

## האב ירושלים של 'תמך' מגיש סדנה לבעלות עסקים להגדיל את העסק על ידי מכירות

את השימוש במוצר שרכשו. קוסמטיקאית שלא תמכור מוצרי המשך, תפגע בלקוחה שלה. כולנו יודעות שהטיפוח האמתי אינו במפגש חד פעמי אלא בשימוש יומיומי במוצרים הנכונים. כך גם בתזונה, בהתעמלות ובפיזיותרפיה, בריפוי בעיסוק ובתחומים המגוונים של טיפול ואימון. הכלים לשימוש יומיומי במוצר שרכשנו במפגש המקצועי הם אלו שישפיעו על השינוי בצורה הדרמטית ביותר. העיקרון פשוט: אם את מעניקה שירות, מוצר ההרחבה שלך צריך להיות פיזי. אם את מוכרת מוצר פיזי – הרחיבי את המכירה בעזרת שירות, הדרכה, המלצות, שיתופי פעולה להמשך הקשר.

### למכור עוד לאותם לקוחות

אנחנו כבר במפגש תשיעי של קורס צמיחת עסקים בשיתוף פעולה של 'תמך' ושל מגזין 'בתוך המשפחה'. הקורס נוסד בעקבות ההיענות הגדולה של בעלות העסקים בערב האירוע של 'עושות עסק 3/3', ואנחנו כאן עם הידע המקצועי שיצמיח את העסק שלך. הפעם הנושא שלנו הוא: הגדלת העסק על ידי מכירות! למכור יותר – לאותם לקוחות שכבר באים לעסק שלנו, שרוכשים מאתנו.

#### מכירות

פעולת המכירה היא הפעולה הכי חשובה בעסק, כי בלעדיה אין עסק בכלל. יש תחביב, עיסוק, פעילות התנדבותית או תרומה לקהילה, כל דבר חוץ מעסק. עסק הוא הפלטפורמה שבה ערך מוחלף בכסף או בשווה ערך כספי – והעסקה היא החליפין הללו, שבה הכסף מחליף ידיים. לנותנות שירות בתחומים חינוכיים, רגשיים, רוחניים ואמנותיים, המציאות הזו אינה פשוטה: בעלות עסקים מהסוגים הללו מפתחות ומשכללות ומגדילות את המוצר שהן נותנות ללקוחות שלהן, מוסיפות עוד ועוד וחשובות על רעיונות נוספים. כך הן מגדילות את העסק שלהן, לפי דעתן. למעשה, העסק אינו גדל, אלא ההשקעה בעסק גדלה. הגדלת העסק היא הגדלת מחזור המכירות. ברור?

#### איך מגדילים מחזור מכירות

דיברנו כבר על העלאת מחירים ועל השגת לקוחות חדשים (ראי במפגשי הקורס הקודמים) ועכשיו נתמקד במכירה ללקוחות קיימים, במחירים הקיימים.

כשמדברים על מכירות, פונים מיד למקצוענים הגדולים בתחום: ניר דובדבני הוא איש עסקים ומנטור מכירות מוביל בישראל והוא מסביר איך עסקים נופלים, מפסידים ונכשלים, כשהם מפתחים את המוצר במקום לפתח את יכולת המכירה. זו טעות שמאפיינת מקצוענים רבים, כי את פונה לתחום שלך מתוך אהבת המקצוע ומתוך רצון להעניק ללקוחות שלך ערך גבוה ככל שרק ניתן. רוב בעלי העסקים הם בעלי מקצוע שפתחו עסק, והם סולדים ממכירות, פוחדים למכור, והחלום שלהם הוא שהם רק יתנו שירות או ייצרו מוצר ומישהו אחר ימכור בשבילם.

האם גם את מוצאת את עצמך משקיעה במוצר במקום במכירה? כמה שנים הקדשת ללימוד המקצוע שבו את עוסקת? כמה שנים (סליחה, שניות:)) הקדשת ללימוד מכירות שייכנסו לך כסף מהמקצוע שלך?

