

**שאלות ידע**

1. אלו שני דברים עליי לעשות כשאין עבודה?

---

2. מה הדבר החשוב ביותר שעסק צריך כדי להתקיים?

---

3. מהם ארבעת הדברים שגורמים ללקוח לרכוש בכם אמון?

---

4. איזה דוגמאות שולחים ללקוח?

---

5. באיזה דרכים ניתן לשלוח עבודות? איך לא לשלוח? מה הדרך המועדפת?

---

6. איך נכון לשלוח קישור במייל?

---

7. מהם שני התנאים כדי שעסק יתקיים?

---

8. מה יגרום ללקוח שלנו לשלם לנו בשמחה?

---

9. תארו את המושג "נקודת הכאב"

---

10. מהן שתי השיטות בהתנהלות מול ספקים שנותנים שירות משלים ללקוח שלכם?

---

11. איך "תוכיחו" ללקוח שבאמת אכפת לכם ממנו?

---

**משימות**

12. בחרו מודעה/ אתר/ רולף/ דיסק שכבר מעוצב- ותעצבו לו עיצוב חדש. עדיף לבחור משהו שלא נמצא כעת בתיק עבודות שלכם על מנת שתוכלו להרחיב את תיק העבודות שלכם. כדאי כמובן לעשות כמה עיצובים.

**13. אימון לשיחה עם לקוח**

א. רישמו תסריט שיחה עם לקוח חדש שפונה אליכם, אל תמעיטו במילים, כיתבו כל מה שבאמת יתכן ויהיה בשיחה. מה הלקוח ישאל, מה תענו לו, איך תתארו את עצמכם, איך תבררו מה בדיוק הוא צריך, איך תבקשו שישלח חומרים, איך תתארו במה אתם טובים במיוחד ובמה יש לכם ניסיון, איך תפנו אותו לדוגמאות של עבודות שלכם וכו'.

ב. התאמנו על השיחה בעזרת קרוב משפחה, תנו לו להיות "הלקוח" ואתם תהיו עצמכם- תתאמנו בשיחה טובה, קולחת עם ביטחון עצמי ובגישה חיובית וכיפית.

קבלו מ"הלקוח" משוב, איך הייתם. עשו זאת כמה פעמים, עד שתרגישו שזה ממש זורם לכם.

14. חפשו בקרבתיכם חברה/ מותג ידוע, כזה שאם תעצבו לו- יעשה לכם יחסי ציבור.

זו יכולה להיות חברה שידועה רק בשכונה שלכם, ולא דווקא מפורסמת בארץ, העיקר שהלקוחות הפוטנציאליים שלכם בעתיד יכירו אותם. שאלו אם הם זקוקים לעיצוב גרפי כלשהו, אם הם מוכרים יתכן וכדאי להציע לעצב להם משהו בחינם או בתשלום סמלי.

15. נגיד שאני לקוחה שלכם וביקשתי דוגמאות לפליירים שיעיצבתם.

שילחו לי דוגמאות למייל בשיטה הכי טובה שאתם יכולים. (רשמו בנושא "ש.ב. לקורס 1 + השם שלכם")

16. קחו מהאינטרנט או ממצלמה או מהמסמרטפון שלכם תמונה שהמשקל שלה לפחות 5 MB

א. הקטינו אותה לצורך עיצוב על פלייר איי

ב. הקטינו אותה לצורך באנר לאתר אינטרנט בגובה 400px