אין לשכפל, להעתיק, לצלם, להקליט, לתרגם, לאחסן במאגר מידע,
לשדר או לקלוט בכל דרך או בכל אמצעי אלקטרוני, אופטי או מכני או
אחר- כל חלק שהוא מהחומר שבספר זה.
שימוש מסחרי מכל סוג שהוא בחומר הכלול בספר זה אסור בהחלט אלא
ברשות מפורשת בכתב מבעל הזכויות- כל זאת, למעט ציטוט במאמרי
הערכה או ביקורת בעיתונות ובכל מדיה תקשורתית אחרת.

עריכה והבאה לדפוס **גיא חגי שטראוס**

כל הזכויות שמורות, 2023

©

לגיא חגי שטראוס

how2brich.co.il .

מהדורה ראשונה: ינואר 2023

הערה והזהרה:

הספר שלפניך אינו תחליף ליועץ מוסמך, גם אין בכוונתו לבוא במקום עצה והכוונה של איש מקצוע.

אין הוא כמובן גם שורת המלצות להפעלה.

האדם הנזקק לעצה ולפני כל פעולה טוב יעשה אם יפנה אל איש המקצוע, דהיינו אל יועץ מוסמך על פי חוק או יועץ מקצועי אחר.

הנושאים המובאים בספר זה הם לצורך השכלה ופיתוח היכולות האישיות והכותבים אינם ולא יהיו בכל דרך ו/או אופן שהוא אחראים לכל נזק ישיר ו/או עקיף ו/או מקרי ו/או בזדון ו/או מיוחד שנגרם מחמת השימוש בנושאים המובאים בספר.

הקדשה

לאהובייי: לין, יהונתן ושגיא.

ילדיי היקרים, אתם ההשראה והמוטיבציה שלי לעשיה ולהצלחה. אני גאה להיות אביכם וגאה אף יותר לראות מה גדלתם להיות. הינכם פאר היצירה, הלב והחכמה שממלאים את עולמי. אתם המיזם של חיי.

לין : מהיום בו נולדת הבאת עמך ברכה, החיבור שלנו הוא יותר מאשר חיבור בין אב לבתו. האזן הקשבת שלך והפנאי התמידי שלך לאביך. לימדת אותי מה הם ענווה וצניעות ודרכך הבנתי מה היא אהבה.

יהונתן : הגבר שלי, הילד עם הלב הענק. אתה רגיש, אמיתי ויודע להתגבר בצורה מעוררת הערצה על קשיים ומכשולים. אתה עדות ודוגמה לכח רצון וחוסן. אתה מסב לי גאווה ומלמד אותי איך להיות חזק יותר.

שגיא : אתה ילד רגיש ומתוק, כל כולך לב ואדיבות. העדינות ושלוות הנפש שלך, אותם אתה משרה עלי ועל סובבייך מנחמת אותי בימים הכי קשים. אני גאה להיות אביך ומשתוקק להכירך בצורה עמוקה יותר.

דנה : "אשת חיל מי ימצא". אני מצאתי. אני רוצה להודות לך על הסבלנות והתמיכה בתקופות הקשות. אני מעריץ אותך על הצורה בה גידלת את ילדינו האהובים ורוצה שתדעי שאת העוגן בחיי.

איב : אם בני הצעיר חדות מחשבה תובנות ועצות חכמות קיבלתי ממך לאורך כל השנים, גידלת את בנינו לתפארת חיזקי ואמצי. בהערכה.

דניאל : אתה שותף מלא לעריכת הספר, העצות שלך חכמות ונכונות. אני צופה לך גדולות.

יובי : את האחות שהכי דומה לי, הגעגועים אלייך קשים מנשוא.
תחזרי כבר ממרוקו ותממשי את הפוטנציאל האדיר שגלום בך.

דנה אחותי: את אחותי הקטנה אבל מבחינות רבות את בעצם אחותי הבכורה. ניחנת באורך רוח וכח פנימי עצום. אני מודה לך על התמיכה האינסופית. אני אוהב אותך.

