ולהנדס תהליכי מכירה מובנים בכל מימד בעסק: בהרצאות, בשיחות 1/1, בשיחות טלפון, בוובינרים באינטרנט, ובדפי מכירה
- ✓ יצירה של תהליכי מכירה אוטומטיים (ללא מגע יד אדם)
- ✓ איך לבנות הצעה ללקוחות כך שלא יוכלו לסרב לה
- ✓ כיצד לנסח ולהעביר מסרי מכירה מנצחים
- ✓ מהן המוטיבציות העיקריות של הלקוחות לקנות ממך, וכיצד לעורר אותן אצלם

13. אסטרטגיית הצמיחה והתפתחות שלך

- ✓ כיצד תגיע לרמה הבאה שלך מבחינה אישית, מקצועית ועסקית
- ✓ אסטרטגיית התרחבות וגדילה של העסק לתחומים ונישות חדשות
- ✓ הגדרת היעדים האישיים והעסקיים שלי לשנים הקרובות
- ✓ התנהלות אפקטיבית שלי וניצול נכון של הזמן והאנרגיה שלי
- ✓ התמודדות עם קשיים ואתגרים
- ✓ תוכנית פעולה לשנה הקרובה לעסק של מליון ש"ח ויותר.



ערן שטרן מציג:

האקדמיה למובילים ומנהיגים

להנהיג. להוביל. להשפיע על העולם.

1700-50-50-79 

מה עוד כוללת התוכנית?

- ✓ חוברות עבודה יעודיות המלוות כל מפגש
- ✓ עשרות דוגמאות ו- case studies של תהליכים עסקיים ושיווקיים שהניבו תוצאות יוצאות דופן (רק אלו שהצליחו)
- ✓ קבוצה סגורה בפייסבוק למשתתפי האקדמיה בה אתם יכולים להעלות שאלות שלכם לערן ולשאר המשתתפים
- ✓ חברות למשך שנה שלמה באקדמיה למובילים ומנהיגים, הכוללת גישה להדרכות נוספות שערן ערך ומפורסמות באקדמיה
- ✓ משוב של ערן על התוכנית האסטרטגית שלכם שתבנו במהלך התוכנית (עוד על כך קראו כאן בהמשך)

כיצד מצטרפים?

הרשמה מיידית באתר - <http://www.leadersacademy.co.il/join>

במייל – info@out-standing.co.il

או בטלפון 1700-50-50-79



הבונוסים הנכללים בתוכנית

1. ערכת אוטוריטה של ערן שטרן ואמיר הרדוף (בגרסה דיגיטלית) – בשווי 5,000 ₪!

מדובר בהדרכה מקיפה ביותר שערכתי לפני מספר שנים ביחד עם אמיר הרדוף. זו הדרכה שנערכה לכ-45 משתתפים, ונמכרה ב-5000 ₪ (ליומיים!). ובה חשפנו בפני המשתתפים את התהליכים והשיטות להפוך ולהיות אוטוריטה בתחומם.

היום, מספר שנים לאחר מכן, אנו יכולים להסתכל לאחור בסיפוק ולראות כיצד רבים מתוך אותם משתתפים הם היום המובילים בתחומם בישראל (כמה מהם שמות מוכרים לכולם...).



2. דוגמאות של חוזים והסכמים הנדרשים לעסק – בשווי 4,500 ₪!

במהלך השנים, אני שילמתי אלפי שקלים לעורכי דין, על מנת שייצרו עבורי הסכמים וחוזים הנדרשים לעסק, ומיועדים להגן ולשמור עלי ועל העסק שלי. אתם תקבלו את כולם ותחסכו מכם הוצאה של אלפי שקלים! בין ההסכמים והחוזים שתקבלו:

- חוזה העסקת עובדים וספקים
- הסכמי סודיות
- הסכמי הצטרפות לתוכניות יקרות
- הסכמי השתתפות בסדנאות
- הסכמי הגבלת אחריות ושיפוי

3. תיעוד מלא של 2 תהליכי השקת מוצרים שעשיתי בעבר – בשווי 2,000 ₪

אתם תקבלו ממני, תיעוד מלא של 2 תהליכי השקה יוצאי דופן שקיימתי בעבר. בתיעוד מלא אני מתכוון לכל דפי המכירה, המיילים, הדיוורים לשותפים, תוכנית הפעולה, וכדומה.

- השקת "דימוי עצמי מנצח" – שהכניסה כ-200,000 ₪ (עם 9.7% המרה!)
- השקת "משיגי היעדים" – שהכניסה כ-350,000 ₪!



4. מגוון טפסי הזמנה והרשמה יחודיים – בשווי 1,500 ₪!

לאורך השנים פיתחתי מספר רב של טפסי מכירה והרשמה לתוכניות השונות. הטפסים הללו הם חלק משמעותי וחשוב בתהליך המכירה. אתם תקבלו ממני מאגר שלם של טפסי כאלו שתוכלו להתאים אותם לצרכים האישיים שלכם. למשל:

- טפסי הרשמה לאירועים וסדנאות
- הרשמה לתוכניות ליווי
- טפסי הזמנת מוצרים

5. קורס אימון האצה עסקית (של יעקב איתי-סמלסון) – בשווי 1,997 ₪!