במפגש שנקרא 'יום עצמה עסקית' ניר דובדבני מסביר 3 שפיתוח המכירות בעסק עובר דרך פיתוח מוצרים בצורה שתגרום ללקוח הקיים, שכבר נכנס ורכש ושילם, לקנות עוד. המוצרים צריכים להשלים זה את זה, ובכל חנות ובכל תחום את צריכה להציג ללקוחות אפשרות לשדרוג, הוספה והרחבה של השירות או של המוצר ולייצר את המוצר ההמשך שיתן ללקוחות שלך ערך בכל שלב של שימוש במוצר שלך או בשירות שלך.

#### מכירה ללקוחות קיימים

לכל מכירה יש עלויות מכר. העלויות הללו הן ההשקעה שלנו בתהליך המכירה. עלויות הפרסום, עלויות כתיבת המסר הקריאטיבי, עלויות המשכורת לנציגת המכירות ועוד. המכירה הראשונה מכסה – במקרה הטוב – את העלויות הללו. מכאן ואילך אנחנו צריכים להרוויח על החזר ההשקעה! כל רכישה נוספת היא 'רווח נקי' על השקעת עלויות המכר. מנקודת המבט של הלקוח – רכישת מוצר שדרוג עוזרת לו ליהנות מהמוצר שרכש. מעצבת פנים שגם מלווה את המשפחה בקניית הריהוט, מורה לציור שמוכרת את הקנווס והציוד, פאנית שמוכרת את מוצרי הטיפוח לפאה – משרתות בשלימות את הלקוחות שלהן ומקלות עליהן

ביום שני כ"ו בתשרי, 16.10.17, יתקיים ב'תמך' יום עצמה עסקית' עם ניר דובדבני. ההרשמה מסובסדת – ההשקעה שלך היא רק 159 ₪ כדי להרחיב את האינטליגנציה העסקית שלך ולקבל עצמה, אנרגיה, תפיסות וחשיבה שיעלו את המכירות שלך בעסק בצורה שלא חלמת עליה. משתתפות המפגשים הקודמים מספרות על מכירות שעד המפגש לא העזו לזוז. הן יצרו מוצרים חדשים ללקוחות הקיימים והכפילו את העסק, פנו לגופים ממשלתיים והשיגו חוזים, פרצו לשוק שדרש שנות ניסיון שאין להן – אך העצמה העסקית שרכשו השיגה תוצאות בשטח. אינך יכולה להרשות לעצמך להפסיד את המפגש הזה! התקשרי עכשיו לשריין לך מקום: 025423800 או כתבי ל- [yz@temech.org](mailto:yz@temech.org)

#### מושג עסקי

**מועדון לקוחות:** לקוחות קיימים שאוהבים את השירות שלך ואת המוצרים שלך ישמחו לשמור על קשר. בקשי את פרטי הקשר של הלקוחות שלך כדי שתוכלי לסמן את המכירות ולהציע לכל לקוחה מוצרים המתאימים לה, לשלב שבו היא נמצאת ולצרכים הספציפיים שלה.

**מערכת CRM:** זו מערכת דיגיטלית לניהול לקוחות. לכל לקוח יש כרטיס ובו נתונים על רכישות, מיקום, התעניינות, קשר שיצר או יצרנו אתו, הפניות שהביא או מי הפנה אותו. מהיום, אין לקוח שאינו מוכר וגם עובדת חדשה תדע שהלקוח הזה עומד להיכנס לדירה חדשה ושיש לו יום הולדת מחר.

**מערכת דיור:** הקשר הזול עם לקוחות הוא במייל. מאז חוק הספאם, מערכות המייל מסננות משלוח מיילים למספר מרובה של נמענים ולפעמים אף סוגרות חשבון כזה. יש להשתמש במערכת דיור מורשית כדי ליצור קשר עם הלקוחות. דרך מערכת הדיור אפשר לנהל רשימת תפוצה מפולחת שגם תיתן מידע חיוני על הדרך ליצירת קשר עם הלקוחות וקבלת משוב על ההצעות שלנו.

ללמוד עוד על כל אלו צרי קשר במייל  
[osotesaosotese3@mishpacha.com](mailto:osotesaosotese3@mishpacha.com)