

## קורס מטפלים עובדים ומרוויחים

השעה:

# "מי אני" / "מה אני"

מטפל יקר,

כפי ששמת לב, הנוסחה של קורס 'מטפלים עובדים ומרוויחים' מתחילה מההגדרה המדויקת של "מטופל אידיאל".

**ומדוע זה מתחיל דווקא מהמטופל?**

**כי הכלל הבסיסי של שיווק ישיר (Direct marketing) אומר:**

אם אנחנו באמת רוצים למכור משהו (לדוגמא: הטיפול שלנו), צריך קודם כל שיהיה מישהו שרוצה/צריך את זה ושמוכן לקנות את זה.

אז כדי שלקליניקה שלך תהיה הצדקה מבחינה כלכלית, אנחנו הולכים לבסס אותה על מטופלים שממש צריכים ורוצים את הטיפול שלך.

**מטופל פצוע "בינוני עד קשה" .. זוכר?**

וככל שנגדיר באופן מדויק יותר את המטופלים הללו **ונבין את הצרכים האמיתיים שלהם**, כך יהיה לך יותר קל **לשווק** להם את הקליניקה שלך וגם להתאים עבורם את **הטיפול הנכון** ביותר.

**ברור?**

יופי.

אז כדי שנוכל להגדיר בצורה המדויקת ביותר מיהם המטופלים האידיאליים עבורך, אנחנו קודם כל צריכים להבין: **מי אתה?**

**וגם:**

מה מייחד אותך, במה אתה רוצה להתמקד, מה חשוב לך לעשות, מה אתה עושה כי טוב וכו'

זה בדיוק מה שהולך לקרות בתרגיל הזה.

**ולאחר שנגדיר את זה,**

נוכל לבסס את ההתמחות שמתאימה ביותר עבורך ואז למצוא את המטופל אידיאל שלך ולהתקדם עם שאר הנוסחה.

והמטופל הזה כבר ממש מחכה לך אז קדימה לעבודה!

## שלב א' | מי אתה?

זו שאלה שהרבה אנשים לא ממש יודעים לענות עליה.

### ולרוב הם עונים:

את השם שלהם, מה הם למדו, מה המקצוע שלהם ועוד כל מיני פרטים טכניים כאלה ואחרים.

### אבל השאלה היא:

מי אתה באמת? מה יש שם בפנים מתחת לכל הפרטים הטכניים..?

### ולמה זה חשוב?

כי בתחומים מסוימים, כמו למשל תחום הטיפול שבו אנחנו עוסקים, חשוב מאוד, שלא לומר הכרחי, שהעבודה שלך, כל שכן ההתמחות שלך, תגיע ממקור פנימי ולא חיצוני.

### לדוגמא:

אם ניקח למשל את מקצוע הליצנות הרפואית (תחום מתפתח וחשוב), מן הסתם האנשים שיתאימו לזה הם אנשים שהם בעלי שמחת חיים / רוצים לעזור / אוהבים לצחוק / בעלי מודעות לסבל של השני וכו'...

ואם אתה אדם פסימי ומדוכא, נטול חוש הומור, שונא אנשים ולא ממש אכפת לך מהם - תחום הליצנות הרפואית הוא ממש לא בשבילך.

אבל אם אתה חייכן ובעל כשרון משחק מבטן ולידה וגם אוהב מאוד ילדים ובא לך לשמח אותם - יכול להיות שהמקצוע הזה "תפור עליך" ויש סיכוי מאוד טוב שזה גם יבוא לך בטבעי וללא מאמץ מיוחד.

**זזה בדיוק מה שאנחנו מחפשים כאן.**

**מה יבוא לך בטבעי? מה מייחד אותך מכל השאר?**

זזה גם ההבדל בין מה אתה רוצה להיות לבין מה אתה רוצה לעשות.