יעקב הוא אחד ממשווקי האינטרנט המובילים בישראל, וגם מי שבאופן אישי מטפל עבורי בכל מערך השיווק באינטרנט של העסקים שלי. אתם תקבלו גישה לתוכנית מוקלטת בת 10 שעות עם כלים מעשיים ליישום מיידי, כיצד להאיץ את הפעילות העסקית, להגדיל את כמות הלקוחות ולייצר יותר כסף בעסק.

6. קורס תמחור, העלאת מחירים ומכירה במחירים גבוהים (של מוטי סחראי) – בשווי 570 ₪!

מוטי הוא אחד מאנשי העסקים והיועצים העסקיים המובילים והמנוסים שאני מכיר. והוא פיתח קורס וידאו של 3.5 שעות, במסגרתו תלמד:

- איך מתמחרים מוצר או שירות
- מודלים מקובלים לתמחור
- כיצד למכור במחירים גבוהים ממחירי השוק
- איך מעלים מחירים מבלי לאבד לקוחות

7. חבילת "יתרון לא הוגן" – אין לכך מחיר!

קיבצתי עבורכם בצורה מסודרת תיעוד של עשרות דוגמאות, תהליכי מכירה, דפים שיווקים, מיילים מנצחים, דוחות, טקסטים מכירתיים, דפי נחיתה, דפי מכירה, תסריטי שיחות מכירה... ועוד...

רק הדברים שהשתמשתי בהם ושעבדו, והביאו תוצאות. שתוכלו להיעזר בהם ולקחת מהם השראה ורעיונות!

8. "רשימת הזהב" שלי – אין לכך מחיר!

זה למעשה המאגר האישי שלי של כל הכלים שאני עובד איתם, הספקים ונותני השרותים היחודיים שלי והמערכות שאנו משתמשים בהם ביום יום. השימוש ברשימת הזהב שלי יחסוך לכם הרבה מאד זמן וגם כסף!!



9. הקלטה נדירה מתוך מפגש עם לקוחות פרימיום נבחרים שלי – אין לכך מחיר!

בפעם הראשונה, בהקלטה זו אני חושף באופן אינטימי ופתוח את כל הדרך שעברתי, הכשלונות שהתמודדתי איתם, הבחירות שעשיתי ועוד. זו הקלטה שמעולם לא נחשפה לאף אחד אחר למעט אותו קומץ לקוחות שהשתתפו במפגש...

אתם תוכלו לקבל ממנה הרבה מאד השראה, רעיונות וכיוונים מעניינים לעסק ולחיים שלכם!

10. בדיקת התוכנית האסטרטגית שלכם באופי אישי על ידי ערן! – אין לכך מחיר!

זה אולי הבנוס החשוב יותר מכולם! אני אעבור באופן אישי על התוכנית שלכם, ואשלח לכם הערות והמלצות שלי לתיקונים ושיפורים. כך שתוכלו לקבל אותה מעודכנת ומתוקנת ורק תצטרכו להטמיע אותה!

הבנוס הזה לבדו שווה לכם כמה מאות אלפי שקלים, אם לא יותר מכך!

סה"כ שווי הכוונסים - ארבעה מ-15,567 ₪!

האחריות המשולשת שלי!

מאחר ואני עומד מאחורי כל מילה שלי, ואני מחוייב לכך שתפיקו ערך מקסימלי מההשתתפות שלכם באקדמיה למובילים ומנהיגים עסקיים, אני מעניק לכם אחריות משולשת:

- 1. אחריות No Bullshit** - אני מתחייב שתוכנית האקדמיה מכילה אך ורק תוכן מעשי, ישים, מוכח ועובדי!
- 2. אחריות "לא מתאים לי"** - אם עד **אמצע התוכנית** (5 מפגשים) ולאחר שהשתתפת בפועל, באופן מלא, במשך כל התוכנית (בכל 5 המפגשים הראשונים), מסיבה כלשהי תחליט שהתוכנית אינה בשבילך, או שאינך מפיק ממנה את מה שקיווית, פשוט שלח לנו אימייל בו אתה מודיע לנו על כך שהינך עוזב, ותקבל **החזר מלא ואדיב של כל כספך** – ללא כל שאלה שהיא!
- 3. אחריות "לא הצלחת – לא שילמת"** - אחריות ללא "אותיות קטנות": באם תפעל בדיוק לפי התוכנית האסטרטגית שתבנה לעצמך במהלך התוכנית (ולאחר שקיבלת ממני משוב ואישרתי אותה), **ובאם לאחר 6 חודשים מסיום התוכנית, לא תייצר הכנסה של לפחות פי שניים מגובה השקעתך בתוכנית עצמה**, פשוט שלח לנו במייל תיעוד מפורט של כל המשימות שביצעת בהתאם ליישום התוכנית האסטרטגית שאישרתי לך - ותקבל **החזר מלא של ההשקעה בתוכנית**.

אני מוכן לסכן כסף רב ואת שמי הטוב, רק על מנת שאתם תרגישו בטוחים לחלוטין בהחלטתכם, ולהחזיר לכם את מלוא כספכם אם תוכנית האקדמיה למובילים ומנהיגים עסקיים לא תתגלה כהשקעה הטובה ביותר שעשיתם עבור עצמכם.

מה יכול להיות יותר טוב מזה?

עם האחריות המלאה המשולשת שלי – יש לכם רק מה להרוויח, ומאומה להפסיד.