

ת · מוספים · בלייזר · מדע · אסטרונומיה · פרוגי · פרויקטים · לימודים · בעלי מקצוע · ביטוח · חתונות · דרושים · אלבומים · רכב חדש · English



אינטרנט



תל אביב

כלכלה · קריירה · פותחים עסק

career קריירה

בשיתוף AllJobs

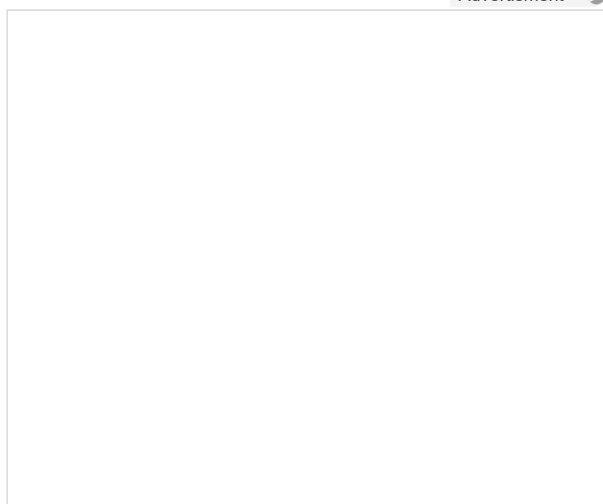
חיפוש עבודה · קידום בעבודה · ניהול · פותחים עסק · זכויות עובדים · דרושים · מחשבון שכר · מדריכי קריירה · גיוס עובדים · לימודים

מרחבי הרשת

ישראלים הנולדו לפני '69 וחסכו מעל 300 אלף ש"ח זכאים להטבת מס מהמדינה [לבדיקת זכאות] ריאלי - כלכלה מעשית

Sponsored Links by Taboola

Advertisement



העסק לא צומח? התחילו לקחת סיכונים

כדי להגדיל רווחיות של עסקים, לא מספיק להקצות תקציב לפרסום ושיווק. קודם כל יש להתמודד עם הפחדים שניטעו בנו כבר בילדותנו ומונעים צמיחה, למשל עם החשש ממחסור או מכשלון. כך תעשו זאת



צחי רבאל פורסם: 23.06.15, 11:25



צילום: shutterstock



צחי רבאל
צילום: יח"צ

אחת השאלות המרכזיות עמה מתמודד כל עצמאי, בעל עסק או מנהל, היא עד כמה אפשר להגדיל את העסק שלו מבחינת המכירות והרווחיות. התשובה הבסיסית שכל מנהל ישלוף מיד היא שזה תלוי בתקציב הפרסום והשיווק, שכן ככל שתקציב זה גבוה יותר, כך ניתן יהיה להגיע ללקוחות פוטנציאליים רבים יותר, ומשם הדרך להגדלת הרווחיות קצרה.

[עוד כתבות בערוץ קריירה](#)

אם התשובה לשאלה הזו היתה אכן כל כך פשוטה, לעצמאים ולמנהלים שבינינו היו חיים הרבה יותר קלים. בדרך אל הגדלת רווחיות העסק יש להתמודד תחילה עם השדים הנשכחים והעמוקים ביותר שלנו, שחשובים הרבה יותר מכל תקציב שיווק שנעמיד לחברה.

הסודות לצמיחה עסקית

הסיבה האמיתית לכך שלרוב בעלי העסקים אין תשובה ברורה לשאלה הגדלת הרווחיות, טמונה בשני "סודות מקצועיים" מעולם הצמיחה העסקית, השלובים זה בזה. הסוד הראשון קשור לעולם השיווק והפרסום, והשני לעולם הפסיכולוגיה של הצמיחה, ושניהם יחד יוצרים תוצאה שנראית לא הגיונית.

שתף בפייסבוק

הדפסה

שלח כתבה

תגובה לכתבה

עיתון לשבועיים מתנה!

מרחבי הרשת

זה הנכס המניב בישראל שנמכר ב-295,000 ש"ח בלבד

Channel22

משקיעים במלונות: תוך שבועיים החברה הישראלית מכרה חצי מיחידות הדיור ...

