



Coach-art.com

טלי נוי-מאיר אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

אביב 2020

אמנים ויוצרים יקרים,

שמי טלי נוי-מאיר ואני מאמנת המלווה אמנים, יוצרים ומעצבים משנת 2005 בתהליכי פיתוח קריירה אמנותית ותהליכים עסקיים (כולל שחרור תקיעויות, חסמים מחשבתיים ושינוי הרגלים).

עקב המצב המתגרר מאד אליו נקלעו האמנים בשל משבר הקורונה, החלטתי לשחרר לשימוש כלל האמנים והיוצרים את שאלון האבחון שחיברתי, המשמש את לקוחותי מעל עשור ועדיין רלוונטי. השאלון לא רק עוזר לכם לאבחן עוצמות ונקודות תורפה, אלא גם מתווה למעשה יסוד לבניית תכנית שיפור עצמית. מתוך השאלות, ניתן להבין על מה כדאי לכם לעבוד וכל שנותר לכם הוא ליצור סדרי עדיפויות ולבנות לעצמכם תכנית פיתוח אישית.

השאלון מתבסס על מודל בניית הקריירה של האמן בשולחן עם 4 רגליים המייצגים את התחומים: המקצועי, השיווקי, העסקי-כלכלי והבישורים הבינאישיים ובניית הקשרים. כדי להבין את העקרון, אני ממליצה קודם כל לקרוא את המאמר בבלוג שלי המסביר על המודל -

<http://www.coach-art.co.il/coaching/414>

וכן לצפות בוידאו המופיע בדף המאמר או ביטיוב בשם "הרצאה לאמנים - טלי נוי-מאיר - אימון עסקי"
<https://youtu.be/Ao6n3d3PPXk>

אמנות ויצירה תמיד היו ותמיד יהיו. מדי תקופה הם רק משנים מעטפת וערוצי הפצה. אני מאמינה שכל אחד ואחת מכם, עם נקודת המבט והכישרון המיוחד שלו או שלה, בעלי חשיבות ויש לכם את המקום והתפקיד הייחודי שלכם בעולם הזה. כמו כל תהליך יצירה בטבע, מעגל החיים כולל צמיחה ושגשוג, אך גם גרסיה וקמילה שאחריה יש השלה של הישג והמיותר ושוב התחדשות. אני מעודדת אתכם לא להתייאש ולקחת את ההזדמנות הזו למקפצה קדימה, אל השלב הבא.

ייתכן שבמצב הנוכחי של חוסר ודאות חלק מסעיפי השאלון ייראו לא רלוונטיים ומייאשים, דלגו עליהם והתמקדו במה שכן בשליטתכם ובאפשרותכם לקדם כעת במגבלות הקיימות, ויש הרבה. אשמח לשמוע מכם כיצד המאמר והשאלונים עזרו לכם. אנסה גם לענות על שאלות ככל יכולתי. שלחו לי מייל עם שם, תחום היצירה שלכם וטלפון talycoach@gmail.com ואענה בהקדם האפשרי. אתם מוזמנים להפיץ את השאלון באופן חופשי, בפורמט ה PDF המקורי, תוך מתן קרדיט הולם, כיבוד ושמירה על הזכויות. אין לצטט או לפרסם באופן חלקי ללא אישור בכתב ממני.

מאחלת בריאות וצמיחה, באהבה והוקרה גדולה, טלי

1

לייעוץ, ליווי ותהליכי עומק, צרו קשר - טלי נוי-מאיר

דואל: talycoach@gmail.com

טלפון נייד: 054-9453070

© כל הזכויות שמורות לטלי נוי-מאיר אתר: www.coach-art.com בלוג: www.coach-art.co.il



Coach-art.com

טלי נוי-מאיר
אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

הסבר למילוי השאלונים

השאלון מורכב מ- 4 חלקים על פי תחומים: יצירתי-מקצועי, השיווק והפרסום, עסקי-כלכלי ויחסים בינאישיים-בניית קשרים.

העמודה הראשונה מפרטת את הפעילות אותה אתם מאבחנים, עמודה שנייה "אני מעולה בזה" חשובה מאד – איזה כיף לראות שיש דברים שאתם מודעים אליהם ועושים נכון. בעמודה שנייה "יש לי מה לשפר בזה" רשמו במילים שלכם מטרה ריאלית או משימה שתוכלו לבצע כצעד ראשון הקשורה לשיפור סעיף זה. בעמודת "מתי" ציינו מה הזמן הנכון לכם להתחיל בצעדי השיפור בתחום זה, זה יכול להיות זמן ביומן וזה יכול להיות הגדרה לאחר איזו פעילות או מחוייבות קודמת או באילו תנאים תתחילו בכך.