ניסיי: האמן שבמשפחה. תודה על עריכת הספר, אתה איש מדהים עם נפש של אמן ומוח של מדען טילים.

אמא ואבא : אני מודה לכם על הכל, מיום היוולדי ועד ימינו אנו. בזכות האישיות המיוחדת שלכם, חיזקתם ובניתם אותי לחיים. לנצח אזכור איך תמכתם בי ברגעים הקשים. אוהב לנצח.

חזי, רועי, קובי, משה, צ'רלי, איזבל, דני, שירה וניר. התמיכה שלכם בתקופות הקשות היו לי כאוויר לנשימה.

חברים נמדדים בקשיים, אתם תמיד עמדתם לצדי ואני תמיד אהיה שם גם עבורכם.

תודה לעורכי הדין שלי, גיל פרידמן, איזבל פוקס ואזנה, יפעת איף, ששי גז ושרון נהרי.

לקרן ועמיחי העוס"ים היקרים.

גיא חגי שטראוס

how2brich2000@gmail.com

תוכן עניינים

1. **הקדשה:** 1-2
2. **רשימת פרקים:** 4-20
3. **מבוא:** מאפס למיליון ב 30 ימים. מדוע ועבור מי כתבתי את הספר. הוכחה שכל אחד יכול להצליח 21-26
4. **ביוגרפיה:** הספר שלא תכננתי לכתוב, כל הסודות במקום אחד, רקע ביוגרפי וסוד הקסם של היזם 27-46
5. **היזם נולד יזם, הילדות:** חוש היזמות מגיע מילדות. כבר אז ידעתי שאני לא ככל הילדים כאשר מוחי לא הפסיק לרגע לתור אחר רעיונות חדשים 47-50
6. **איך רוכשים נדל"ן בלי הון עצמי:** קרקעות, דירות ומשרדים. איך אני קונה נדל"ן בלי הון עצמי ורשימת כללי זהב לעשיית נדל"ן 51-62
7. **איך מכרתי 91 דירות בערב אחד**: יש ימים בחיים שכל דבר שתעשה, יצליח. איך הקסם התרחש והרווחתי 18 מיליון ש"ח בערב אחד 63-70
8. **איך אני מקים כל אפליקציה בלי הון עצמי:** תשעה שלבים שנדרשים על מנת להקים אפליקציה בלי הון עצמי. מימוש רעיון למיזם טכנולוגי 71-74

9. **מאפס למיליון ב-30 יום 9:** סיפור הרקע האישי וכל הדרכים להרוויח מיליון ש"ח ב 30 יום ללא הון עצמי-75 84
10. **איך מתעשרים מכינוס נכסים:** ארבעה טיפי זהב כיצד מתעשרים מכינוס נכסים ומהם שבעת הכללים הנדרשים כדי להקים מיזם לכינוס נכסים 85-87
11. **איך מפרסמים נכון בשנת 2023:** פרסום נכון יכול לחסוך מיליונים. היכן לפרסם וכיצד 88-89
12. **איך מקימים חברת שיווק לנדל"ן:** שמונה שלבים להקמת חברת שיווק נדלן כולל טיפ זהב כיצד עושים זאת נכון 90-93
13. **איך מתעשרים ממטבעות וירטואליים:** איך גם אני הופך להיות מיליונר. מה זה ביטקוין איך נוצר מטבע ומהו ארנק דיגיטלי 94-99
14. **איך עסק חדש סוגר פערים מול המתחרים:** טיפ זהב כיצד לגשר על הפערים ולעקוף מכשולים 100-101
15. **מה היא הדרך הנכונה לנצל את השלום עם מדינות המפרץ:** עשרת השלבים להקמת מיזם במדינות המפרץ, כולל שלושה טיפי זהב מה לעשות נכון באמירויות -102 104
16. **איך מצילים מסעדה שקרסה בתקופת הקורונה:** מאות מסעדות נסגרו בתקופה הקורונה. בפרק זה תמצאו דרך לצאת מהפלונטר 105-107
17. **איך אני מקים רשת בתי קפה בלי הון עצמי:** רוצים להפוך לרונן נמני 2023? 11 שלבים להקים רשת בתי קפה בעצמכם וגם בונוס, שלושה טיפי זהב כיצד לעשות זאת נכון 108-111

