



לוטן תדמיות
Communications

דו"ח מיוחד

5 סיבות לכך
שעסקים נכשלים או נתקעים
ואיך לפתור את זה!

הכותבת: ליזה מן-טל



לוטן תדמיות
Communications



שלום, שמי ליזה מן טל,
יועצת עסקית בכירה מבית לוטן תדמיות.

אני מלווה כבר מספר שנים סוגים שונים של עסקים וחברות,
וגיליתי שיש מספר נקודות שמשותפות לכל העסקים
שנכשלים או שלא מסוגלים להתרומם מעל נקודה מסוימת
אליה הם הגיעו.

בשלב הזה רוב בעלי העסקים מתייאשים ומתחילים
להאשים את כולם למה אי אפשר להצליח. אבל האמת היא
שפשוט יש נוסחה ברורה כיצד להפעיל כל גוף עסקי ובמידה
ועובדים על פי הנוסחה, ההצלחה היא רק עניין של זמן.

5 הסיבות שעליהן אדבר אלו הן 5 הסיבות המרכזיות
שכשאינן קיימות בעסק אז הדרך להצלחה מאוד קשה עד
בלתי אפשרית.

אז כל שנותר לך כעת זה לקרוא את הסיבות, לבדוק האם
זה משהו שחסר לך בעסק, וליישם את הפתרון המוצע.

אז נתחיל?



לוטן תדמיות
Communications

הסיבה הראשונה חוסר סדר וארגון

משפט שכילדה לא אהבתי אבל לצערי הוא נכון "סדר זה חצי עבודה".

ברגע שהעסק מאורגן בצורה נכונה כך שכל החלקים מהווים את השלם, ויש זרימה נכונה בין כל הפונקציות של העסק, הוא לא יכול להיתקע.
למה אני מתכוונת?

בכל עסק יש מספר פונקציות שחייבות להתקיים גם אם מדובר בעסק של בן אדם אחד. ברוב העסקים בהם התחלתי לייעץ נוכחתי לדעת שיש מחלקות שמתפקדות באופן חלקי או מחלקות שאינן קיימות.

כעת אסקור בפנייך את כל המחלקות שחייבות להיות בכל עסק, ולא חשוב אם מדובר בעסק של אדם אחד או בחברה שמעסיקה 2000 עובדים.

אני ממליצה לך לעבור על כל אחת מהמחלקות ולבדוק מה מהן חסרה בעסק שלך, אין מחלקה אחת שהיא חשובה יותר מהשניה. עסק שלא מתפקדות בו כל המחלקות באופן מלא הוא כמו שולחן שחסרה בו רגל, הוא יכול לעמוד אבל הוא גם יכול ברגע ליפול.



לוטן תדמיות
Communications

- **מחלקת המנהלים** - שיסדו את הארגון ואחראים לפיתוח שלו. במחלקה זו, מלבד העבודה על הפיתוח העסקי, מטפלים גם בכל הנושאים המשפטיים והיחסים עם הרשויות השונות.
- **מחלקת תקשורת וכח אדם** - שאחראית על גיוס עובדים, הכשרה שלהם וניתובם בארגון ובנוסף אחראית על כל התקשורת שנכנסות לארגון.
- **מחלקת הפצה** - שאחראית על שיווק ללקוחות קיימים ומכירות.
- **מחלקת הפיננסיים** - שאחראית על ניהול תזרים המזומנים, ההכנסות, הוצאות והצידוד.
- **מחלקת הייצור** - שאחראית על ייצור המוצרים או סיפוק השירותים של הארגון.
- **מחלקת בקרת איכות** - שאחראית על בקרת איכות המוצר, התיקון שלו והכשרות לעובדים.
- **מחלקת שיווק** - שאחראית על שיווק ללקוחות חדשים, יחסי ציבור ושיתופי פעולה.



לוטן תדמיות
Communications

הסיבה השנייה הגדרות תפקיד

אם יש לכם עובדים, חשוב שלכל עובד, כולל לכם כבעל עסק, יהיה תפקיד כתוב ברור ומדויק. אני נתקלת פעמים רבות בעסקים בהם יש עובדים שמתעסקים בתחומים חופפים, ואז יש המון חיכוכים ובעיות, או תפקידים "שנופלים בין הכיסאות" שאף אחד לא מטפל בהם.

מה צריך להיות בהגדרת תפקיד?

- הסבר מה מטרת התפקיד
- המיקום של התפקיד בעסק כלומר, למי הוא כפוף? מי הכפיפים לו?
- תיאור בכתב של התפקיד – כפי שמתואר על ידי אדם שמילא אותו. מה הפעולות המוצלחות לניהול התפקיד טוב והשגת התוצרים של התפקיד.
- בנוסף יש ליצור דף המכיל רשימה של כל החומרים שעל העובד ללמוד כדי לדעת את התפקיד ולהתחיל לעבוד בצורה נכונה.