חשוב מאד להגדיר משימות ריאליות ולעגן אותם בזמן, עצם התכנון וההתחייבות, אפילו ברמה ראשונית, מתחילה תנועה לעבר שיפור וחיזוק התחום המוחלש. הנה כמה דוגמאות:

תחום יצירתי – מקצועי

מה?	יש לי מה לשפר בזה	מתי?
 אני מעולה בזה!		
יש לי מקום / חלל מתאים ונוח לעבודה.	להשיג שולחן עבודה נוח / לצבוע את הקיר בטורקיז / ליצור בידוד סאונד בחדר / לשים פרגוד	בשבוע מבצעים / ביום חמישי

תחום השיווק והפרסום

יש לי ואני שלם/ה עם ניסוח קורות החיים / טקסט אודות / הצהרת אמן המתארים את נסיוני האמנותי וההשקפה האמנותית שלי. הניסוח תואם לקהל היעד.	להגדיר את קהל היעד / להתיעץ עם _____ / לשכתב ולעדכן קורות חיים	עד 10 במאי
---	--	------------

תחום עסקי - כלכלי

יש לי מחירון / מנגנון תמחור. אני יודעת/את ערך היצירה שלי בהתאם לשוק.	לברר באתר האיגוד מה מחיר מומלץ להופעה / הקלטה / להסתכל על מחירי ציורים באינטרנט / להתיעץ עם _____	הערב
--	---	------

תחום יחסים בינאישיים ובניית קשרים

אני מתגמל אנשים בדרך שמשמעותית עבורם.	לברר עם חברי הלהקה / השותף לסטודיו מה הציפיות שלהם, מה חשוב להם, מה הם צריכים ממני.	במפגש הבא
---------------------------------------	---	-----------



Coach-art.com

טלי נוי-מאיר
אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

נקרתינו (נאמנולוגי שלי - גמולני 23)
ואכיל: _____

תחום יצירתי - מקצועי

מה ?	יש לי מה לשפר בזה	מתי ?
		
		
מה ?	אני מעולה בזה!	
1.	אני יוצרת/ת באופן קבוע (מקצה זמן מספיק ליצירה)	
2.	יש לי מקום / חלל מתאים ונוח לעבודה.	
3.	יש לי "תיק עבודות" מכובד שמציג עשייה פורה	
4.	אני מעשיר/ה את עצמי באופן קבוע: אני משקיע/ה זמן בלימוד וחקר של דברים חדשים, טכניקות, מדיות, חומרים ודרכים שונות להבעה בתחום האמנות / היצירה שלי. (למידה עצמית או באמצעות מורה, קורסים וכד)	
5.	אני אוסף/ת ומארגן/ת מקורות השראה ואת הרעיונות שלי.	
6.	בעבודתי היצירתית, אני מתנסה ומיישם סגנונות חדשים, טכניקות, דרכים חדשות להביע את עצמי יצירתית / אמנותית.	
7.	אני משתמש/ת בחומרים וציוד איכותי, תוכנות חוקיות.	






Coach-art.com

טלי נוי-מאיר
אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

תחום יצירתי – מקצועי

מתי ? 	יש לי מה לשפר בזה 	 אני מעולה בזה!	מה ?
			8. אני מקפיד/ה על איכות ועמידות העבודות שלי והתאמתן למדייות המקובלות להצגה והפצה. (סאונד טוב, רזולוציה גבוהה, חומרים עמידים וכו')
			9. אני מייעל/ת תהליכי עבודה במטרה לחסוך זמן, אנרגיה וכסף (קשור גם לתחום עסקי).
			10. אני מודעת/ת להיבטים ומשמעויות משפטיות הקשורות ליצירה שלי.
			11. אני מציבה/ה יעדים ואתגרים מקצועיים חדשים ופועלת/ת להשגתם.
			12. אני מתייעץ/ת עם אנשים שאני מעריך/ה מתחום היצירה שלי.
			13. אני משתתפת בקבוצות דיון ולמידה של יוצרים / בנושא יצירה ואמנות
			14. אני יוזם/ת או נענה/ית לשיתופי פעולה עם אמנים / יוצרים בתחום שלי או בתחומים משלימים.
			15. אני מקורי ביצירה / באמנות שלי
			16. פיתחתי / אני עובד על פיתוח סגנון ייחודי לי (אנשים מזהים את הסגנון שלי)
			17. עבודתי מעניינת ומגוונת



Coach-art.com

טלי נוי-מאיר
אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

תחום יצירתי – מקצועי

מה ?	יש לי מה לשפר בזה	מתי ?
		