כי יש הרבה אנשים שעובדים במקצוע שלהם רק בגלל הכסף, התדמית, מחוסר ברירה וכו', תוך שהם מתעלמים לגמרי מהרצונות שלהם, הכשרונות שלהם וממי שהם באמת.

ואם אתה "עושה" את הדברים רק בגלל שאתה חייב, למרות שהראש והלב שלך נמצאים במקום אחר לגמרי, זה מתכון מדויק לפתח תסכול.

**זזה גם ממש לא מתאים לתחום הטיפול.**

אבל אם תהיה פשוט מי שאתה ותביא לקליניקה שלך את מי שאתה באמת,

זה יהיה הרבה יותר מדויק, יהיה לך יותר קל, זה יזרום לך בטבעי ואתה תהנה מכל רגע.

מה גם שהסיכוי שהמטופלים יתחברו אליך ויעקבו אחר ההוראות שלך - **עולה בצורה דרמטית.**

**כי אנשים מחפשים אותנטיות - ולא שימרחו אותם בקלישאות.**

**אוקיי..**

אז אומנם זו שאלה מאוד גדולה...

**אבל בכל זאת, מי אתה?**

---

---

---

---

---

---

---

---

(להיות ממוקדים ולא לחפור!)

**שלב ב' | מתקדמים לקראת USP**

עכשיו כשניסחת והבהרת לעצמך מי אתה, אנחנו כבר ממש קרובים להתחיל לפתח את ה-USP שלך (שאיתו נבסס את ההתמחות שלך).

**USP: Unique Selling Proposition**

ובתרגום חופשי: הצעת מכירה ייחודית.

**שזה אומר:**

מה מבדיל אותך מכל השאר? למה שהמטופלים יבואו דווקא אליך?

מה אתה "מוכר" שהשאר לא?

כי אם אתה סתם נבלע בתוך הרעש והולך כמו כולם על "טיפול בסוכרת / לחץ דם / השמנת יתר / מעי רגז" – **יש כמוך עוד כמה מאות.** (ובדיוק בגלל זה, הם לא יודעים איך לשווק את עצמם וגם בסוף הם נושרים מהתחום)

אז כדי שלא תהיה כמו כולם וכדי שתצליח **להתבלט** ולמשוך אליך מטופלים, אתה חייב לעשות **משהו שונה**. להראות **משהו מיוחד**.

### איך עושים את זה?

מפתחים **USP**, שמבהיר בקצרה למה **שייבחרו דווקא בך**, גם אם תהיה **יקר** יותר וגם אם יהיו לך **מתחרים**.

#### דוגמא ל-USP מוצלח, אפילו שהוא יקר:

יש לא מעט אנשים ברחבי העולם שמחכים ליום ההשקה של **האייפון החדש** (ואפילו ישנים כל הלילה בפתח החנות), כדי להיות שם הראשונים בקופה וחס וחלילה לא להחמיץ את זה. וכל זה, למרות העובדה שיש סמארטפונים סינים בשוק בשליש המחיר.

אז גם אתה צריך לתת **סיבה טובה** מספיק למטופלים שלך, כדי שיבחרו **דווקא בך** ולא בשאר המטפלים!

**ובגלל שזה חשוב** – הקורס הזה כולל (בילד אין) ביסוס של **התמחות** שאמורה להבדיל אותך מכל השאר.

אבל ה-USP שלך, הוא הבסיס להתמחות הזאת וגם הרבה מעבר. כי מה יקרה אם יהיו עוד מטפלים עם התמחות כמו שלך?

## לך יהיה עדיין את ה-USP שלך!

וגם תמיד תוכל לשכלל אותו ולהבליט משהו שלמטפלים האחרים אין.

**וכדי שנדע מה ההתמחות שמתאימה לך במיוחד, אנחנו מתחילים עם זה:**

**כתוב את נקודות החוזקה שלך כמטפל וכאדם, אשר יכולות להבדיל אותך ממטפלים אחרים.**

ובבקשה בלי קלישאות כמו: אני יודע להקשיב, אני אחראי, אני מסודר, אני אמין וכו'...

