

האב ירושלים של 'תמך' מגישה סדנא לבעלות עסקים איך מצמיחים עסק?

□ "הלקוחות שלי אוהבים אותי, רוצים להמשיך לקנות ממני. מה עוד אוכל למכור להם?"

□ "חשבתי לפתוח סניף. אבל שמעתי שזה ממש נורא לעבוד עם שותפים, שיש סכסוכים, בעיות ובסוף גם יוצאים עם מריבה ודיונים בבתי משפט. איך בונים שותפות מוצלחת?"

□ "הייתי מגדילה, ודבר ראשון שאני צריכה זה מקום יותר גדול - ואני פוחדת כי זו השקעה ענקית ואני לא יכולה להיות בטוחה במאה אחוזים שהעסק באמת יגדל בהתאם. להיכנס להרפתקה הזו?"

במפגשים הבאים, בכל חודש, נעסוק באפשרות אחרת לפיתוח עסקי: איך מעלים מחירים? איך מעסיקים עובדות (בלי לעבוד יותר קשה מהן)? איך לוקחים מימון וממי כדאי לקחת? איך נכנסים לשותפות מצליחה, איך פותחים סניפים, איך בוחרים מקום חדש וגדול יותר ואיך מגדילים את קהל הלקוחות ומוכרים להם מוצרים חדשים. לכל דרך צמיחה כללי משלה והאפשרויות אינדיבידואליות: לכל עסק מתאים לגדול לכיוון אחר. הדבר תלוי בשוק שלך אבל גם באופי שלך, מנהלת העסק.

"אני רוצה להרוויח יותר כסף מהעסק שלי, אפשר? כן!"

בעזרת ד'! ודאי שאפשר! תצטרכי כמוכן לבצע כמה שינויים בעסק שלך, וזה הנושא של סדרת המפגשים שלנו כאן בקורס 'תצמחי עלינו'. כשאת רואה עסקים צומחים, את רואה שכל אחד מהם גדל לכיוון אחר ובדרך אחרת. מה הכיוון שלך?

כיוונים לצמיחה

עסקים חייבים לגדול, להשתנות, להתאים את עצמם לשוק המשתנה ולדרישות הלקוחות. על כך אין חולק, אבל איך? ובכמה? ומה הקצב?

סמני כאן עם אילו היגדים את מזדהה:

□ "אני רוצה לגדול - אבל אין לי כסף להשקיע."

□ "אני רוצה מאוד לגדול, אבל לא מסכימה לעבוד יותר שעות ממה שאני עובדת עכשיו, וגם כך מדובר ב-16 שעות ביממה, אין מצב לעוד שעות עבודה!"

□ "ברור שאני רוצה שהעסק שלי יכניס יותר, אבל אני פוחדת להכניס עובדות: הן ילמדו את הסודות שלי ויעתיקו, יהיו מתחרות וגם - אין לי עצבים לנהל אותן!"

□ "רוצה לגדול - אבל לא יכולה. העסק שלי הוא אני, הלקוחות דורשים את השירות שלי, באים בגלל שהן אוהבות אותי - ויש לי כמות מוגבלת של זמן ביממה... להעלות מחירים? אין מצב! גם ככה לקוחות אומרים שאני הכי יקרה בשוק ויש הרבה שקשה להן לשלם. רוצה שאראה לך את מחברת החובות שלי? אין, לאנשים אין כסף היום..."

□ אם אצליח להגיע לקהל חדש, מסוג קצת שונה, אבל כזה שזקוק למוצר שלי, אוכל למכור יותר, כמוכן. הבעיה היא שאין לי מושג איך להגיע אליהם!"

יעוץ עסקי - פיתוח עסקי - יעוץ ארגוני: מה יקדם את העסק שלי?

יועצים ומאמנים הנותנים שירותי יעוץ לעסק אינם צריכים, על פי חוק, להיות בעלי תואר כלשהו או לעבור מבחנים ממשלתיים, אין רגולציה, השוק פרוץ. יועצים ארגוניים למדו לפחות קורס אקדמי שעוסק בהון אנושי, ניהול ויש להם תעודה. יועצים שיווקיים אמורים ללמוד את תחום הידע הזה באקדמיה או בקורסים אחרים. בכל מקרה - סמכי על המלצות, התקשרי לברר וערכי חוזה שנותן לך אפשרות לבדוק תוצאות ולצאת ממנו ברגע שאת מרגישה שהתועלת לעסק מוטלת בספק.

לכל תהליך יעוץ יש לקבוע מטרה ולהציג את התהליך שיוביל אליה. בכל שלב של הייעוץ יש לבדוק אם התהליך נשמר ואם המטרה מושגת או שהעסק מתקדם לקראתה. יעוץ בלתי מקצועי מדגיש את מספר השעות שתקבלי וייעוץ מקצועי מלמד אותך איך לנהל את העסק גם אחרי שתהליך הייעוץ מסתיים. יעץ מקושר ומומחה לנטוורקינג שמחבר אותך לשיתופי פעולה עסקיים מעניק ערך מוסף רב במיוחד.

לפרטים על יעוץ עסקי ב'תמך' התקשרי:

02-5388665

בינתיים עני על השאלות הללו וכתבי לנו למייל: osotesek3@mishpacha.com כל תשובה תיענה במקצועיות - תקבלי טיפים, הכוונה לעסק שלך, המלצות ורעיונות. מאת קדר מומחיות בהאב ירושלים

סודיות מובטחת

עני על השאלות הבאות והצמיחי את העסק שלך:

1. מה המוצר שמכניס לך הכי הרבה כסף לעסק?

2. מה המוצר הכי רווחי בעסק שלך?

3. מה המוצר הכי נמכר בעסק שלך?

אם לכל שאלה, תשובה שונה - בואי נדבר על זה. זה הזמן

לחשוב מחדש על המוצרים שלך!