



המעטפה: התוכנית שתעטוף את העסק שלך ותיקח אותו לרמה הבאה שלו.

בעל עסק רוצה הרבה פעמים לעסוק במקצוע שלו שהוא בד"כ מאד מאד אוהב (לדוגמה : מעסה רוצה לעשות עיסויים, מאמן יש רוצה לעשות אימונים אישיים וכיו"ב.

אבל.....

הוא הרבה פעמים צריך לדעת גם לשווק, גם לשווק באינטרנט, גם למכור, גם לתמחר, גם לנהל נכון את העסק ועוד.

החוליה החלשה היא החוליה הכי חשובה.....

התוצאה העסקית של בעל העסק תושפע בעיקר מהחוליה החלשה של בעל העסק ונסביר את זאת ב 3 דוגמאות.

1. מסג'יסט שיודע לשווק מאד טוב באינטרנט חקבל הרבה טלפונים, אבל אם הוא לא ידע למכור היטב את העיסויים שלו בטלפון הוא לא ממש יצליח.
2. מנחה סדנאות, שיהיה במקרה תותח במכירות אבל לא טוב בשיווק, לא יקבל מספיק טלפונים כדי לממש את כישרון המכירה שלום ולמכור סדנאות.
3. אתר אינטרנט שיהיה מעוצב להפליא אבל לא יהיה כתוב בכתיבה שיווקית טובה, או לא יהיה מקודם היטב בגוגל או בפלטפורמות נוספות לא יעשה את העבודה.

כדי להצליח צריך שכל הרכיבים יעבדו, בדיוק כמו במירוץ שליחים. אם אחת החוליות לא תעבוד, גם אם כל שאר החוליות יהיו ברמה הכי גבוהה שיש, התוצאה שתתקבל תהיה בהתאם לחוליה החלשה ולא לחוליה החזקה.



אז מה לעשות כדי להצליח.....

כדי להצליח כדאי לעבוד עם שיטה, כאמור אנחנו קוראים לזה השאסי של העסק. צרי לדאוג שכל הרכיבים ינגנו ויעבדו ביחד.

אז מה הבעיה בואו ניקח מומחה מכל תחום, ובדיוק כמו בחברה גדולה נבנה צוות.

האם יש לעסק קטן תקציב למספר מומחים???

אז מה לעשות???

נניח שהגדרנו תקציב של 4000 ₪ לעסק לתקופה מסוימת. כיצד אתם הייתם מחלקים את התקציב???

יש לחלק את התקציב באופן מאוזן לכל הרכיבים כך שכל חוליה וחוליה בעסק תעבוד. לא להזניח אף חוליה (כי חוליה שלא תעבוד כמו שצריך תמשוך את כל העסק אחריה). זה יכול להיות השקעה שהדרכות והכשרות שבעל העסק עובר (קורה הרבה פעמים בעסקים קטנים שבהם בעל העסק הוא הכל – גם שיווק, גם ניהול פיננסי, גם תמחור, גם מכירות וכיו"ב) או השקעה בשירותים שונים. בהמשך שתגדלו והיה יותר תקציב תשקיעו יותר באופן אחיד בכל החוליות. עסק עם איזון בין הרכיבים שלו ממקסם את ההשקעה למקסימום.



קצת לפני סוף המדריך, מי אנחנו???

אנחנו קודם כל יזמים ובעלי מספר עסקים פעילים מתחומים שונים ומגוונים. אנחנו מאמנים עסקיים שעוזרים לבעלי עסקים קטנים לעשות סדר עם שיטה סדורה ופשוטה לתפעול בכדי שיוכלו למכור, לשווק ולהרוויח יותר.

הדי מביא איתו ניסיון עשיר מעולם המכירות הפרונטאלי

- בעל מספר עסקים.
- עצמאי מעל 10 שנים.

רמי עזב את ההייטק לפני כעשור, ומביא איתו ניסיון רב בשיווק דיגיטלי

- בעל מספר עסקים.
- עצמאי מעל 10 שנים.

הייחודיות שלנו היא שאנחנו באים מהשטח ומתבססים על ניסיון אישי-עסקי בניהול, הקמה, שיווק ומכירות של עסקים קטנים הלכה למעשה.



בהדרכות הבאות נדבר על הרכיבים השונים:

שיווק, מכירות, תמחור, ניהול ועוד.

להתראות במדריך הבא...

רמי והדי .