



תהליך בניית קבוצה עירונית קהילתית בצפת



על הפרק

סוגי קהלים וקבוצות

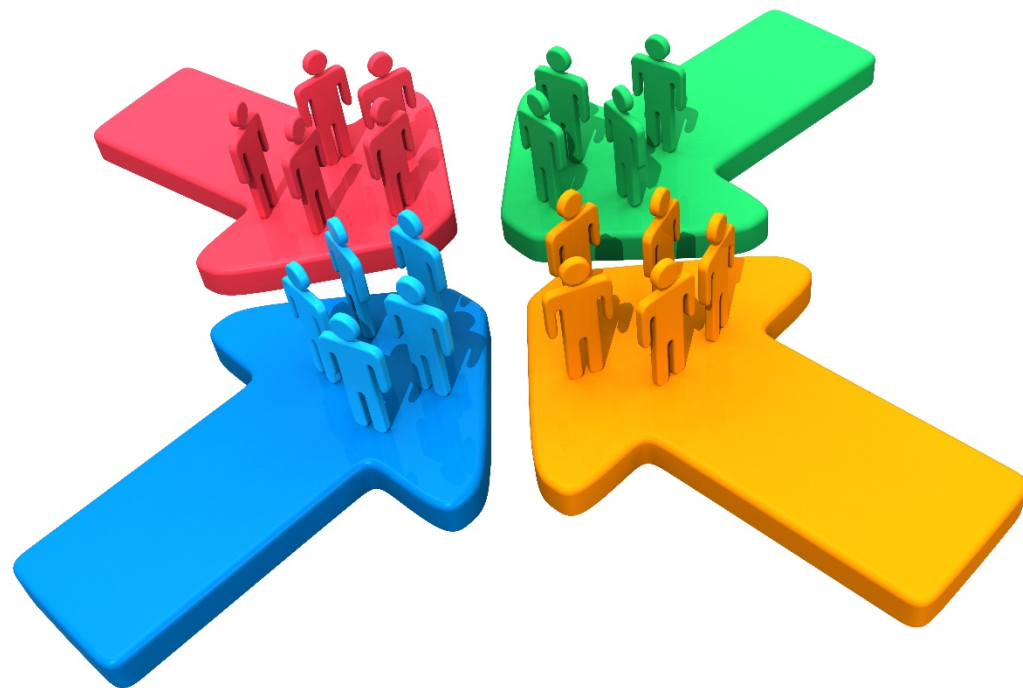
מפת הדרכים לגיבוש קבוצה
קהילתית עירונית

המטרות

השלבים בתהליך

סוגי קהלים / קבוצות

בחלק מתכנית השיווק, נבנה קבוצות רכישה,
לקבוצות אלו מאפיינים שונים כגון:



1

בני צפת - בני העיר ובנים חוזרים:
גדלו במקום, רוצים לגור ליד ההורים וחשוב להם

2

בני צפת - בני העיר ובנים חוזרים:
גדלו במקום, רוצים לגור ליד ההורים וחשוב להם

3

יזמים חברתיים - רצון משותף להקים
ולפתח יוזמה כלכלית / עסקית

4

אינטרס כלכלי - רופאים, שוטרים, בוגרים וכד'.
מתגבשים יחד לצורך הוזלת מחיר הדירה



**על הפרק: הצגת תהליך גיבוש
קבוצה של בני צפת:
מטרתו: להשאיר ולהחזיר**



מטרת העירייה בגיבוש קהילה עירונית

להשאיר ולהחזיר בני צפת תוך:



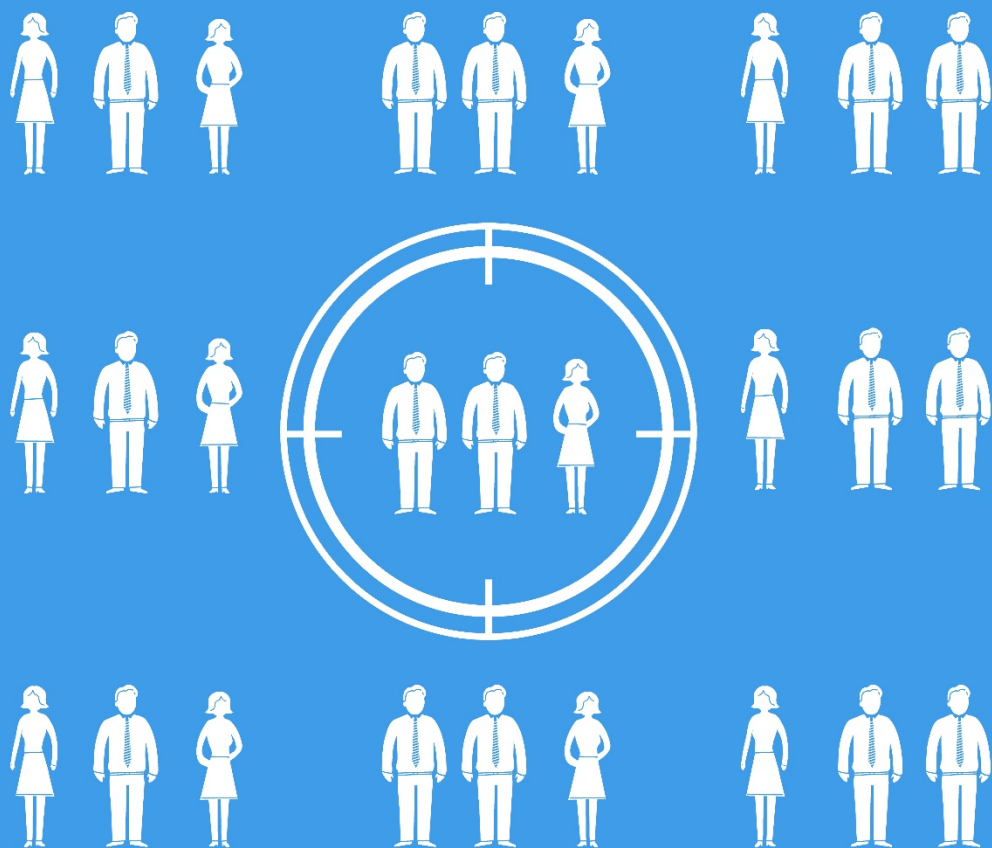
יצירת ערך מוסף לבני העיר,
חיזוק תחושת שייכות ורצון להישאר

כלי להחזרת תושבים שעזבו

הקבוצה הראשונה מסייעת ביצירת
תדמית וזהות לשכונה

משמש ככלי לעידוד יזמים
וקבלנים מעלה ביקוש לשכונה

מטרות הקבוצה בגיבוש קהילה עירונית



1 אנשים רוצים לגור עם אנשים הדומים להם

2 קבוצה מעודדת החלטה, מפחיתה דיסונאנס ונותנת תחושת ביטחון בבחירה.

*לעיתים ניתן להשיג לקבוצה מאורגנת
תנאי רכישה טובים יותר

השלבבים בתהליך



שלב א': אפיון והגדרת הקהל לקבוצה העירונית

אפיון המשפחות אליהם נפנה, בפרמטרים הבאים:

תעסוקה ויכולת
כלכלית

מספר נפשות

גילאים

מגורים כיום

סגנון חיים

עוד...

שלב ב': איתור המובילים

המטרה: איתור 2-3 מובילים לקבוצה.

הפעולות:

1 איתור 10 שמות של מובילים רלוונטיים במגוון קהלים (בד"כ מעורבים בפעילות עירונית, בעלי מוטיבציה, רצון לפעילות ציבורית, היכרות עם העיר וכד')

2 "החמישייה שלי" - כ"א סביב השולחן נותן 5 שמות פוטנציאלים

3 פנייה לנ"ל ע"י איש הקשר / מנהל התהליך בעיר (מיכה)

4 מפגשים אחד על אחד להסבר (מיכה+ אור)

5 בחירת מתאימים ומפגש שלהם עם ראש העיר

שלב ג': ליווי הקבוצה והדרכה מקצועית

ליווי קהילתי של מפגשי הקבוצה בדגש :

- 1 סיוע והנחייה בגיבוש החזון והמטרות
- 2 תכלול והנחיית הפעילות
- 3 תחזוקה כללית וליווי אישי ופרטני של משפחות

ליווי מקצועית קבוצת רכישה:

- 1 הובלה מקצועית והדרכה
- 2 ייצוג מול העיריה קבלנים וכד'
- 3 הדרכה פרטנית למשפחות וליווי תהליך עד מסירת מפתח

שלב ד': איתור מתחם והסכמי רכישה

באמצעות המלווה המקצועי והעירייה יבחנו האפשרויות לקבלת מחיר
אטרקטיבי לחברי הקבוצה :

1 קשר מול יזמים וקבלנים

2 קבוצת רוכשים או קבוצת רכישה

3 ביצוע הסכמים

4 ליווי במהלך הבנייה עד לקבלת מפתח



שלב ה': חיים ביחד

**כחלק מהתהליך נזהה, נגבש ונאפיין יחד
עם חברי הקבוצה:**

1 את האופי הקהלתי אותו הם מבקשים לעצב

2 את הצורה בא יביאו אותו לידי ביטוי בשכונה
והעצמתו כמנוף להמשך קליטה איכותית

3 כיצד נושא זה יבוא לידי ביטוי בעיר



הצעד הבא

פגישת המשך:

פרוק המשימות ואחריות

לו"ז

תקציב



תודה ובהצלחה!

