



יחידת לימוד מס' 3: הסיפור מאחורי הרעיון

שיעור 2: לשכנע את הלא-משוכנעים

מצגת יזמית היא מצגת תמציתית ומשכנעת על רעיון יזמי או מוצר עסקי בפני משקיעים פוטנציאליים. באנגלית מצגת זו נקראת: Pitch (פיץ'). על המצגת להיות משכנעת ולהעביר את הייחודיות והפוטנציאל להצלחה של הרעיון או המוצר. פיץ' מוצלח צריך להיות קצר ומרתק, תוך הדגשת המרכיבים העיקריים שהופכים את הרעיון או המוצר לראויים להשקעה או לאימוץ.

הבנת הפיץ' חשובה לתלמידים מכיוון שהיא תעזור להם לשפר את כישורי התקשורת שלהם, ותהווה כלי בעל ערך לפרויקטים עתידיים או יזמיים. יצירת פיץ' מאפשרת לתלמידים להביע רעיונות בצורה משכנעת, להכין מצגות מדויקות ולמשוך את תשומת לבם של אחרים, בין אם מדובר במטלות בית ספריות או בהזדמנויות עתידיות.

מטרות:

1. התלמידים יבינו את חשיבותו של פיץ' אפקטיבי לצורך שכנוע משתמשים או משקיעים פוטנציאליים
2. התלמידים יזהו את המרכיבים המרכזיים בפיץ' מוצלח
3. התלמידים יתרגלו ניסוח טיעונים והנמקות באמצעות הכנת פיץ'
4. התלמידים יתרגלו טכניקות פיץ' וכישורי הצגה בפעילויות אינטראקטיביות

משך זמן

90 דק'

גיל

כיתות ז'-י'

מושגים מרכזיים

נאום מעלית (pitch), טכניקות שכנוע, בהירות המסר, התאמת המסר לקהל היעד, הצעת ערך

כישורי יזמות

חשיבה אבחנית, דמיון ויצירתיות, עבודת צוות, מיומנויות תקשורת

להכין מראש:

- להדפיס ברטיסיות לפעילות "נאום המעלית (פיץ') (נספח א')



לוח זמנים:

עזרים	זמן	פעילות	
מצגת	20	ניסיונות שכנוע	
מצגת	10	שכנוע ביזמות	
מצגת, כרטיסיות	50	נאום המעלית (פיץ' המעלית)	
מצגת	10	רפלקציה	



ניסיונות שכנוע (20 דקות)

בשיעור זה נתמקד בהצגת רעיונות. כאשר אנו רוצים להפיץ רעיון או למכור מוצר חדשני, עלינו להציג אותו. לעיתים קרובות, עלינו לשכנע אחרים להסכים או לקנות דבר מה. כדי להצליח בכך, כדאי שנכיר כמה מ"סודות" הפיץ'.

נתחיל מדוגמא פשוטה: יונתן, בן 16, מצפה לבלות עם חבריו בסוף השבוע שהגיע. הוא אומר להוריו שהוא יוצא ורוצה לחזור בסביבות חצות. למרבה הצער הוריו מתעקשים שיחזור עד השעה 23:00. נחוש לשכנע אותם לשנות את דעתם, יונתן ניגש אליהם ומתחיל לדבר...

1. בקשו מהתלמידים 3 מתנדבים/ות שיגלמו את תפקידם של יונתן והוריו.
 2. בקשו מהתלמיד המגלם את יונתן לשכנע את הוריו לשנות את דעתם ולאפשר לו לחזור הביתה בשעה מאוחרת יותר. עודדו את התלמידים להיות יצירתיים ולהשתמש בטכניקות שכנוע כדי לחזק את הטענות שלהם.
 3. הנחו את הכיתה להקשיב לניסיונות השכנוע.
 4. בסיום, שאלו את התלמידים – ובמיוחד את אלו ששיחקו את ההורים – עד כמה השכנוע היה אפקטיבי, והאם לדעתם הוריו של יונתן השתכנעו לאפשר לו לחזור הביתה אחרי השעה 23:00.
 5. עודדו את תלמידי הכיתה לקיים דיון על הטכניקות בהן נעשה שימוש.
- שאלו את הכיתה: אילו טענות העלה יונתן כדי לשכנע את ההורים? אילו שיטות (טכניקות) שכנוע זיהיתם?
- עודדו את התלמידים לשתף בתובנות ולהביא דוגמאות לטכניקות מסוימות בהן הם עושים שימוש.

תשובות:

- שיטות אפשריות: חשיבה לוגית, פנייה לרגש, סטוריטלינג, שימוש בעובדות ובסטטיסטיקות, הצעות פשרה, הומור.

6. בקשו מתלמידים אחרים לנסות לשכנע בתורם, ולהציג טענות וטכניקות משלהם.
7. סיימו פעילות זו בהדגשה של הטכניקות השונות שהיו בולטות במשחק התפקידים.



שכנוע ביזמות (10 דקות)

1. שאלו את התלמידים: באילו מקרים אתם צריכים להשתמש בשכנוע?

- בבית?
- עם חברים?
- בבית הספר?
- במקום העבודה שלכם?

2. שמעו תשובות של כמה תלמידים.

3. הסבירו שעבור יזמים שהמציאו מוצר או רעיון חדש, חשוב מאד לדעת לשכנע אנשים אחרים שהפיתוח החדש אכן חשוב ומשמעותי. לא מדובר רק על היכולת לשכנע את ההורים לחזור מאוחר מבילוי; היכולת שלכם לשכנע אנשים אחרים עשויה להשפיע על הקריירה שלכם ולקבוע עד כמה תהיו יזמים טובים!

נאום המעלית (פיץ') (50 דקות)

בפעילות זו יכינו ויצגו התלמידים נאום מעלית עבור מוצרים שונים.

נאום מעלית (באנגלית: Pitch או "פיץ'") הוא מושג מוכר מאד בהקשר של יזמות. הוא מעין פרסומת קצרה ותמציתית למוצר או לרעיון שאתם רוצים למכור. דמיינו שאתם נכנסים למעלית, ומוצאים את עצמכם לצד לקוח פוטנציאלי, משקיע או משהו אחר שיכול לעזור לכם להגשים את החלום ולהוציא את הרעיון שלכם לפועל. מרגע שלחצתם על כפתורי המעלית ועד שהדלתות נפתחות בקומה שבחרתם, יש לכם רק כמה שניות או לכל היותר דקה אחת כדי למשוך את תשומת הלב שלהם ולשכנע אותם להתעניין במוצר שלכם.

בזמן הקצר הזה, עליכם להעביר מסר עוצמתי, משכנע ומרגש שמדגיש את המרכיבים החשובים והמעניינים ביותר במוצר שלכם. המטרה שלכם היא להשאיר את האדם שמולכם עם רצון לשמוע עוד, סקרן לדעת יותר, ומתעניין מספיק כדי לגלות איך הוא יכול להיות חלק מהרעיון שלכם או אפילו לרכוש את המוצר.



1. חלקו את הכיתה לעשר קבוצות.
 2. חלקו לכל קבוצה תיאור קצר של מוצרכשפי שמופיע בנספח א'. כל המוצרים שמופיעים בפעילות זו הם אמיתיים ומסחריים.
 3. על כל קבוצה לקרוא את תיאור המוצר שלה, ולאחר סיעור מוחות חברי הקבוצה יכינו נאום מעלית – פיץ' – מתוך מטרה לשכנע לקוחות פוטנציאליים לקנות את המוצר.
הנחו את התלמידים להכין את נאום המעלית שלהם לפי הקריטריונים הבאים:
 - על הפיץ' להיות באורך של דקה אחת לכל היותר.
 - הפיץ' צריך להיות מילולי בלבד, ללא מצגת או חומרי עזר אחרים.
- הזכירו לתלמידים שה"טריק" הוא להפוך את הפיץ' לקצר ובלתי נשכח. עליהם להתחיל בפתיחה מסקרנת שתתפוס את תשומת הלב של הקהל, להציג את התכונות הייחודיות והמרגשות ביותר של המוצר, ולסיים בקריאה חזקה לפעולה – שתגרום למאזינים לרצות לדעת עוד או לנקוט בפעולה.
4. לפני הצגת הפיצ'ים, אמרו לתלמידים שהם יתבקשו להעריך כל פיץ' שהם שומעים לפי שני קריטריונים חשובים:
 - **בהירות:** היכולת להעביר רעיונות בצורה ברורה ויעילה היא חיונית בפיץ'. אם הקהל אינו מבין את הנקודות המרכזיות ואת מטרת הפיץ', הסיכוי להתעניינות או לתמיכה יורד משמעותית.



- **יכולת שכנוע:** מטרת הפיץ' היא לשכנע את הקהל לנקוט פעולה או להתעניין במוצר או בשירות שמוצג. היכולת של המציג להדגיש את היתרונות הייחודיים של המוצר ולשכנע את הקהל בערכו היא משמעותית להצלחת הפיץ'.
- 5. אחרי זמן ההכנה, תלמיד אחד מכל קבוצה יציג את הפיץ' בפני כל הכיתה. שאר התלמידים יהיו ה"לקוחות" הפוטנציאליים, והמציג צריך לנסות לשכנע אותם לקנות את המוצר. השתמשו בטיימר כדי לוודא שאורכו של כל פיץ' אינו עולה על דקה אחת.
- 6. לאחר כל פיץ', בקשו מתלמידי הכיתה להעריך אותו לפי שני הקריטריונים שהוזכרו: בהירות ויכולת שכנוע. דונו עם התלמידים על דעותיהם לגבי הפיצ'ים השונים והדגישו את נקודות החוזקה בכל אחד מהם.