Channel22 News

כשיהדות ולהט"ביות נפגשים: "הקשבת לכל מי שהיה טרוד בשאלות של ז...

הסוכנות היהודית

הישראליות נוטשות את ההזרקות לטובת רולר מחטים במחיר מצחיק

Beauty Tips

הילדים שלכם בידיים טובות

יחד, כל הדרך



(צילום: shutterstock)

ה"סוד" הראשון די ידוע: הגדלת תקציב השיווק והפרסום שלנו לא בהכרח תגדיל את המכירות או הרווחיות. למעשה, מעבר לסכום מסוים, ההשקעה הנוספת רק תפגע ברווחיות, וככל שנשקיע יותר רק נגרום ליותר נזק. בדומה לטבע – אם נשקה את הצמח יותר מדי מים – הוא ייפגע. כל דבר צריך את המידה המדויקת והנכונה לסיטואציה.

ה"סוד" המקצועי השני הרבה פחות ידוע, וקשור לאמת כאובה מעולם פסיכולוגיית הצמיחה: עסק אינו יכול לצמוח מעבר למידה של בעליו או מנהליו. כמו שלכל אחד מאיתנו יש מידת בגדים חיצונית – סמול, מידיום או לארג', כך גם יש לנו "מידת צמיחה פנימית", שקובעת למעשה את רף הצמיחה הנוכחי של העסק שלנו.

אמנם, מידת הצמיחה ניתנת לשינוי - אולם הצעד הראשון של כל מנהל, עצמאי או שכיר, הוא להכיר באותה מידת צמיחה, ולהבין ממה היא מורכבת ומה משפיע עליה.

הרחבת גבולות הגזרה שלנו

מידת הצמיחה של כל אחת ואחד מאיתנו מורכבת מסך יכולותינו, הרגלינו, אמונותינו ופחדינו. כדי להגדיל את מידת הצמיחה הפנימית, אנו חייבים להרחיב את "גבולות הגזרה" האישיים שלנו, בתוכם אנו פועלים.

גבולות אלו נוצרו במהלך השנים כתוצאה מחינוך שקיבלנו בילדותנו, חוויות מכוננות שחוונו, תפיסות עולם והרגלים שהשתרשו במהלך השנים. כל אלה משפיעים על חיינו היומיומיים, ואחראיים במידה רבה מאוד על מידת הצמיחה העסקית שלנו, או אם תרצו על היכולת שלנו להגדיל את רווחיות העסק שלנו.

f הכי מטוקבקות

- שקד: יש לחיימוביץ' תפיסה אנרכיסטית
- קילומטר בשעתיים: ערב של כאוס תחבורתי בתל אביב
- תקיפת הרב הראשי של ארגנטינה: "קשרו אותו והכו עד"
- בגלל השוואה להיטלר: עמית סגל תובע 140 אלף שקלים מיצחק
- אחרי איומי פוטין: ברוסיה פורסמו מטרות לתקיפה גרעינית
- מנופת סרנוי בראש כושי: כתיבתם נגד

Advertisement

זירת הקניות

טלוויזיה "65 SAMSUNG LED SMART 4K במחיר מדהים!



Sponsored Links by Taboola



מי שקונה, טועה! היכנסו למדריך הליסינג של ישראל



אם אנחנו באמת רוצים ליצור צמיחה משמעותית בעסק שלנו, השקעה בשיווק ובפרסום בלבד לא תועיל. אם מה שחוסם את הגידול בעסק זו אותה "מידת צמיחה פנימית" שלנו, התהליך שנעשה מחייב עבודה במקביל גם על הגדלת אותה "מידה פנימית", לצד העשייה העסקית-שיווקית.

מפת האתר תנאי שימוש מדיניות פרטיות עזרה כתבו אלינו

X



שואב אבק Dyson Absolute ב- 1649 ₪ + משלוח חינם



בכל יום 248 עסקים מוצאים עובדים חדשים



מימון ynet הלוואה אונליין עד 80,000 ₪

הדרך אל החופש מתחילה בהזמנת כרטיס טיסה!