**תהיה אותנטי!**

תוכל להיעזר בשאלות האלה (וכמובן רצוי להוסיף דברים משלך):

- איך אתה מביא לידי ביטוי בצורה הטובה ביותר את "מי שאתה"?  
(מה שענית למעלה)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

• מה הכי מרגיש לך נכון לעשות בתחום הזה?

---

---

---

---

---

• האם יש משהו מתוך **ניסיון החיים שלך** שיכול לעמוד לשירותך?  
(תפקיד שביצעת / חוויות מיוחדות / ניסיון אישי עם מחלה כלשהי)

---

---

---

---

---

• האם כבר צברת **ניסיון טיפולי כלשהו** בתחום מסוים?

---

---

---

---

---

• האם יש לך **מקצוע נוסף** שניתן לשלב בתוך הקליניקה שלך?  
(בישול / ספורט / אומנות / קוסמטיקה / ניהול / אימון / שיטה טיפולית אחרת)

---

---

---

---

---



- האם יש **קהל יעד** מסוים שאיתו מרגיש לך נכון לעבוד (לא חובה)?  
(גברים / נשים / ילדים / גרושים / סטודנטים / בעלי עסקים / זוגות וכו')

---

---

---

---

- האם ישנה **פילוסופיה / זווית ראייה / דרך חיים ייחודית** (כנה ואמיתית) שהתפתחה אצלך עם השנים?

---

---

---

---

- איפה אתה מרגיש שאתה הכי **סוחף ומשכנע**?  
(כשאתה מדבר על תחום מסוים / מספר סיפור מסוים / הפילוסופיה שלך / סגנון דיבור ייחודי / מבט בעיניים...)

---

---

---

---

- מה בדרך כלל גורם לאנשים להתחבר אליך?

---

---

---

---

- לאיזה שיטה טיפולית מתוך מה שלמדת אתה הכי מתחבר?  
ולאיזה פחות?

(תזונה / צמחים / תוספים / מגע / אחר)

---

---

---

---

---

---

---

---

- יש משהו שעשית בחיים שאתה גאה בו במיוחד?

---

---

---

---

---

---

---

---

- האם יש פרט חיובי ומפתיע שאנשים לא יודעים עליך?

---

---

---

---

---

---

---

---

- האם יש משהו ספציפי שאתה מאותגר איתו או שקשה לך לעשות?

(להקשיב / לנהל / לבנות תפריט / לארגן יומן / לבדוק מחקרים / לקרוא אנגלית / לתשאל / לבנות פורמולות צמחים וכו'..)

---

---

---

---

---

---

---

---

- **והכי חשוב:** מה הכי מדליק לך את הניצוץ בעיניים?  
(כי כשהוא נדלק, מי יכול להגיד לך לא?)

---

---

---

---

---

---

**ענית?**

יופי.

**אז לאן כל זה לוקח אותך?**

(אתה לא חייב לענות על כל האופציות וזכור שתמיד יהיה ניתן אחר כך להרחיב את הבחירה שלך, כרגע אנחנו מחפשים את הדבר שהכי מדויק עבורך להתחיל איתו)

מיקוד 1 | מערכת גופנית מסוימת (עיכול, לב וכלי דם, עור, נשימה וכו')?

---

---

מיקוד 2 | לעבוד עם אוכלוסיות מיוחדות (נשים בהריון / נשים בגיל מעבר / גברים / בני נוער / תינוקות וכו')?

---

---

מיקוד 3 | מחלה ספציפית (פסוריאזיס, PMS, קרוהן, סרטן וכו')?

---

---

מיקוד 4 | משהו יותר ספציפי (כמו למשל חולי טרשת נפוצה שעברו התקף לב, סרטן שד, נשים במהלך טיפול IVF)?

---

---

יש?

מעולה!

אנחנו כמעט שם.