רפלקציה (10 דקות)

- לסיכום השיעור, בקשו מהתלמידים לחשוב על השאלות הבאות ולענות עליהן בכתב:
1. לאילו טכניקות שכנוע שבהן השתמשו חבריכם שמתם לב? האם היו כאלה שבלטו או נראו יעילות במיוחד?
 2. לדעתכם, איזה פיץ' היה המשכנע ביותר? מדוע הוא הצליח למשוך את תשומת הלב שלכם?
 3. אם הייתם בין התלמידים שהציגו פיץ' בפני אחרים, איך הרגשתם בזמן ההצגה? האם הייתם לחוצים, נרגשים או בטוחים בעצמכם? באילו אסטרטגיות השתמשתם כדי להתמודד עם לחץ או חרדה?



נספח א': פעילות "נאום המעלית (פיץ')"

מוצר: אופניים

אופניים הם אמצעי תחבורה רב-שימושי וידידותי לסביבה. הם עוזרים להתנייד בעיר, מעודדים פעילות גופנית ומפחיתים את טביעת הרגל הפחמנית. בזכות הפשטות והיעילות שלהם, האופניים הם דרך חסכונית ומהנה להתנייד, להתאמן או לטייל בטבע.

מוצר: מברשת שיניים חשמלית

מברשת השיניים החשמלית משמעותית מאד בתחום היגיינת הפה. היא מספקת חוויית ניקוי יעילה בזכות הסיבים הנעים בה. על ידי צחצוח שיניים במברשת שיניים חשמלית, ניתן להשיג בריאות פה טובה יותר ולשמור על חיוך זוהר.

מוצר: אוזניות אלחוטיות

אוזניות אלחוטיות מאפשרות ליהנות ממוזיקה, פודקאסטים ושיחות ללא כבלים שמסתבכים. עם טכנולוגיית הבלוטות' שלהן, ההתאמה הנוחה ואיכות הצליל המעולה, אוזניות אלחוטיות מספקות חוויית שמע נוחה וסוחפת בכל מקום בו אתה נמצא.

מוצר: שעון חכם

השעון החכם הוא טכנולוגיה לבישה בעלת אפשרויות רבות בנוסף להצגת השעה. השעון החכם – בעל עיצוב אלגנטי ותכונות מתקדמות – מאפשר לעקוב אחר יעדי הפעילות הגופנית, לקבל התראות ואפילו לקיים שיחות.

מוצר: עט כדורי

העט הכדורי הוא כלי כתיבה אמין המציע כתיבה חלקה וללא מאמץ. הדיו שלו מתייבש במהירות – מה שמונע מריחות על הדף, והוא נייד וקל לשימוש. העט הכדורי הוא כלי חיוני לרישום הערות, כתיבת עבודות ומשימות כתיבה יומיומיות.



מוצר: בקבוק מים רב-פעמי

בקבוק המים הרב-פעמי הוא דרך אופנתית וידידותית לסביבה לדאוג לשתייה מספקת גם מחוץ לבית. הוא עשוי מחומרים עמידים, עוזר להפחית את השימוש בפלסטיק חד-פעמי, ושומר על השתייה קרה או חמה במשך שעות. עם עיצוב אלגנטי ואפשרויות נוחות לגדלים שונים, בקבוק המים הרב-פעמי הוא בן לוויה מושלם להרפתקאות יומיומיות.

מוצר: רמקול בלוטות' נייד

רמקול בלוטות' נייד מחייה את המוזיקה האהובה בכל מקום בו נמצאים. עם עיצוב קומפקטי וחיבור אלחוטי, אפשר ליהנות מצליל איכותי ועוצמתי תוך כדי תנועה. בין אם בפיקניק, בחוף הים או במסיבה – הרמקול הזה הוא בן הלוויה המושלם.

מוצר: מעמד מתקפל ללפטופ

מעמד מתקפל ללפטופ הוא אביזר חיוני לכל מי שעובד או לומד עם מחשב נייד. העיצוב המתכווץ והארגונומי שלו מרים את הלפטופ לגובה העיניים, מה שמפחית עומס על הצוואר והגב. העיצוב הקל והמתקפל שלו הופך אותו לנייד ונוח לשימוש בכל מקום בו תזדקקו לו.

מוצר: מסיכת שינה עם אוזניות מובנות

מסיכת שינה עם אוזניות מובנות היא אביזר עזר מושלם לשינה מרגיעה ולמנוחה טובה. היא מציעה התאמה נוחה וחוסמת אור ליצירת סביבה מרגיעה לשינה. עם האוזניות המשולבות בה, ניתן להאזין למוזיקה מרגיעה או לצלילי שינה, כדי להביא לשינה שלווה במהלך הלילה.

מוצר: מטען סולארי לטלפון

המטען הסולארי לטלפון משתמש בכוח השמש כדי לשמור על המכשירים השונים טעונים ומוכנים לשימוש. עם העיצוב הנייד והידידותי לסביבה שלו, הוא מושלם להרפתקאות בטבע, נסיעות או מצבי חירום. עם פתרון אמין ובר-קיימא זה – אין צורך לדאוג מסוללה נגמרת.