(צילום: shutterstock)

מרחבי הרשת

אלפי ישראלים עם בעיה בריאותיות זכאים לפטור ממס הכנסה ריאלי כלכלה מעשית

גרמניה למשפחות: 4 טיולים סביב ברלין EL AL

Sponsored Links by Taboola

על מנת להגדיל את מידת הצמיחה העסקית, יש להבין את המשפט הבא: אם תמיד תעשו מה שתמיד עשיתם ותמיד תחשבו מה שתמיד חשבתם, תגיעו רק למקומות שבהם כבר הייתם. במילים אחרות, כדי להתקדם בחיים בכלל, ובפן העסקי בפרט, עלינו לשנות הרגלים, לפעול אחרת, לאתגר את כיווני החשיבה שלנו. אלו הם תנאים בסיסיים אך הכרחיים לפרוץ את הגבולות הקיימים וליצור שינוי אמיתי בדרך להגדלת רווחיות העסק שלנו.

פחדים שתוקעים צמיחה

להלן כמה דוגמאות לפחדים ואמונות שייטכן והושרשו בנו במהלך השנים, ויצרו הרגלים שעלולים להצר מאוד את מידת הצמיחה שלנו:

- 1. הפחד ממחסור** - אם בילדותי הושרש בי הפחד ממחסור, אני תמיד אפחד שלא יהיה לי מספיק. פחד כזה מוביל לקבלת החלטות שגויה.
 - 2. אי אפשר לסמוך על אבא** - תפיסה כזו עלולה לייצר סיטואציות בעייתיות מול מנהלים גברים, כיוון שבתת מודע אני לא סומך עליהם.
 - 3. "אם תרוץ תיפול"** - פחד מושרש כזה יוביל בהכרח לחשש מנטילת סיכונים.
 - 4. בשביל להרוויח כסף צריך לעבוד מצאת החמה עד צאת הנשמה** - מנהל טוב צריך לדעת להאציל סמכויות ולפנות את עצמו לתכניות להגדלת והרחבת העסק. בנוסף, אמונה כזו לא תאפשר למנהל או בעל עסק לשלב בהצלחה קריירה עם חיי משפחה.
 - 5. "אסור להיכשל"** - פחד מכישלון יוביל בהכרח להימנעות מהצלחה (פחד מהצלחה ופחד מכישלון זה אותו הפחד).
 - 6. פחד שלא יאהבו אותי** - פחד זה יוביל אותנו לשאוף תמיד למצוא חן, לא להתעמת, תמיד לרצות אחרים. מנהל לא יכול לתפקד כראוי אם יחשוש כל הזמן שמא לא יאהבו אותו.
 - 7. פחד שיגנבו ממני** - פחד זה יוביל את המנהל לחשוך בכל אחד, לעולם לא לסמוך על עובדים.
 - 8. פחד שכלום לא יצא ממני, שאני לא אצליח** - זו מסוג הנבואות שנוטות להגשים את עצמן. פחד כזה יגרום למנהל לעסוק בפחד עצמו יותר מכל דבר אחר.
- שינוי הרגלים וצורת חשיבה הם מן האתגרים המורכבים והקשים ביותר של כל אחת ואחד מאיתנו. מכיוון שהמנגנון הפנימי שלנו בבסיסו בנוי בכדי לשרת את מטרת ההישרדות, כל שינוי מן היומיום הבטוח מפעיל מיד את התת מודע, וזה שולף את הפחדים העמוקים ביותר שלנו, שתפקידם למנוע מאיתנו לשנות את ההרגל.
- הגוף "אומר" לעצמו כך: אם אתמול נשמתי, אז היום אעשה את מה שעשיתי אתמול, וכך אמשיך לנשום. רק מי שמבין זאת ומצליח להתמודד עם התת מודע שלו, לשנות הרגלים ולפרוץ גבולות - יצליח גם להגדיל את מידת הצמיחה הפנימית שלו, ומשם גם להגדלת רווחיות העסק שלו, כמו גם להצלחה בתחומי חיים אחרים.