		
מה ?	אני מעולה בזה!	
18. אני מודע ומכוון לרצף וקשר בין העבודות שלי (סדרות, קונספט)		
19. אני נאמן/ה לעצמי. אני אומר/ת "לא" לפרוייקטים שאני לא מאמין/ה בהם		
20. אני מקיף/ה את עצמי באנשים שאוהבים ומעריכים את היצירה / האמנות שלי.		
21. אני מרגיש/ה נוח ושמח/ה לקבל פידבק חיובי על היצירה שלי.		
22. אני מרגיש/ה נח לקבל ולבקש משוב או ביקורת לגבי עבודתי.		
23. אני מתעניין/ת ומעודכן/ת במה שקורה בארץ ובעולם בתחום בו אני יוצר/ת.		
24. אני חוקר/ת אמנים שמעניינים אותי ושאני מעריך/ה: קריאה וצפייה בראיונות, כתבות, ביוגרפיות.		
25. אני אוהב/ת את היצירה / האמנות שלי ועומד/ת מאחוריה ב- 100%		
26. אני מתרגל/ת טכניקות לשמירה על פוקוס ושלוה		



Coach-art.com

טלי נוי-מאיר
אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

תחום השיווק והפרסום

מתי ? 	יש לי מה לשפר בזה 	 אני מעולה בזה!	מה ?
			1. אני מציג את היצירה / האמנות שלי בפני אנשים / קהל באופן קבוע
			2. אני מכיר/ה את קהל היעד שלי והרגליו: היכן הוא מבלה, מה קורא, כיצד ניתן לתקשר איתו.
			3. יש לי ואני שלם/ה עם ניסוח קורות החיים / טקסט אודות / הצהרת אמן המתארים את נסיוני האמנותי וההשקפה האמנותית שלי. הניסוח תואם לקהל היעד.
			4. הפקתי חומר תדמיתי מכובד המציג אותי ואת עבודתי: עלון מידע / קטלוג / כרטיס ביקור / אתר אינטרנט – בכלם טלפון והמייל עדכניים. החומר מותאם לקהל היעד.
			5. יש לי את כל מה שצריך ברשתות החברתיות : דף פייסבוק ייעודי מלא ומעודכן, ערוץ יוטיוב ועוד. אני מעדכן/ת אותם באופן קבוע ובכל שבוע נוספים מעריצים חדשים, תגובות וכו'.
			6. אני מתעדכן/ת במגמות חדשות בשיווק אמנות ויצירה. מכיר/ה מודלים מצליחים וכושלים בשיווק בתחום שלי.
			7. אני מדבר/ת עם אנשים על היצירה / האמנות שלי בניוחות , בכל הזדמנות מתאימה.



Coach-art.com

טלי נוי-מאיר
אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

תחום השיווק והפרסום

מתי ? 	יש לי מה לשפר בזה 	 אני מעולה בזה!	מה ?
			8. אני מציב/ה יעדים שיווקיים, פרסומיים מדי חצי שנה ופועל/ת על פיהם.
			9. יש לי רשימת תפוצה מסודרת ומעודכנת של לקוחות, קהל, ידידים, מכרים, אנשי מקצוע ובעלי עניין בתחום האמנות / היצירה שלי. אני משתמש/ת באופן קבוע ברשימת התפוצה כדי ליידע בזמן לגבי העשייה שלי, פרסומים שהיו עלי, שולח ברכות וכד' 10. אני פועל/ת באופן קבוע להרחבת הרשימה בשמות רלוונטיים.
			11. אני מגישה/ה את העבודות שלי באופן קבוע ועקבי לתחרויות, מיזמים, פרויקטים, פסטיבלים בארץ ובעולם
			12. אני יוזם/ת ומקיים/ת קשרים עם אנשים משמעותיים הקשורים לתחום האמנות / היצירה שלי.
			13. יש לי מספר ערוצים לשיווק האמנות שלי (סוכן / אמרגן / פרסום / גלריה / אתר אינטרנט / שותף / איש יחסי ציבור / בית מכירות פומביות וכו')
			14. עבודתי קיבלה כיסוי ראוי באמצעי התקשורת בארץ ו/או בעולם בשנה האחרונה (עיתונות, טלביזיה, אינטרנט, מגזינים מקצועיים וכו'), מוצאים מידע רלוונטי אודות באינטרנט (גוגל), אם יש אתר – מוצאים את האתר שלי בקלות.



