



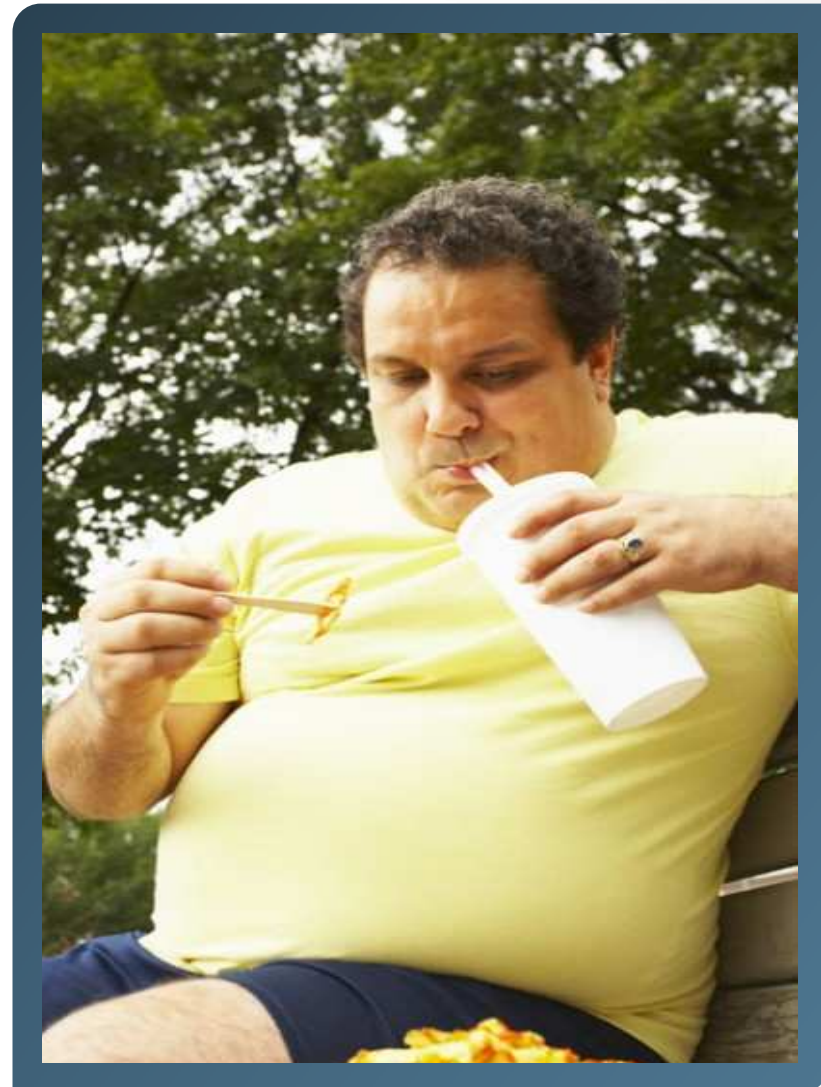
# שבעה מפתחות למומחיות עסקית

להיות שחקן מפתח  
עם אריה מליניאק





**שמנים יודעים  
איך לרזות,  
זה לא גורם להם  
להוריד גרם**

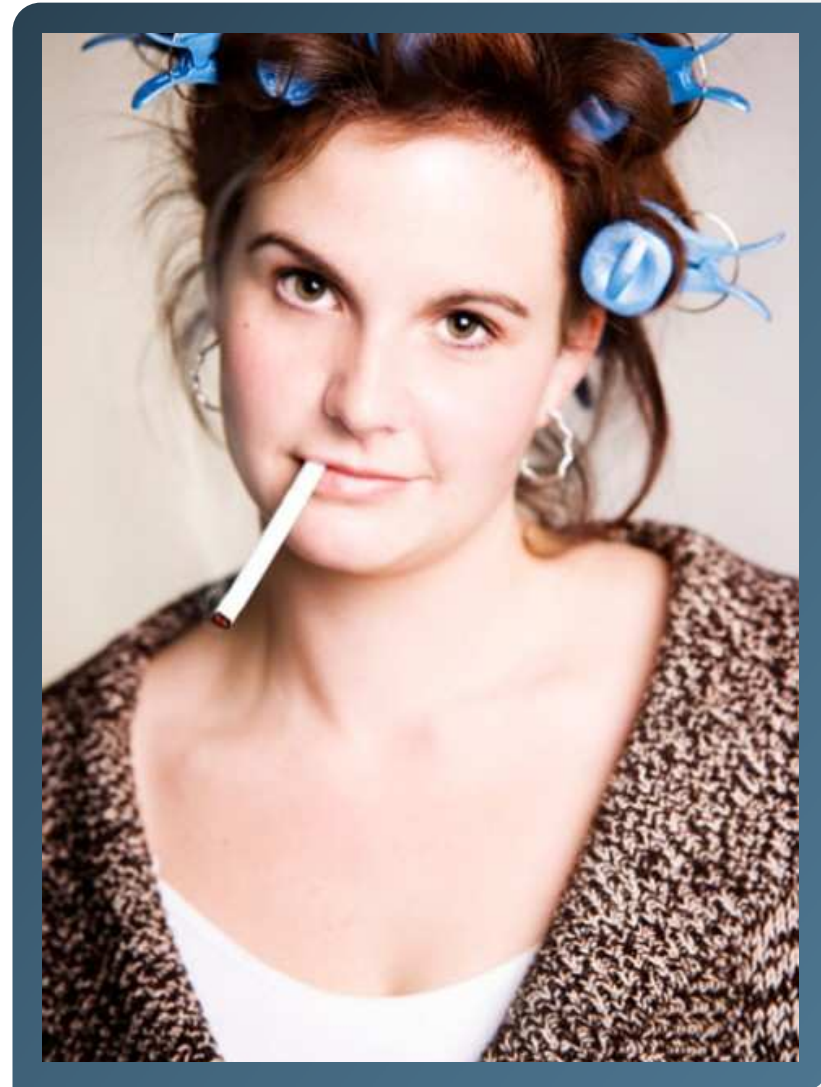




**אריה מליניאק**

להתאמן. לפרוץ. לנצח.