לוטן תדמיות
Communications

הסיבה השלישית לא עושים שיווק.

יש נתון חשוב מאוד שכדאי שתכירו:
כמות תקשורת החוצה = כמות תקשורת פנימה
ועל כן כמות הפניות הנכנסות לעסק הינה פועל יוצא של כמות
התקשורות היוצאות מהעסק.
ככל שיותר תקשורות יוצאות החוצה, כך יותר פניות יתקבלו
פנימה וכפועל יוצא יותר כסף יזרום פנימה.

לפני שמתחילים לשווק כדאי לחשוב על מסר ייחודי, מי קהל
היעד והיכן הוא נמצא.
מולהפיץ אותו בכל דרך אפשרית: מכתבים אישיים, מיילים,
עלונים, סמס ועוד.

שיווק הוא תחום שקשה לבעלי עסקים רבים להתמודד איתו,
והסיבה העיקרית היא חוסר ידע כיצד משווקים. העצה שלי זה
ללמוד את התחום, או אם מדובר בעסק גדול יותר להעסיק
מומחים בשיווק שיטפלו בשיווק של העסק באופן מקצועי.
העיקר לא לזנוח את השיווק...



לוטן תדמיות
Communications

הסיבה הרביעית לא מתמקצעים במכירות

לאחר ששיווקנו והבאנו לקוחות מתעניינים לעסק עכשיו זה הזמן למכור. וככל שתשפרו את מיומנויות המכירה שלכם כך תשפרו את רמת ההכנסה של העסק.

מהניסיון שלי אני יכולה להבטיח לך שלא צריך להיוולד "איש מכירות" כדי להצליח למכור.

כל אחד יכול ללמוד להיות איש מכירות מעולה.
ולכן מידיי פעם עשו לכם נהג ללמוד ולתרגל את מיומנויות המכירה שלכם.

במידה ויש לכם עובדים שהם אנשי מכירות, אחת לכמה חודשים קיימו סמינר מכירות מעשי (כי רק תאוריות לא יעזרו כאן), שלחו להם לקוח סמוי כדי לדעת מה היכולות שלהם ותהיו כל הזמן עם האצבע על הדופק.



לוטן תדמיות
Communications

הסיבה החמישית הרצון ללמוד ולהתפתח

העסק הוא המראה של מי שמנהל אותו. בעל עסק שלומד, מתפתח, צובר עוד מיומנויות כל העת, העסק שלו יתפתח איתו. אנחנו בעידן בו משתנים דברים בקצב מהיר, מוצרים עולים ויורדים בקצב מסחרר וחברות קמות ונופלות על כך שלא הצליחו לזהות מגמות בשוק. מנהל שלומד, מבקש עזרה ומתפתח הוא היחיד שיאפשר צמיחה לעסק שלו.

אני ממליצה ללמוד תחומים מקצועיים שקשורים לעסק שלך, להשתתף בהשתלמויות ענפיות. במידה ויש עובדים ומנהלים לעסק, דאג גם להם להכשרות באופן קבוע. וכמובן ללמוד תחומים בהתפתחות אישית.

אני יודעת שיש כאן המון חומר ליישום, ויכול להיות שאצלך בעסק חסרה רק נקודה אחת או כולן, הרעיון הוא להחליט כבר עכשיו מה אפשר ליישם כבר מחר בבוקר ולעשות זאת.



לוטן תדמיות
Communications

וכאות תודה...

אני רוצה להודות לך על שקראת דו"ח חשוב זה, ואני מקווה שהצלחתי להאיר את עיניך ולגרום לעסק שלך לצעוד עוד צעד קדימה.

אני יודעת שבעלי עסקים רבים שיקראו את הדו"ח יגידו שקשה מאוד ליישם אותו כי זה כללי מידיי ולא מספיק מתייחס לעסק שלהם, ולכן אני רוצה ללכת צעד נוסף, בכדי לעזור לך לקדם את העסק שלך ולתת לך יעוץ אישי בחינם.

אני מאפשרת לך לכתוב לי למייל, שאלה אחת בוערת, שמציקה לך לגבי העסק שלך שאין לך פתרון לגביה. שאלה שנראה לך שהיא זו "שתוקעת" את העסק מלהתקדם קדימה על מנת שאוכל לתת תשובה ברורה ומדוייקת, נא לרשום לי את מירב הפרטים על הסיטואציה לגביה נשאלת השאלה. אני מבטיחה להשיב לכל מי שיכתוב לי. המייל שלי: liza@lotan-pr.com

עכשיו זה הזמן,
ליזה מן-טל
מנהלת מחלקת ייעוץ עסקי,
לוטן תדמיות

טל' - 03-5667474
פקס - 03-5667030
www.lotan-pr.com