Coach-art.com

טלי נוי-מאיר
אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

תחום השיווק והפרסום

מתי ? 	יש לי מה לשפר בזה 	 אני מעולה בזה!	מה ?
			15. אני משתתף/ת יוזם/ת פרויקטים המשלבים את היצירה שלי עם תרומה לקהילה, ערך חברתי. מוודא שיש לכך חשיפה תקשורתית הכוללת את שמי.
			16. אני משתתף/ת פעולה עם אמנים מבוססים שאני מעריך/ה ומוודא שיש לכך חשיפה בקרב קהל היעד / חשיפה תקשורתית.
			17. אני משתתף/ת בקמפיינים פרסומיים / חברתיים המגדילים את החשיפה שלי.
			18. אני מתאמן/ת על מתן ראיונות בתקשורת: רדיו, טלביזיה, עיתונות כתובה. יודעת/ת להעביר מסר קצר וברור המשרת את קידום היצירה שלי.
			19. אני בודק/ת ומודד/ת את אפקטיביות ערוצי השיווק והפרסום שלי.



Coach-art.com

טלי נוי-מאיר
אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

תחום עסקי - כלכלי

מה ?	יש לי מה לשפר בזה	מתי ?
		
		
	אני מעולה בזה!	
1.		יש לי מחירון / מנגנון תמחור. אני יודע/ת את ערך היצירה שלי בהתאם לשוק.
2.		אני מרוויח כסף מהיצירה / האמנות שלי / הכשרון האמנותי / יצירתי שלי (ע"י מכירה, גיוס חסות או תמיכה מגופים מקדמי תרבות ואמנות)
3.		אני פונה באופן קבוע ועקבי לגופים התומכים ביצירה, תרבות ואמנות (קרנות, גופים מעניקי פרסים וכו') בבקשה לתמיכה בעבודתי
4.		אני יודע מה הן ההוצאות וההכנסות שלי ביצירת ומכירת היצירה שלי – מנהלת תקציב ותזרים מזומנים נכון.
5.		יש לי תכנית ברורה (או תכנית עסקית) להפיכת האמנות / היצירה שלי למקור פרנסה כולל לו"ז ואני פועלת על פיה.
6.		אני מציבה יעדים עסקיים / כלכליים באופן קבוע ופועלת באופן עקבי להשגתם.
7.		אני פונה באופן אקטיבי וקבוע לקהל היעד שלי לצורך מכירת היצירה שלי.
8.		ההסכמים והחוזים שלי הוגנים וטובים עבורי. אני יודע/ת לקרוא ולהבין את פרטי החוזים ולנהל משא ומתן לגביהם.
9.		אני מנהל שיחות נינוחות על מכירה, כסף וחוזים.



Coach-art.com

טלי נוי-מאיר
אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

תחום עסקי - כלכלי

מתי ? 	יש לי מה לשפר בזה 	 אני מעולה בזה!	מה ?
			10. לצורך היצירה / האמנות שלי אני יודע/ת לבקש ולהשיג שרותים וחומרי גלם איכותיים, במחיר טוב
			11. אני חבר/ה בארגונים והתאגדויות של יוצרים במסייעים לי בחסכון בעלויות (פרסום משותף, הנחות)
			12. לקוחותי (הפרטיים וכן בעלי גלריות, מוזיאונים, מועדונים, גופי תרבות, אמרגנים וכו') משלמים לי בזמן ומכבדים את ההסכמים בינינו
			13. יש לי תיק במס הכנסה, מע"מ ביטוח לאומי, קבלות (חשבוניות), אני מכיר/ה את חוקי המס והדיווח ומקפיד/ה עליהם.
			14. יש לי מנהל/ת חשבונות ו/או רואה חשבון ו/או יועץ/ת מס טוב.
			15. יש לי שותף/הים עסקיים יעילים המקדמים מכירה או גיוס כספים עבור עבודתי האמנותית / יצירתית
			16. אני מתיעץ עם עו"ד בהתאם לצורך
			17. אני מגן באופן נכון על זכויות היוצרים שלי ואיני מפר זכויות יוצרים של אחרים.
			18. אני מתעדכן/ת באופן קבוע במגמות חדשות במכירת יצירה ואמנות. מכיר/ה מודלים מצליחים וכושלים במכירת אמנות וגיוס תמיכה.