**מעשנים שרוצים  
להפסיק לעשן,  
יודעים איך  
להפסיק לעשן**



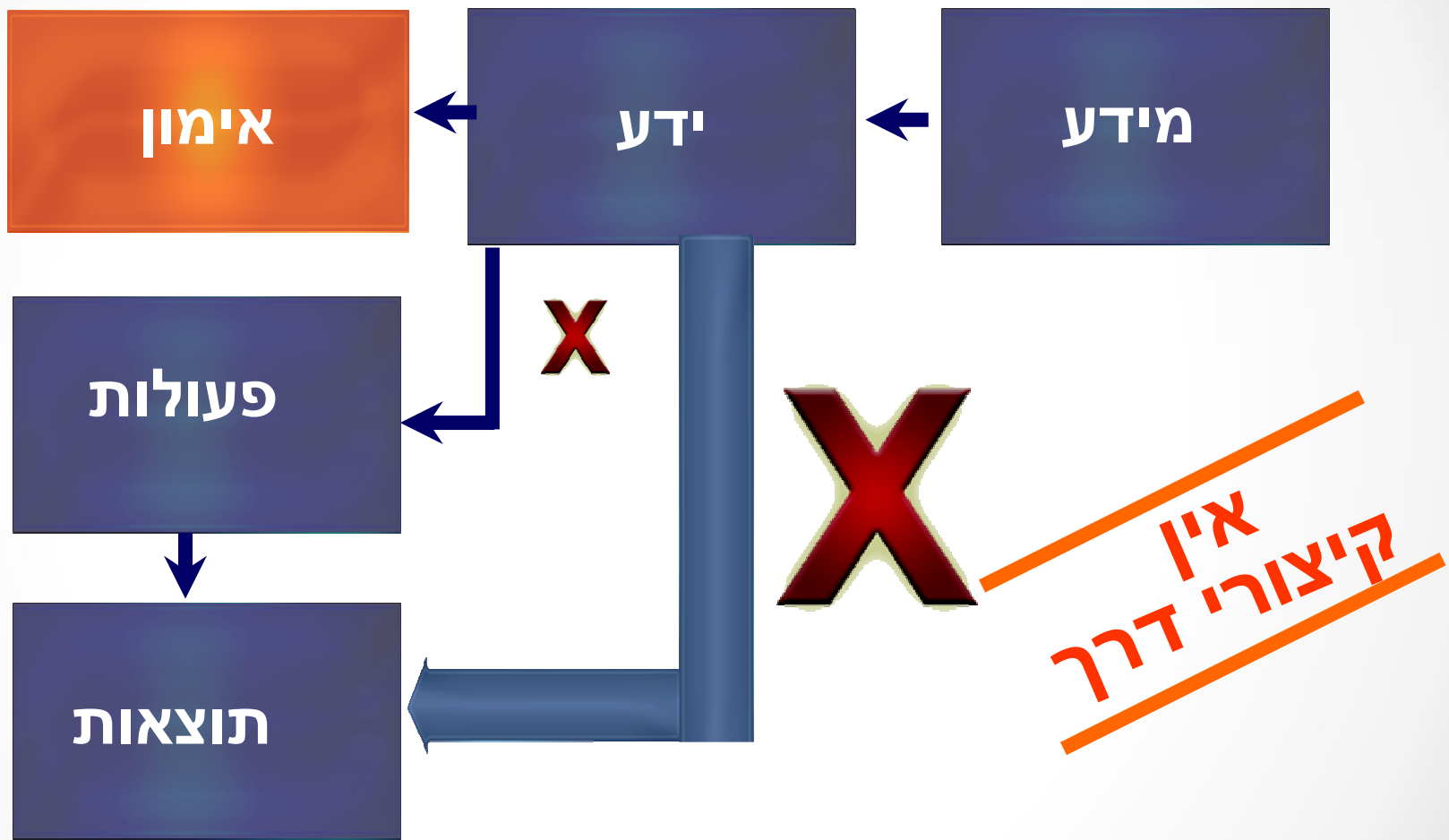


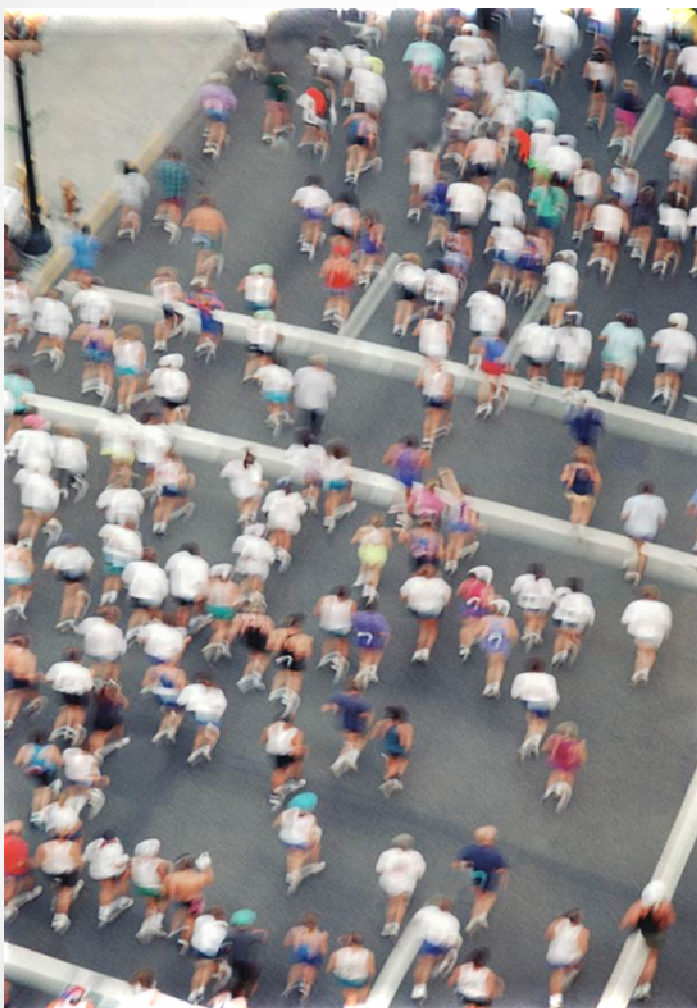
ידע בלבד  
לא מניע  
לפעולה

ולא מביא  
בהכרח  
לתוצאות



# ידע בלבד לא עושה הבדל





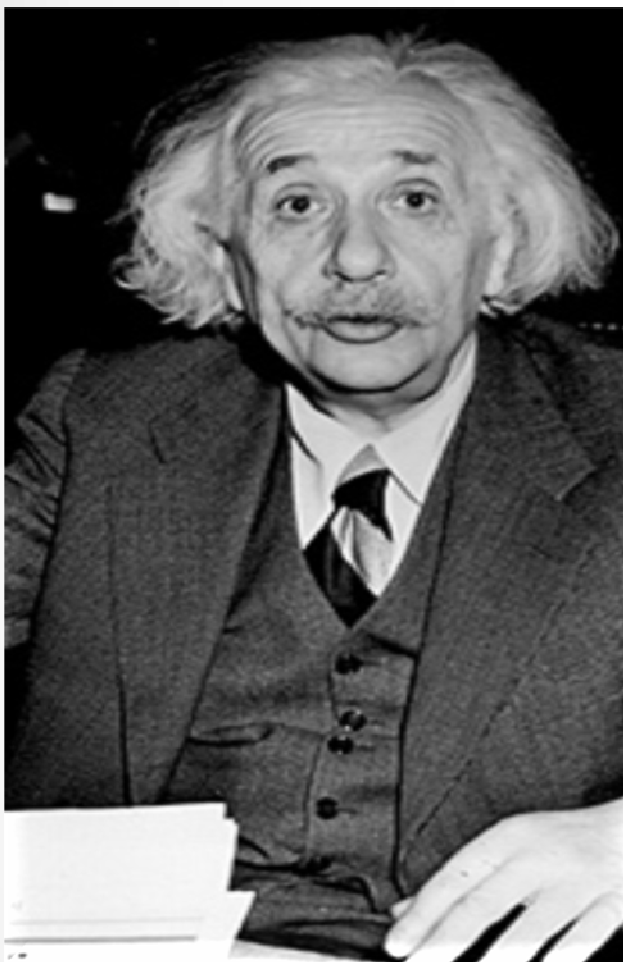
- ניהול עסק כמו ריצה למרחקים ארוכים.
- ירידה לפרטים הקטנים.
- יצירה של הקשר גדול יותר.
- פסקי זמן לראות איפה אנחנו.
- שוב ירידה לפרטים.



# מה שיפה בעבר

## שהוא עבר





- להיות לא נורמאלי פירושו: לחזור שוב ושוב על אותה פעולה, ולצפות שהתוצאה תהיה שונה
- רוצים תוצאה שונה? תעשו משהו אחר!
- איך ניתן לעשות משהו שונה, כאשר ההרגלים גורמים לנו לעשות שוב ושוב את אותן פעולות





# שבעה מפתחות למומחיות עסקית

1. המשחק
2. מפה עסקית
3. חדשנות
4. שיווק
5. מכירות
6. צפיית עתיד
7. להפוך את הלקוחות לאוהדים

מפתח מס. 1:

**המשחק – לקבוע כללים ולעמוד בהם**

מפתח מס. 2:

**מפת עסק אפקטיבית ולוח תוצאות.**

**דע איפה אתה באמת נמצא, לאן אתה רוצה להגיע ומה הפער**

מפתח מס. 3:

**חדשנות – להוסיף ערך ללקוח בכל אינטראקציה**

מפתח מס. 4:

**שיווק – הבנה של 6 הצרכים האנושיים שמניעים בני אדם**

מפתח מס. 5:

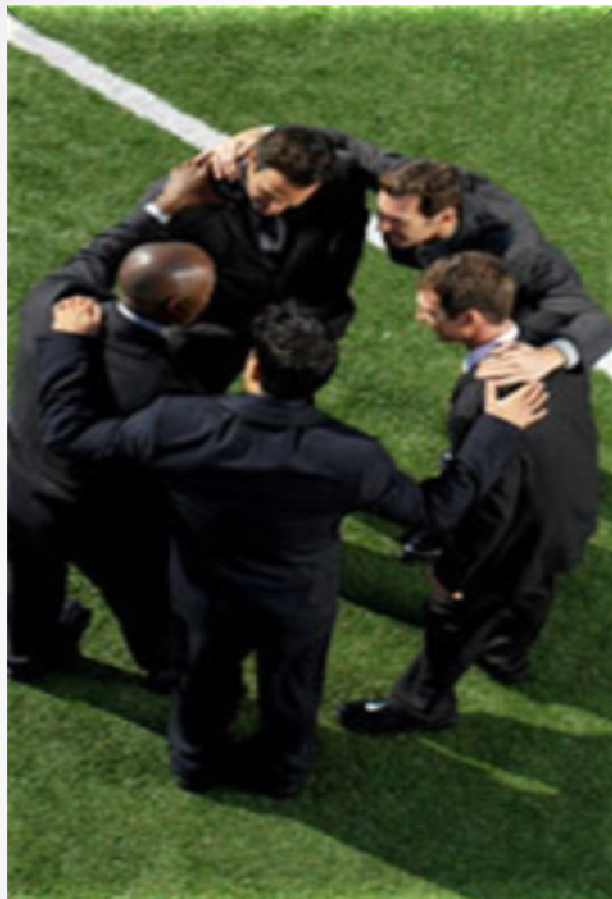
**מכירות – שיפורים קלים בכל שלב בתהליך, מצטברים לקפיצה גיאומטרית**

מפתח מס. 6:

**צפיית מתמשכת של עתיד: מחזור חיים של עסק / מוצר**

מפתח מס. 7:

**להפוך את הלקוחות לאוהדים**



מי שלא יודע את השפה,  
ולא מבין את לוח התוצאות,  
לא יכול להשתתף במשחק.

אנתוני רובינס



**אריה מליניאק**

להתאמן. לפרוץ. לנצח.



”

**הבעיה הכי גדולה,  
שאתה לא רואה את הבעיה**

”

קית' קנינגהאם



**מה שיימדד, יבוצע.**  
**מה שיימדד ויבוצע, ינצח.**  
**מה שיימדד, יבוצע וידווח, ישלוט.**





**אריה מליניאק**

להתאמן. לפרוץ. לנצח.



**3 סוגי בעלי עסקים**



# אמן, יזם, מנהל

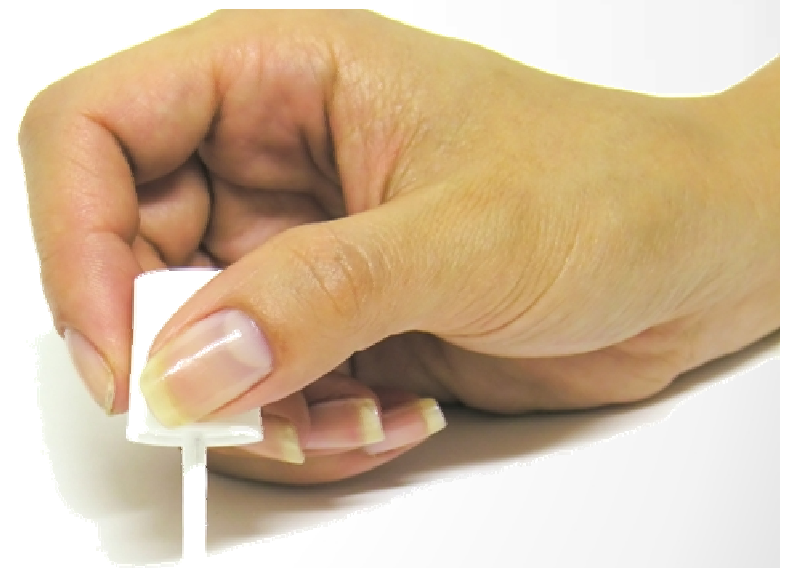


- בכל אדם תמצאו את כל הסוגים.
- בכל אדם יש סוג אחד דומיננטי.
- חקרו מי אתם באמת.
- אל תנסו להיות מי שאתם לא.



קחו מישהו שכבר הצליח ויודע

שישלים אתכם



*MISSTAKE*



## השמיים לא נופלים בגלל המדיה החברתית; זה רק גשם של הזדמנויות

SHIVUK | דיגיטל

### סוף עידן העסקים כרגיל

השמיים לא נופלים בגלל המדיה החברתית; זה רק גשם של הזדמנויות

21.12.2011 | 06:50 | מאת: [שגיא חנוך](#) | [הוסף תגובה](#)

שלח לחבר | הדפס | שתף | הוסף לרשימת קריאה

1 | Recommend | 18 | Send

הורד ללא תשלום את אפליקציות TheMarker:  Android  iPad  iPhone

רבים בעולם העסקים חשים בתקופה האחרונה כי השיטות הוותיקות לנהל את עסקיהם מתחילות לאבד אפקטיביות ולהיעלם. זה מתחיל בשיחת ובשיווק, עובר דרך התמחור והתקשורת ומגיע עד השיטה הכלכלית עצמה, שכולנו - בהנחה שאנחנו בני יותר מעשר - גדלם עליה. מה שלא בחר עדיין הוא מה יהיה הדבר החדש שיחליף את השיטות הישנות. בעבור רבים, התחפה למצב הדברים הנכחי היא, נחשתם נכון, פייסבוק.

הכותרת של הטור לקוחה משמו של ספר שכתב המומחה והיועץ למדיה חברתית בריאן סוליס, "The End of Business As Usual". הספר הוא אחד הפופולריים מבין סדרה אחכה של ספרים בעלי מסר דומה שהתפרסמו בחודשים האחרונים בארה"ב. לפי הספרים, המדיה החברתית הפכה את קולו של הצרכן לרם ובחר יותר מבעבר וסיפקה כלים פשוטים ומהירים לשתף מידע, להגיב ולהניע צרכנים לפעולה. אמנם, אלה לא מגמות חדשות, לא בין בני אדם בכלל

אל תהיה סגור,  
תהיה פתוח!

100% | Internet | 12:56 | HE | ...://http | ... בינלאו | ... סוף עי | ... סדנאו | ... ניוולטרים | ... תיבת | התחל

- **שינוי טכנולוגי** (הפקס, האינטרנט, מובייל).
- **שינוי בתרבות** (טלפון סלולארי מקטין את הצורך במפגשים בין אנשים).
- **שינוי בכלכלה** (משבר הנדל"ן בארה"ב גרם לאנשים להפסיק לקחת משכנתא למרות שהריבית היא הנמוכה מאז ומעולם).
- **שינוי בחיי הלקוחות** (בילוי וקניות בקניונים. עסקים ברחובות הערים נפגעו).
- **שינוי בחיי העובדים** (מעבר ל-5 ימי עבודה / איש מפתח חלה ומושבת).
- **שינוי בשלב במחזור החיים** של בעל העסק (בגיל 55 נולד לי בן).
- **שינוי בתחרות** (השוק הסלולרי, הכניסה של החינמון "ישראל היום" לשוק העיתונות בישראל).

- תנו להם הרבה **יותר ממה שהבטחתם.**
- תמיד **תשאירו** את הלקוחות שלכם **במצב טוב יותר.**
- עשו כל שביכולתכם לעזור להם להשיג את **התוצאות שהם רוצים להשיג** בעזרת המוצר או השירות שלכם.
- נהלו את העסק שלכם **בדרך פתוחה ושקופה.**
- **תגמלו** את הלקוחות הטובים ביותר.
- צרו מבנה ושיטה שמאפשרת **לכל אחד בארגון** לפגוש את צרכי הלקוח.
- **תנו בחזרה** בכל דרך שאתם יכולים: ללקוחות, לתעשייה ולקהילה ככלל.
- לעולם **אל תמכרו משהו שלא הייתם מוכנים לקנות.**



**תנו להם מה שהם צריכים**

**תנו להם יותר ממה שהם מצפים**



אריה מליניאק

להתאמן. לפרוץ. לנצח.

שבעה מפתחות למומחיות עסקית

לקבלת דיוורים שוטפים מאריה מליניאק

שלח בקשה ל-[arie@maliniak.co.il](mailto:arie@maliniak.co.il)

תודה רבה

