



מילון מונחים – שיתופי פעולה

שיתוף פעולה עסקי איכותי - פעילות עסקית ספציפית שמטרתה לייצר תועלות כלכליות לשני צדדים במקביל - הורדת עלויות ו/או הגדלת רווחים.

מעגל כוח - קבוצת עסקים, אשר נותנים שירותים ו/או מוצרים לקהל יעד דומה. בניגוד לנטוורקינג, ששם ניתן למצוא עסקים שיפנו אלינו לקוחות, טיפין טיפין, אם בכלל... במעגל כוח-אנו נמצאים עם "תרנגולות שיכולות להטיל לי ביצי זהב", והיופי, שאנחנו יכולים להטיל עבורן ביצי זהב! מעגל הכוח הם הכלי באמצעותו אנחנו מוציאים את שיתוף הפעולה לפועל.

קיימים 3 סוגים של מעגל כוח :

- ממוקדי קהל היעד (מה מחפשים הלקוחות? בריאות/ הצלחה עסקית? התפתחות אישית/ בניית בית)
- ממוקדי מקצוע (מאמנים, גרפיקאים, אדריכלים וכו.)
- ממוקדי אזור גאוגרפי (הלקוחות שלהם נמצאות באותו אזור)

תרנגולת שמטילה ביצי זהב - הכוונה לעסקים, ש"חולקים" אתנו את אותו קהל היעד ולכן הם יכולים לייצר אחד לשני הפניות טובות, מדויקות ובכמויות גדולות יותר מאשר בעלי מקצוע נחמדים, שאנו פוגשים בנטוורקינג או בפייסבוק, למשל. למשל, אנו יכולים לאפשר לקולגה, שלא לומר מתחרה לפרסם ללקוחותינו והוא במקביל יאפשר לנו לפרסם ללקוחותיו.

הכוונה כמובן לפרסם "הצעה שאי אפשר לסרב לה" הצעה ייחודית לכל אחד מהצדדים. אנו יכולים להמליץ על שירותיו, להפנות אליו לקוחות (תמורת עמלה או בלעדית), לבצע אתו קידום מכירות משותף, להציע פעילות או הטבה ללקוחותיו והאפשרויות לא נגמרות!

מפתח שיווקי - אמצעי חינוכי או זול מאוד, אשר מסייע לבעלי מקצוע הפוגשים את קהל היעד שלי, להמליץ ולהפנות אלי את הלקוחות שלהם. אמצעי שיהיה לי קל ופשוט לגרום לאחרים, להפנות אליי. כי מה שלא פשוט, פשוט לא קורה.

מעגל הזדמנויות - מפגש של עצמאים ועצמאיות, שכולם פונים לאותו קהל יעד. למעשה זהו מפגש עם מעגל הכוח שלך... המשתתפים לומדים את העקרונות החשובים ליצירת שיתופי פעולה, כלים ליצירת שיתופי פעולה עתידיים לצמצום עלויות העסק, והגדלת הרווחים. ויוצאים מהמפגש עם רעיונות מעשיים לשיתופי פעולה גם בין המשתתפים.

כלל 70/30 בשיתופי פעולה - כלל לשיתוף פעולה עם קולגות המדבר על סוג העבודה שאנו עושים ועל העברת העבודה בינינו, ביחס של 70% - 30%. 70% מהעבודה שאנחנו עושים מדויקת לנו ועל 30% נשמח לוותר תמורת 30% של מישור אחר שמרגיש בדיוק אותו הדבר...

