

רז השיווק

 Razmarketing

"סוד הגן הנהדר"

הגנים הפרטיים ביום שאחרי.... הקורונה



שיעור מס' 1

מאת: רביב זייפלד – סמנכ"ל

"רז השיווק" ו"עוגנים" – לשכת גני הילדים בישראל

ניתן להתייעץ איתי גם בנייד - 052-6301046

Razmarketing

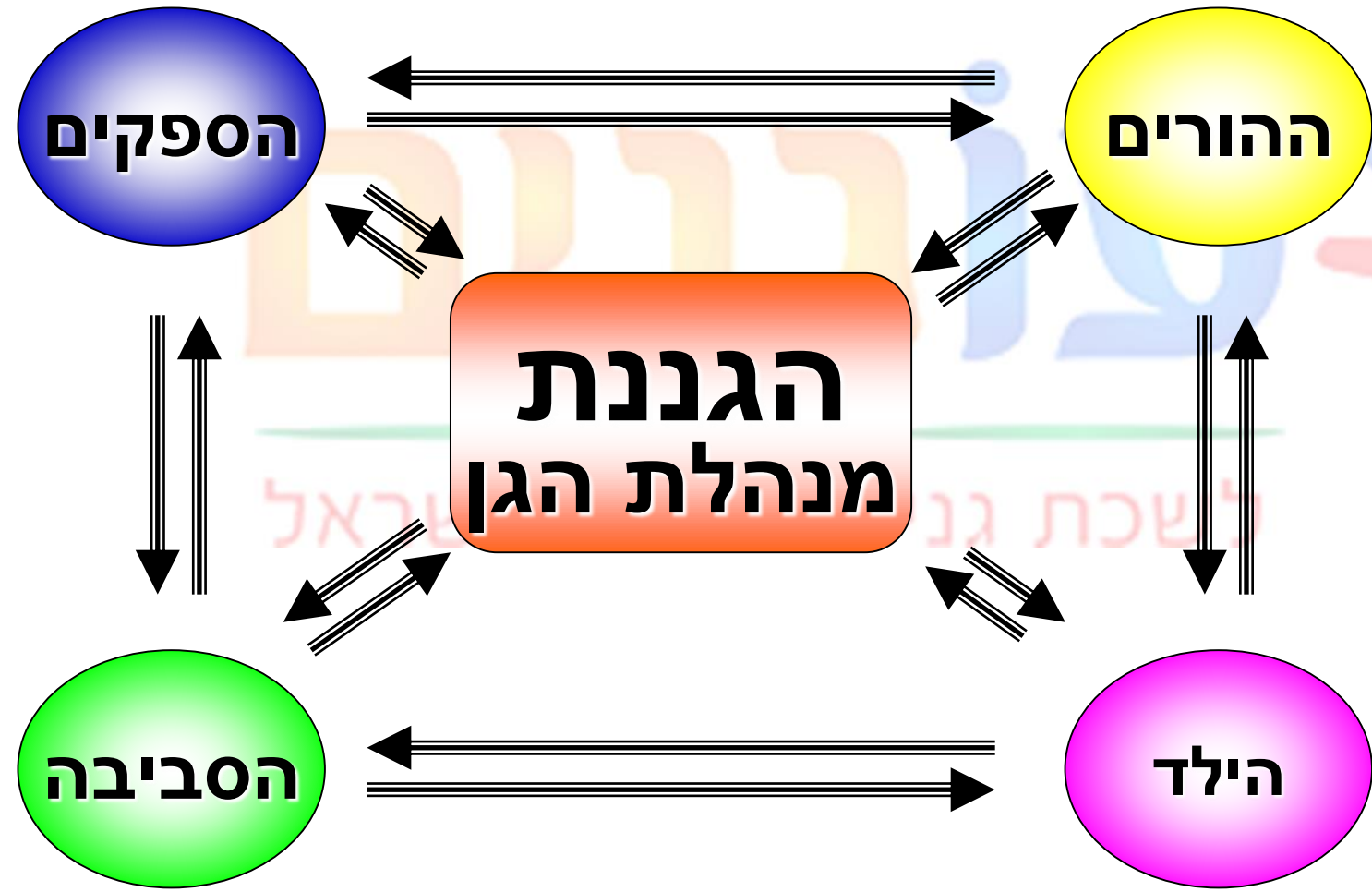
שיעור מס' 1 - ניתוח סביבת התחרות

מה יקרה ביום שאחרי?