18. **איך אני מקים חברת נדל"ן בינלאומית:** תשעת השלבים כיצד להקים חברת נדל"ן בינלאומית מהכורסה.ארבעה טיפי זהב שינצחו את כולם 112-114
19. **איך אני מנצל את גל פשיטות הרגל בשנת 2023 להתעשרות מהירה:** כיצד מחברים בין הנושים, פושטי הרגל ועורכי הדין. ששת השלבים להקמת המיזם כולל שני טיפי זהב כיצד עושים זאת נכון 115-118
20. **איך אני הופך עסק כושל למצליח:** ניהול נכון, שנים עשר הכללים שמנהל מתחיל מחויב לסגל לעצמו. קביעת מטרות ויעדים בעזרת ניהול נכון 119-129
21. **איך אני מקים חברת שיווק:** כל השלבים להקמת חברת שיווק לכל תחום ולכל עסק, פלוס שלושה טיפי זהב שיתנו לכם יתרונות 130-133
22. **DNA:** בכל שוק או מקצוע שתשווקו ותמכרו, נסו לזהות את ה DNA של המשתמש, מה מאפיין אותו ומה הם הצרכים שלו 134-138
23. **מה חשוב לדעת בגיוס משקיע:** רוב בעלי העסקים חיפשו בשלב כזה או אחר משקיע. 12 הכללים לגיוס משקיע, תורת הגיוס כולה בפרק אחד 139-143
24. **איך מקימים מיזם נדל"ני על בסיס שיתופי פעולה**: חמשת השלבים להקמת המיזם. איתור העסקה, בניית התוכנית העסקית, סגירת המימון, הצעות לספקים ושיתופי פעולה 144-145
25. **איך אני משפר את הביצועים של העובדים:** כולל שבע השאלות ב"שאלון לעובד" שדרכם תוכלו לשפר את ביצועיו 146-147

26. **איך בוחרים מנכ"ל טוב:** כולל רשימת שתים עשרה התכונות החשובות בגיוס מנהל טוב ובבחירתו. שני טיפי זהב שיעזרו לכם לבחור מנהל מתאים לעסק שלכם -148 151
27. **הרחבת רצועות:** תיאורית "הרחבת הרצועות". מדוע שווה להשקיע בטלפנית טובה ולהשאירה בתחומה במקום לקדמה 152-153
28. **ידע שווה כוח:** ששת השלבים ליצירת ידע שיתן לנו כוח ומינוף בעסק. ארבעה טיפי זהב איך תהפכו לקוח מזדמן לקבוע, איך מניעים לקוח לסגירה ואיך משיבים לקוחות אבודים 154-158
29. **איש מכירות שווה כישרון:** איך מגיעים למצב שמוכרים תשע דירות בערב, איך כריסטיאנו רונאלדו מצליח ומה הסוד של ערן זהבי. מניעים רגשיים ומניעים מושכלים מה מניע לקוחות ואנשי מכירות 159-161
30. **שיווק ומכירות בשנת 2023:** חמשת השלבים עליהם מושתת איש שיווק ומכירות. מה הם שבע התכונות הדרושות לאיש שיווק ומכירות 162-169
31. **סוכני השפעה, כיצד מתמודדים איתם:** שבע הדרכים להתמודד עם סוכני ההשפעה ולנצח אותם. טיפ זהב כיצד ניתן לרתום את סוכני ההשפעה לטובת המשווק 170-171
32. **השטח:** מאגרי הנפט של היזם נמצאים בשטח, השטח הוא משאב גיוסי. שישה טיפים שיכולים לעזור לכם לנווט את דרככם בשטח ולתרגם את יכולותיכם לשדה מזומנים 172-174

33. **מועדון לקוחות:** איך מקימים מועדון לקוחות כולל שבעת השלבים לבניית המועדון כולל טיפ זהב על הקמת מועדון175-177