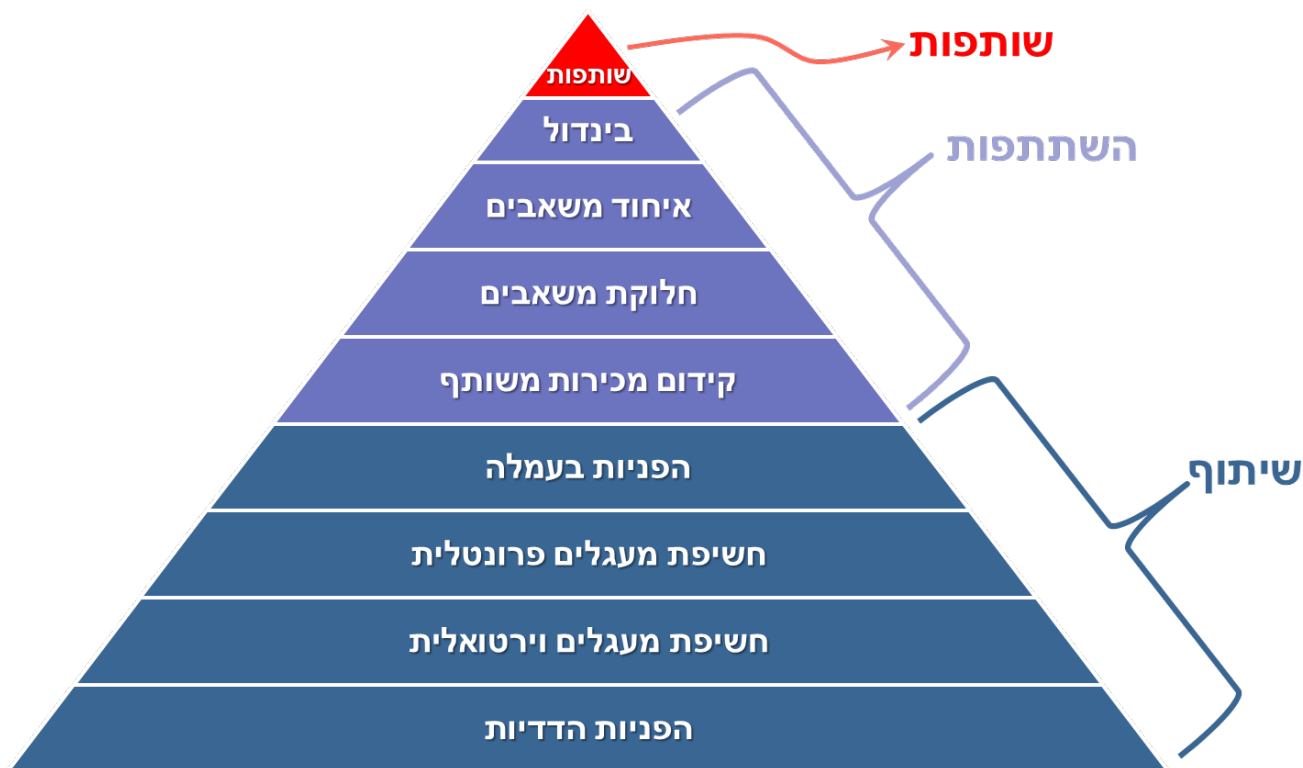
פירמידת שיתופי הפעולה - פירמידה בת 9 שלבים המתארת את 9 הרמות האפשריות לשיתוף פעולה לפי רמת מידת המחויבות העסקית בין העסקים המשתתפים.

דלתות מסתובבות - שיתופי פעולה לא תמיד מניבים תוצאה ישירה, אך הם תמיד יכולים ל"שנות את הסיפור"...

או בקיצור: "תוכלו להשיג כל מה שתמצאו אם תעזרו לאחרים להשיג את מה שהם רוצים" (זיג זיגלר)



פירמידת שיתופי הפעולה



תמשיכו להצליח,

טל מזור

מוזמנים לשמוע ולצפות בהרצאות נוספות ב[אתר נשימה עסקית](#)

אתר ללמידה עצמ(א)ית הכולל מעל 40 הרצאות וחוברות עבודה לקידום העסק

רוצים להציע לי שיתוף פעולה?

מוזמנים ללחוץ על התמונות, להציץ בשותפויות אחרות שלי ולפנות אלי דרך זו שהכי מעניינת אתכם:

