

## האב ירושלים של 'תמך' מגיש סדנה לבעלות עסקים ניהול עובדים כדי להצמיח את העסק שלך

### מילון עסקי:

תחלופת עובדים היא תופעה שגרתית בעולם העבודה של המאה העשרים ואחת. עובדים מתחליפים, ואת צריכה כל הזמן לגייס עובדות ולהכשיר אותן. בעסקים של מכירות ובעסקים עונתיים התחלופה תדירה עוד יותר מאשר בענפים אחרים. כבעלת עסק נצלי זאת למיתוג העסק שלך: פרסמי באופן שגרתי שאת מחפשת עובדות כי את מתרחבת, הכלילי במודעה את הערכים שלך, את הדרישות הגבוהות שלך מהעובדות שלך וככה כל מודעת "דרושים" תהיה גם פרסום אפקטיבי לאיכות שלך!!

עם שותפה לבין הפניית לקוחות סתמית לקולגות היא שהאחריות על השירות ועל המוצר שהלקוחה מקבלת נשאת בידיים שלך, את מפקחת על התהליך, עוקבת אחריו, ובעזרת ד' בסיומו, ועם תהליך חדש, הלקוחה אתך ולא עברה לעסק מתחרה.

### הסיכונים

לכל עסק יש המיתוג שלו, השפה השיווקית שלו, האנרגיות של בעלת העסק. ברגע שאת מעסיקה עובדת את חייבת לחדד את המיתוג שלך כדי שהוא יהיה ברור לעובדות שלך. שרה מאיר, בונה מותגים נועזים, מדגישה: "קודם כול, כשאני מדברת על צמיחת עסק בעזרת העסקת עובדים, אני מדברת מניסיון אישי - במשרד שלי יש חמש עובדות ואני ממתגת עסקים ובונה לכל אחד מהם "ספר אסטרטגיה, ספר מותג" עם שפה מדויקת, מילים שאני בוחרת עם בעלת העסק בקפידה. כשהעסק מתקדם וגדל, השמירה על השפה האחידה מעבירה מסר ברור על התועלת שהלקוח יפיק מן המוצר ועל הערך המוסף שיש בשירות או במוצר לעומת החלופות המתחרות. רק מיתוג מדויק יכול להעביר לעובדים של העסק ולספקים, עוד לפני הלקוחות, את הערך שהעסק נותן ללקוח".

**רחלי בינר**, יועצת עסקית בתמך מוסיפה: כשאת מעסיקה עובדים או עובדות את עלולה למצוא את עצמך בסבך חדש של גולני זמן: הדרכה, ניהול קונפליקטים, מעקב, דוחות ועוד. לכן, לפני שאת מגייסת עובדת, קחי יעוץ וכתבי יחד עם היועצת שלך "ספר נהלים", שבו מעין הוראות ובעצם תהליכים שצריכים לקרות בעסק שלך - מה מסלול הלקוח, מה עונים למי, היכן מתעדים, מי הספקים, מהי מדיניות התשלומים, איך מתנהגים כשצ'ק חוזר ומה הנוהל של ביטולים והחזרות. כתיבת ספר נהלים אינה פשוטה, אבל הזמן שנחסך עצום ותחושת הניהול והביטחון שלך שדברים נעשים כשורה בעסק שלך - גדלה ומתעצמת".

**יעל זלץ**, שמרכזת את תחום היזמות במרחב העסקי של עמותת תמך ויועצת ארגונית, מתייחסת למחויבות לנהל את העובדים לעומת המצב שבו ניהול את עצמך ואת הלקוחות: לא מעט מי שהופכות לעסק נעשות העובדת הבכירה בעסק, במקום להיות מנהלת עסק! את חייבת להבין את המעמד החדש, ולהזרים את האנרגיה שלך לכל העובדות שלך. העוצמה, השליחות, היושרה, השירותיות - זורמים ממך את העובדים. כשאת משרדת לחץ, העובדות נבהלות ומתכנסות, כשאת כועסת ונוזפת את עלולה לגרום לעובדות שלך לדאוג שמא העסק בבעיה קשה. הצלחת העסק, בעזרת ד', עשויה להיות קשורה ביכולת שלך לנהל את העובדות שלך ואת הספקים שלך ורק כך תוכלי לשכפל את הזמן שלך ואת היכולות שלך ולהצמיח את העסק בעזרת העובדים/עובדות".

"התחלתי את העסק בסגנון של one man show: אני המומחית, אני נותנת את השירות ואני מוכרת את המוצרים. בשלב מסוים הגעתי למצב שבו אין לי אפשרות לקבל עוד לקוחות. היומן מלא, לקוחות מתקשרים והם בעמדת המתנה ארוכה מדי. גם אם הלקוחות הסכימו לחכות לי, ההרגשה שלי הייתה שאני מבזבזת הזדמנויות - כל לקוח כזה מוכן לשלם לי עכשיו, ואני דוחה אותו! מה לעשות?"

תענוג לשמוע על עסק שמגיע למצב של קיבולת מלאה של כל היכולת שלו! ברוך ד'! שככה ימשיך לך שפע ופרנסה!

מה עכשיו?

את רוצה להצמיח את העסק ושואלת את עצמך מה לעשות. ההמלצה שלנו - תעסיקי עובדות!

כשממומחית שעובדת כפריילנס ונותנת שירות ללקוחות או לעסקים ולארגונים והיומן שלה מתמלא, זה הזמן להעסיק עובדות שיפנו לך זמן. העובדות שלך יכולות לסייע לך בשלושת הדרכים הללו שכאן, אבל יכול להיות שתצרי צמחון בעזרת כל שלושת הדרכים הללו, וזה בסדר. כמובן שמומלץ להיעזר ביעוץ כדי לדייק את הצמיחה הזו ולא להשקיע לשווא משאבים בניהול עובדים שלא תומכים בצמיחת העסק ורק עולים לך כסף.

להלן הדרכים לצמיחה עסקית בעזרת העסקת עובדים:

- שירותי מזכירות - ברגע שאת רק מטפלת, רק מרצה, רק מייצעת, רק מעצבת וכל השאר נעשה על ידי מזכירה, את מצליחה להכניס ליומן שלך עוד לקוחות ולהגדיל את ההכנסות בצורה כזו שאחזקת המזכירה נעשית שולית ולמעשה רווחית. בשלב מתקדם יותר, המזכירה יכולה לנהל את כל הכספים של העסק - גבייה, הצעות מחיר, התנהלות מול הבנק, הלוואות, מימון, הפקדות, משא ומתן עם ספקים, הפצה - ממש הכול.
- ביצוע עבודות רקע מקצועיות - שרטוט, פנייה לרשויות, טופסולוגיה, שירות לקוחות - עובדת מקצועית בתחום שלך שעושה את העבודה שבה אין צורך חיוני בניסיון וביצירתיות שלך, יכולה לאפשר לך לקבל לקוחות נוספים. אדריכליות, מעצבות, מתרגמות, עורכות ועוד ימצאו בקלות יחסית אילו חלקים מהעבודה המקצועית שלהן ניתן להעביר לעובדת ואילו לא. גם מוכרות יגלו שאפשר בעזרת תסריט שיחה מדויק מאוד להכשיר בזריזות מוכרת חדשה שתבצע מכירות כמעט כמון.
- שירות מומחים נוסף - יש לקוחות שיופנו אל שותפה שתיתן להם שירות מעולה בתחום שבו היא מומחית ואת תקבלי על הפניית הלקוחות ועל ניהול המכירה וכו' את האחוזים שלך. ההבדל בין עבודה

רוצה לדעת עוד על כתיבת הצעת מחיר בלי הוזלות וכלי הנחות?  
פני ל: [osoteseks@mishpacha.com](mailto:osoteseks@mishpacha.com). כל תשובה תיענה במקצועיות - תקבלי טיפים, הכוונה לעסק שלך, המלצות ורעיונות. מאת קדר מומחיות בהאב ירושלים

### שיעורי בית

אילו עבודות בעסק שלך את יכולה להעביר לעובדת? כמה זמן הדבר יפנה לך? מה תוכלי לבצע בזמן הזה - אילו פעולות שמכניסות כסף לעסק?

מתלבטת בתשובות ושואלת את עצמך אם זה הזמן להעסיק עובדת? התקשרי אלינו 02-5423800 או כתבי לנו למייל - ותקבלי יעוץ מקצועי אישי!