Coach-art.com

טלי נוי-מאיר
אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

תחום יחסים בינאישיים ובניית קשרים

מהי ? 	יש לי מה לשפר בזה 	 אני מעולה בזה!	מה ?
			1. אני אחראי, עומד במילה שלי, מקיים הבטחות (כולל הגעה בזמן, משלוח חומר נדרש בזמן וכו')
			2. אני מודה בטעות ומבקש סליחה
			3. אני מקפיד/ה על התייחסות מכבדת והתחשבות כלפי כל אדם לא משנה אם הוא קהל, עמית או בעל סמכות והשפעה.
			4. אני מקפיד להביע תודה לכל אדם שעוזר לי (עם או בלי תשלום) ולכל אדם שנותן לי הזדמנות, אינני לוקח/ת כמובן מאליו כל סוג של קשר או התייחסות.
			5. אני מתגמל אנשים בדרך שמשמעותית עבורם.
			6. אני יודע להגיד "לא" בנינוחות ובלי להרגיש אשמה.
			7. אני יודע לקבל "לא" וכן ביקרות בנינוחות ובלי לשמור טינה.
			8. אני יוזמת/ת הבהרת אי הבנות וסיטואציות לא נוחות מיידית וללא דיחוי (לא מתנתק/ת או שומר/ת טינה)
			9. אני מקפיד/ה ליזום הבהרה תיאום ציפיות מראש בכל אינטראקציה, תוך הקשבה אמיתית לצד השני.



Coach-art.com

טלי נוי-מאיר
אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

תחום יחסים בינאישיים ובניית קשרים

מה ?	יש לי מה לשפר בזה	מתי ?
		
		
		אני מעולה בזה!
10.		אני מכירה/ושלם/ה עם מי שאני והדרך הייחודית שלי (בטוח/ה בעצמי)
11.		אני מחפשת/פתרונות של win-win, בהם כל הצדדים מרוויחים. כאשר זה אינו אפשרי – אני מנסה להבין את הצד השני, מוכן/ה להתפשר ולבוא לקראתו.
12.		אני מכבד את חוות דעתם המקצועית של אנשי המקצוע ומראה להם זאת.
13.		אני שומרת/על קשר ומתעניין/ת באנשים לא רק בהקשר מקצועי פרקטי, אלא גם ברמה האישית ומביע זאת במחוות מתאימות (מעבר דירה או משרד, הריון ולידה, חתונה, אבל וכו')
14.		אני עוזרת/לאמנים אחרים בנדיבות, משתף/ת בנסיוני ובמידע שברשותי.
15.		אני מקפיד/ה להציג בפני אנשים עמיתים שלי ואנשים שעובדים איתי או עזרו לי וכן מודה להם בפומבי.
16.		אני מחייך/ת לאנשים, פונה בשמו של האדם ועונה באדיבות ובסבלנות בכל פגישה, בטלפון, במכתב ובמייל.
17.		אני עונה בסבלנות ובאדיבות כאשר שואלים אותי שאלות שלא נוחות לי, או כאשר מבקרים אותי ואפילו כאשר שואלים אותי שאלות "טפשיות".



Coach-art.com

טלי נוי-מאיר
אימון קריירה ועסקים לאמנים, יוצרים ומעצבים

"הדבר החשוב איננו היכן אנו נמצאים, אלא באיזה כיוון אנחנו נעים"

תחום יחסים בינאישיים ובניית קשרים

מתי ? 	יש לי מה לשפר בזה 	 אני מעולה בזה!	מה ?
			18. אני משתדלת/ת לחייך בכל אינטראקציה עם אנשים
			19. אני מתיחס/ת לכל מייל, מכתב או טלפון שמגיע אלי
			20. אני מביעה/ה פרגון כן לאמנים אחרים בפניהם ושלא בפניהם, אני מכבדת/ת את עמיתי, מגיע לפתיחות של תערוכות, הופעות, הצגות ונשאר עד הסוף.
			21. אני יודעת/ת לתת משוב באופן שנים לאנשים לשמוע ולקבל.
			22. אינני מחזיקה/ה בדעות קדומות וטינות כלפי עמיתים, שותפים, קהל ובעלי סמכות
			23. אני מפרגן/ת ומביעה/ה עניין בעבודתם של בעלי סמכות והשפעה בתחום בו אני עוסק/ת: אוצרים, בעלי גלריות, במאים, מפיקים, כוריאוגרפים, מנהלי מוסדות תרבות, גם בפרוייקטים שאינם קשורים אלי.