אבל לפני כן,

אם חשבת על תחום התמחות מסוים ועכשיו עם התרגילים האלה אולי השתנתה לך קצת התמונה, זה מצוין.

אתה זורם, מתקדם ולא נצמד לעבר! (כי אתה לא ניילון נצמד).



KEEP  
CALM  
AND  
MOVE  
ON

## שלב ג' | מלטשים את ה-USP שלך

### ועכשיו,

אחרי שפחות או יותר יש לנו כיוון, בוא נלטש את זה עוד קצת...

### משפחת המצליבים

כשאתה מתבונן במה שבחרת במיקודים 1-4, האם אתה יכול / מרגיש לך נכון לעשות הצלבות ומכפלות של המיקודים ולהיות יותר ספציפי?

(לדוגמא: בעיות עיכול אך ורק של נשים / מחלות עור של ילדים / תמיכה נפשית לחולי סרטן / טיפול תזונתי לחולי קרוהן וכו')

---

---

---

### עם מי יש לנו עסק?

כשאתה מתבונן במה שבחרת במיקודים 1-4 (ובהצלבות שלהם, אם בחרת) מהי להערכתך רמת התחרות שיש שם מצד מטפלים אחרים?

- א. כולם הולכים על זה (כמו בסוכרת למשל)
- ב. עוסקים בתחום אבל לא מי יודע מה (בעיות עור למשל)
- ג. אני לבד שם (נטורופתיה ממוקדת לצירים מוקדמים בהריון)

### בהנחה שיצא לך א',

האם אתה בטוח שזה מה שאתה רוצה? האם אתה יכול למקד את זה עוד קצת? (למשל במקום סוכרת, חולי סוכרת עם בעיות כלי דם)

---

---

## עד כמה הנישה שלך מפותחת?

כשאתה מתבונן במה שבחרת במיקודים 1-4 (ובהצלבות שלהם, אם בחרת),  
עד כמה להערכתך קיים ביקוש עבורם (מטופלים שצריכים את זה)?

---

---

---

---

---

האם **קיימים בשוק** מוצרים / פורמולות צמחים מוכנות / תוספים  
ייעודיים עבור המיקודים האלה? (ציין 10 מובילים אם יש)

---

---

---

---

---

## ועכשיו נוסיף לזה קצת צבע, גיוון וסטייל:

על איזה **שיטות טיפוליות עיקריות**, מתחום הנטורופתיה, אתה הולך  
לבסס את הטיפול עבור המיקודים שלך? (תזונה / צמחים / תוספים / אחר)

---

---

---

---

הם ישנן שיטות טיפוליות נוספות שאתה יכול להביא איתך עבור המיקודים שלך? (טיפול קומסמטי עבור אקנה, קרמים שאתה מכין לבעיות עור, ספורט עבור עודף משקל וכו', טיפולי נפש, טיפולי מגע וכו')

---

---

---

---

---

האם יש לך אלמנטים מיוחדים שאתה יכול לשלב בטיפול? (ספרון מתכונים שיש לך, שיטות אבחון מיוחדות, סרטוני הדרכה בוידאו, אביזרים מיוחדים, שיטות תזונה ייחודיות וכו')

---

---

---

---

---

---

---

---

האם אתה מביא זווית ראייה מיוחדת / ניסיון אישי כלשהו? (ראייה סינית / הודית / חסידית / קבלית, מכיר את המחלה מקרוב, יצא לך לעבוד עם סוג האנשים הספציפי / עשית סטאז' בנושא וכו')

---

---

---

---

---

---

---

---

האם קיים **ערך מוסף טיפולי** בולט **שיש לך** ולמטפלים אחרים אין?  
(פיתחת שיטה טיפולית מיוחדת, חקרת את הנושא מקרוב, שילוב ייחודי של אלמנטים  
טיפוליים וכו')

---

---

---

---

---

**יש?**

**מעולה!**

אתה מצלצל אלי עכשיו וקובע איתי פגישת אסטרטגיה ראשונית!