על מנת לענות על כך, חייבים לעשות "ניתוח סביבת התחרות" של ענף גני הילדים הפרטיים בישראל – ביום שאחרי המגיפה:

1. ניתוח סביבת הלקוחות – ההורים
2. ניתוח הסביבה שלי – כיצד היא תתנהג בהתאם לחוקים, משברים ותקנות, כולל:
 - סביבת התחליפיים – סבא, סבתא, משפחתון קטן של 6 ילדים
 - סביבת המתחרים – גני ילדים פרטיים הנמצאים בקרבתו ברדיוס של 1-4 ק"מ (תלוי באזור / עיר / ישוב שבו הגן נמצא)
3. ניתוח הספקים – בעלי הנכס, נותני השרותים וספקי ציוד המזון
4. ניתוח העסק על משאביו – מי זה "גן אלדור"? , מי אני אלדור (בעל הגן)? מה יש לי? מה מיוחד בי? מה מיוחד בגן ובצוות שלי?

Razmarketing



מודל "שיטת רז"

1. ההורים = סביבת הלקוחות
2. הסביבה = ניתוח הסביבה שלי
3. הספקים = הספקים
4. הגננת / מנהלת הגן = העסק על משאביו
5. הילד = נגיע לזה בהמשך...

Razmarketing

נתחיל לנתח את סביבת הלקוחות - ההורים

1. האם ההורים יביאו מייד את הילדים לגן או יחכו 3 שבועות – כמרווח ביטחון?
2. האם הדרישות להיגיינה וחיסוי – ישתנו? לדוג' ידרשו שהצוות יילך עם מסיכות...
3. האם ההורים שוויתרו על חצי מהתשלום של חודש מרץ, יחשבו מסלול מחדש – וכעת ידרשו זאת – כאיש אחד בלב אחד באמצעות קבוצת הוואטס-אפ?
לשכונת גני הילדים בישראל
4. האם תשתנה הדרישה לשעות פעילות הגן? הם רוצים / חייבים עכשיו לעבוד שעות נוספות ומעוניינים שהגן יפתח את שעריו יותר מוקדם או שיפעל עוד שעה יותר.

Razmarketing

נתחיל לנתח את סביבת הלקוחות - ההורים

לכל תשובה אפשרית כאן – יש להתארגן בהתאם, ויש השלכה כלכלית ישירה על הוצאות הגן, כגון:

1. כמה אנשי צוות אני צריכה לחודש הראשון?
2. כמה ואיזה מוצרי היגיינה אני חייבת שיהיו לי מעכשיו בגן?
3. האם הם יחייבו אותי שהגן יעבור חיטוי יסודי ומקצועי בטרם הכניסה אליו?
4. האם הצוות שלי יסכים להיות גמיש לשעות הפעילות ומה יהיו ההשלכות שלי בהוצאות השכר?
5. במידה וירצו את כספם היחסי בחזרה של חודש מרץ... כי זה מגיע להם מבחינה חוקית...
 - מאיפה אגייס את הכסף?
 - האם בתמורה לכך אני אאלץ לעלות את שכר הלימוד?
6. ועוד

Razmarketing

זהו חברים - עד כאן שיעור מס' 1

חשוב מאוד:

תחשבו על זה, שבו עם עצמכם ועם כל מי שבא לכם, תתחילו לנתח את המצב ומה תעשו בכל מקרה - ואל תשכחו את מה שאמרו חכמינו

זכרונם לברכה - "כי סוף מעשה במחשבה תחילה"

רז השיווק

 Razmarketing

"סוד הגן הנהדר"

הגנים הפרטיים ביום שאחרי... הקורונה



בשיעור הבא נלמד וננתח את סביבת המתחרים - להתראות

מאת: רביב זייפלד – סמנכ"ל

"רז השיווק" ו"עוגנים" – לשכת גני הילדים בישראל

ניתן להתייעץ איתי גם בנייד - 052-6301046