

שיווק קהילה

כנס קליטה לקיבוצים השיתופיים
אפריל 2021



נעים מאוד !



מהו שיווק? הגדרה, מטרה ויעד

- **הגדרה:** שיווק הוא מונח המתאר קידום של פעילות בעלת משמעות כלכלית חברתית.
- **מטרה:** ניהול הביקוש וההיצע של מוצר מסוים, מצד הגורם החפץ לשווקו.
- בדרך כלל, השיווק שם לו למטרה את העלאת ביקוש המוצר- בדרכים שונות.
- **יעד:** זיהוי וסיפוק של צרכים אנושיים וחברתיים.

תמהיל השיווק - 7P



- P - מוצר (product)
- P - מחיר (price)
- P - קידום (promotion)
- P - מקום (place)

- P - קהל (people)
- P - תהליך (process)
- P - מוצרים תומכים (physical evidence)

"צידה לדרך"

לפני היציאה לדרך- הצטיידו במיתוג, סט אמונות וערכים וצוות עבודה:

מיתוג:

- קביעת שפה גרפית ומילולית אחידה.
- ייצוג גרפי זכיר- צבעים, סמלים, תמונות. (אצלינו בן- גוריון מככב, נופי הצין, קיבוץ מדברי פורח, ציונות, משפחות ועוד...).
- **קביעת הערכים מנחים בקליטה:** לדוגמה: קהילה רב דורית, שותפות ומעורבות, המשך קיומה וחיזוקה של שדה בוקר כקהילה בריאה, הפרחת השממה.
- הכנת החומרים הוויזואליים והמילוליים (לוגו, תוכן, **תסריט שיחה**, דיווחים תקופתיים לעלון הקיבוץ, הצגה ויזואלית של התהליך באסיפה ועוד).
- **הכנת תוכנית קליטה ברורה:** היכרות עם נוהל ותהליך הקליטה של חברי הוועדה, כמות משפחות בשנה ולאורך כמה זמן, "מסע" הנקלט ותהליך ברור וסדור מול מוסדות הקיבוץ.

המוצר = קהילה

- לכל קהילה יש את הסיפורים שהם שורשי ואבני היסוד שלה (DNA).
- ענו על השאלות - **מה מייחד אותי? ומי אני כקיבוץ?**
- היעזרו בהיבטים כמו:
 - מיקום גאוגרפי
 - מצב חברתי ודמוגרפי
 - מרקם ומגוון אנושי
 - תרבות ופעילויות בקהילה
 - שירותים בקיבוץ

SWOT ANALYSIS

	מסייע בהשגת היעדים	מפריע בהשגת היעדים
גורם פנימי (מאפייני הארגון)	חוזקות S	חולשות W
גורם חיצוני (מאפייני סביבת הפעולה)	הזדמנויות O	איומים T

מה יש לי להציע?

- דיור, תעסוקה, קהילה, השתלבות

- אפשר להכין או לענות על השאלות באמצעות ניתוח במודל SWOT:
חוזקות וחולשות- מתוך המערכת הפנים קיבוצית.
הזדמנויות ואיומים- מסביב לקיבוץ.

מחיר

- האם נקבעו דמי קליטה? ולפי אילו קריטריונים? למה הם משמשים?
- כיצד הנקלט "מרוויח" באופן עקיף או ישיר מהקיבוץ, לא בהכרח במונחים של כסף או נזילות.
- לאיזו דירה המשפחה נכנסת?
- כיצד והאם נקבעת שותפות בנכסים?

קידום

- עבודה פנימית בקיבוץ לצורך קידום הקליטה:
 - הקמת צוות שיווק וקבלה (הגדרה וחלוקת תפקידים) או חלוקת תפקידים בתוך וועדת קליטה.
 - הכנת תשתית לניהול מעקב פניות משפחות.
 - כנסי קליטה לחברים ולמתעניינים.
 - שיחות חברים.
 - ריענון נהלים.
 - כתבות ושיתוף ציבור.
 - קידום מכירות ו"מבצעים".
- פרסום ויחסי-ציבור
 - הקמת דף פייסבוק פעיל.
 - "משבצת" קבועה באתר האינטרנט של הקיבוץ, עם כל התכנים העדכניים.
 - התקשרות עם גורם הפצה, אנחנו התקשרנו עם: "אתר הבית" ו"תנועת אור".
 - יצירת קשרים עם תנועות מיישבות ופרסום בדפי הפייסבוק שלהם (איילים, השומר החדש)
 - יצירת קשרים עם "סוכני שטח" לא פורמליים בפלטפורמות השונות (אפשר להעביר חומרים מודפסים או חומרים דיגיטליים) - צריך בן גוריון, מועצה אזורית, ראש המועצה.

Be there or be מקום-

באילו ערוצים נפרסם את הקליטה? היכן רואים ושומעים עלינו?

- רשתות חברתיות
- מפה לאוזן- "חבר מביא חבר"
- עיתונות כתובה- עלון הקיבוץ, עלון בנים, עיתונות ארצית או מקומית.
- ייזום שיחות למשפחות מתעניינות דרך המטה השיתופי.
- באמצעות גורמי חוץ: עובדי תאגידים, עובדי חוץ וקהילה, בעלי תפקידים וכל מי שביום-יום שלו פוגש אנשים מחוץ לקיבוץ ויכול "להפיץ את השמועה".

קהלים - פילוח עפ"י קריטריונים

- קביעת קריטריונים מוסכמים.
- יצירת פרופיל נקלט עפ"י צרכי הקהילה, במה הוא עוסק, כמה ילדים?, באילו גילאים? ועוד..
- קליטה עפ"י תוכנית קליטה המחולקת לשלושה טווחי זמן, בהתאם לצרכים ויכולות הקיבוץ.

בקליטה לקיבוץ השיתופי-

- שיתופי פעולה עם מנהל משאבי אנוש למקצועות מבוקשים בקיבוץ.
- שיתופי פעולה עם וועדת דור-צעיר למעבר "ישיר" ממסלולי צעירים למסלול קליטה.
- שיתוף פעולה עם חינוך- באילו בתים חסרים ילדים
- שיתוף פעולה עם וועדת שיכון- אילו בתים פנויים לקליטה. בתי משפחות גדולות?, משפחות צעירות?

תהליך



- תהליך הקליטה מול המשפחה – "מסע לקוח".
- מעקב מסונכרן אחר הפניות (טבלה משותפת או מערכת CRM).
- תהליכי עבודה ברורים בין בעלי התפקידים ובתוך הצוות (לדוגמא חלוקת עבודה במודל RACI).

מוצרים נלווים



חומרים פרסומיים, לדוגמה- פולדרים, מחזיקי מפתחות, מגנטים, מדבקות, שוקולד, תיקים ועוד...

לא צריך להיות בן גוריון, כדי לזהות הזדמנות מדהימה...

Sde-boker.org.il
sbkita@gmail.com

קיבוץ שדה בוקר מתחדש

הכירו את משפחת הוכבר ומשפחת גוטן שחידו עם כל המשפחות הנפלאות והחברים של קיבוץ שדה בוקר, מתחת לבם להתיישבות קליטה והצמחת החלום של הדיירים.

לא צריך להיות בן גוריון, כדי לזהות הזדמנות מדהימה...

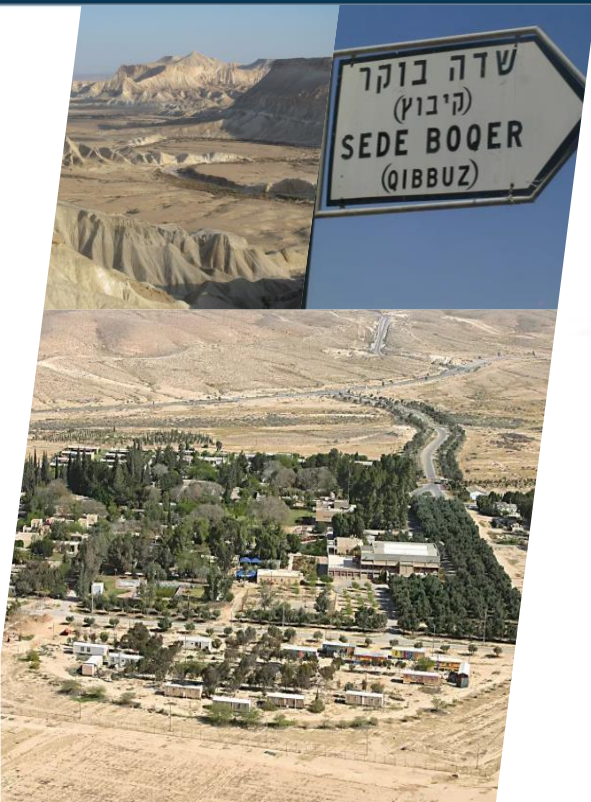
שדה בוקר - ההרחבה

כיום לוקחים את החיים ברמת גן, תל אביב, חיפה וכו' ורואים את החלום של שדה בוקר.

08-4540100 | www.sde-boker.org.il



דוגמאות – קיבוץ שדה בוקר



קליטה

בניה

תהליך קליטה



תודה ובהצלחה!

שאלות?

ענבר כהן-ניר, רכזת צמיחה דמוגרפית

קיבוץ שדה בוקר

054-6268616

dmog@sde-boker.org.il



תהליך קליטת חבר חדש- קיבוץ שדה בוקר