34. **שפת גוף והתמקדות במאפייני שפת גוף:** אבחון הזולת ואבחון אישי זמני כולל דגשים על כתפיים, צוואר רגליים, קול ומבט. שלושה טיפי זהב על שפת גוף וניתוח שפת הגוף178-182
35. **אתר מכירות אונליין באינטרנט:** כולל כל הטיפים כיצד מקימים אתר אונליין, מערכת סליקה מיתוג ועוד 183-184
36. **מרפסות:** איך משווקים ומוכרים מיזם. שמונה השלבים כיצד מקימים את המיזם ואיך מנתחים ניתוח כלכלי לפני שיוצאים לדרך 185-188
37. **הדרך לשמור אנשי מכירות בדרייב תמידי:** אחד עשרה דרכים שיעזרו לכם לשמור את אנשי המכירות בדרייב תמידי, כולל שני טיפי זהב לאנשי מכירות. 189-191
38. **דוכן מכירות:** תורת מכירה שונה לגמרי. כיצד עובדים בדוכן מכירות, איך מייצרים קשר עין ודרכים למשוך לקוחות לדוכן לסגירת עסקה 192-193
39. **איש שטח, אומנות נכחדת:** מוכרחים להחזיר לפעילות את אנשי השטח. שישה טיפי זהב לאנשי שטח, כיצד מגייסים אותם ומשפרים את ביצועיהם 194-197
40. **ה- DNA של הקונה:** כיצד אני מזהה אותו ומנצל אותו לטובתי. רגש, צורך פיננסי, תזמון ומצב מנטלי. אלו הן התכונות שצריך לזהות ב- DNA של הקונה הישראלי 198-199

41. **טלמרקטינג:** מחלקת טלמרקטינג היא חוד החנית בשיווק, מכירות ופרסום. אפיון עסקים ומכירת שירות שירותי טלפנות לחברות 200-204

42. **"מציצים על הים", פרויקט חכירה:** בפרק זה תלמדו כיצד להקים פרויקט נדל"ן בחכירה ומדוע איך צורך לרכוש בניין על מנת לשווק דירות. טיפ זהב כיצד עושים זאת נכון 205-209
43. **עסקאות יזמות:** איך מרימים עסקת יזמות, איך עובדים מול חו"ל ואיך עושים עסקאות יזמות מהכורסה בבית. אחד עשר העקרונות הבסיסיים ליזם המתחיל 210-215
44. **קבוצת רכישה פיקציה או הפתרון:** הנכון לשנת 2021 האם קבוצות הרכישה שצצו כמו פטריות אחרי הגשם הם הדבר הבא. מה הם ששת היתרונות של קבוצת הרוכשים כולל טיפ זהב סודי במיוחד 216-218
45. **משרדים:** השקעה משתלמת בפיזור נכון. מדוע משרדים הם הזדמנות. הזדמנויות עבור יזמים בתחום המשרדים 219-222
46. **בית רופאים:** שילוש התשואה בזכות תכנון נכון. כיצד מקימים בית רופאים, כמה עולה השיפוץ ואיך מגייסים רופאים. מה הם ששת השלבים להקמת בית רופאים 223-226
47. **מלונאות, לפתוח בית מלון בלי הון עצמי:** מה הם השלבים להקמת בית מלון וטיפ זהב כיצד לשווק יחידות מלונאיות 227-228
48. **עסקת עזריאלי תל אביב 2014:** 256 מיליון מחכים לצדק, עסקת העשור בתל-אביב. איך הופכים 1800 מטר

מרובע למיזם מניב ואיזה לקחים מפיקים מהתנהלות היזם 229-235

49. **עשר סיבות מדוע מחירי הנדלן לא ירדו במדינת ישראל:** העיריות, ההון העצמי, רשות מקרקעי ישראל בנק ישראל ועוד, הסודות האמיתיים מדוע לאף אחד אין באמת אינטרס שמחירי הדירות ירדו 236-239
50. **עודף ההיצע במשרדים:** מה עושים עם זה ואיך מנצלים זאת לטובתנו. מה הסיבות שעדיין מוקמים משרדים וטיפ זהב כיצד מנצלים את העודף במשרדים חדשים לרווח כספי 240-241
51. **פינוי בינוי:** איך מתעשרים מפינוי בינוי בלי הון עצמי. איך גוברים על הדיירים, סוגית המימון, העיריות. כיצד מקימים מיזם שנראה לכאורה בלתי אפשרי, כולל טיפ זהב כיצד משתפים את הדיירים ביזמות 242-244
52. **התשואה אינה לא חזות הכל:** מדוע עליית שווי הנכס חשובה יותר מהתשואה החודשית. שני טיפי זהב לעסקאות נכונות 245-246
53. **ניוד זכויות:** מה הוא ניוד זכויות ומהם שבעת השלבים להקמת מיזם לניוד זכויות. האם אפשר לנייד זכויות מבלי להיות בעל הון עצמי 247-248
54. **קרקע חקלאית:** השקעה מסוכנת ולא כדאית מדוע לא כדאי להיכנס לעסקאות של קרקעות חקלאיות. מדוע כל השקעה בקרקע חקלאית אינה משתלמת 249-250
55. **איך אני מגייס הון עצמי לדירה ראשונה:** כל זוג חולם לקנות דירה אבל סוגית ההון העצמי מהווה בעיה. מה

עושים ואיך עוקפים זאת. מה הם הדרכים להגדיל את ההכנסה וטיפ זהב אחד גדול 254-251

56. **אתר אינטרנט:** תעודת הזהות של העסק. מה הם ארבעה עשר השלבים שחייבים להיות באתר אינטרנט טוב כולל טיפ זהב על עיצוב האתר ומיתוגו 258-255

57. **מי שמתנגד לקדמה פשוט מוריד את התריס:** עברו לרשת, שם מתנהל המסחר האמיתי חמשת השלבים על החיסכון במסחר ברשת וטיפ זהב נוצץ במיוחד -259 260

58. **המשרד הווירטואלי:** כיצד מקימים משרד וירטואלי. מה הם ששת השלבים למשרד וירטואלי מאוזן וטיפ זהב היכן למקם מתחם הכולל משרד וירטואלי 263-261

59. **נווד דיגיטלי:** מה הוא נווד דיגיטלי, האם להיות נווד דיגיטלי פוגע בתפוקה שלך כעובד וטיפ זהב למי שחושק בעבודה כעובד נווד דיגיטלי בשנת 2023 265-264

60. **יוטיוב:** כיצד אתה הופך להיות מרצה מבוקש בפלטפורמה. מה הם השלבים הנכונים בדרך להפיכתך למרצה כוכב ביוטיוב ואיך אני הופך תוך שנה בלבד לאוטוריטה בתחומי 272-266

61. **מצגת:** כלי מרכזי לגיוס כספים ואפיון העסק. המצגת מורכבת מחמישה חלקים מסורתיים: חשיבה הסברה עיבוד ואסתטיקה משפט מחץ ושיתוף הקהל 277-273

62. **קידום אתרים:** אם אתה לא מקודם אתה לא קיים. שישה עשר השלבים לקידום אתרים, הדרכה מלאה של עשה זאת בעצמך. כיצד מקדמים את האתר בצורה המיטבית 284-278

63. **להפוך כוח קנייה לחברה זכיינית:** מה הם היתרונות בהקמת כוח קנייה ומה הם חמשת השלבים לבניית עסק זכייני. 21 אופציות למיזמים נכונים ואיך בעבודה קשה מגיעים לתוצאות 285-290
64. **יבוא מסין:** הגשר ליזם המצליח. טיפים להקמת מיזם יבוא מסין וטיפ זהב כיצד עם השקעה של 30 אלף שקלים אתה הופך ליבואן 291-292
65. **אטרקציות באירופה:** הצלחה ללא סיכון, טיול ברחבי אירופה. כיצד מקימים מיזם אטרקציות בחו"ל בקלות ובלי סיכון. מה הם שבעת השלבים להקמת מיזם בחו"ל. עשר אלטרנטיבות לאטרקציות שיעבדו מצוין ב 2023 -293 296
66. **לתכנן היום את העתיד של המחר:** יזם מצליח חייב לדעת לחזות את העתיד של המחר, טיפ זהב כיצד מוצאים כיוון נכון ומתכננים את העתיד 297-298
67. **יצירתיות:** יצירתיות היא המפתח לגשר על פערים בעסקים. היכולת לקפוץ ממעמד תחתון למעמד עליון, מהם חמשת השלבים המקדימים לבחירת התחום בו תרצו לעסוק 308-311
68. **דירות רפאים:** כיצד מנצלים את עודף דירות הרפאים בישראל, מהם שמונה השלבים להקמת מיזם דירות רפאים. שני טיפים שיעשו את ההבדל בין מיזם רגיל לאקזיט מנצח 304-307
69. **יצירתיות בעסקים:** להפוך עסקה גרועה לעסקה מצוינת, כולל שני טיפים מנצחים 308-311
70. **הפרעות קשב וריכוז מנוע להצלחה**: מה משותף לוולט דיסני מייקל ג׳ורדן ומייקל פלפס? הפרעות קשב שהפכו חיסרון ליתרון 312-313

71. **כישלון:** אפשר להיכשל ועדיין להצליח. דונלד טראמפ פשט רגל פעמיים גם רוני מאנה בישראל פשט רגל. זה לא מנע מהם לטפס גבוה יותר במעלה הסולם 314-315
72. **התמדה:** האם אפשר ללמד התמדה או שאולי זו תכונה מולדת. הכישרון חשוב אבל בלי התמדה לא מצליחים 316-317
73. **רושם ראשוני:** האם צדק חברי פרדי כשאמר שאין הזדמנות שנייה לרושם ראשוני. מה הם ששת השלבים שחייבים לעבור על מנת לייצר רושם ראשוני בעסק וטיפ זהב מהיר במיוחד - 15 שניות 318-319
74. **ניהול:** מה הם כישורי הניהול העיקריים הדרושים להצלחה. כמה חשוב לרכוש ידע, לדעת איך להניע אנשים ולהבין בניהול מערכות 320-322
75. **ספקנות:** ספקנות היא מילת גנאי, היא יכולה לחסל יזם בתחילת דרכו. ספקנות מונעת מאנשים להגשים את שאיפותיהם . כולל טיפ זהב 323-324
76. **ניהול משא ומתן:** מהם ארבעת הכלים במשא ומתן מוצלח. אילו יתרונות אתה צריך על מנת לנצח במשא ומתן 325-332
77. **ממובל למוביל:** תשלטו בגורל העסקה ואל תגררו אחרי הלקוח, רק כך תובילו אותו למחוז חפצכם 333-335
78. **איתור עובד מוכשר:** גילוי כישרון ואיך מזהים כישרון. מה הם חמשת השלבים לזיהוי עובד מוכשר. דעו למה להאזין ושימו לב לפרטים הקטנים 336-339
79. **אל תפסיקו לחלום:** מחשבה מייצרת מציאות, החלומות שלנו יהפכו מהר מאוד להישגים שלנו 340-341

80. **אמונה:** אמונה אינה רק דבר רוחני. אמונה בעצמכם קריטית ליזמים. טיפ זהב מחבק במיוחד שיחזק את האמונה שלכם בעצמכם 342-343
81. **עזרה לזולת:** חשוב לדעת להעניק ולתרום. פרק שיוצא מגבולות היזמות אל היזמות החברתית. כולל שני טיפי זהב אופטימיים במיוחד 344-345
82. **תראה מיליון דולר תרוויח מיליון דולר:** תשקיעו בנראות שלכם. בדיוק כמו במסעדה שמשקיעה בעיצוב ובצלחות כך אתם תשקיעו בנראות שלכם. הגוף שלכם הוא כלי העבודה שלכם 346-347
83. **יחסי השקעה תשואה:** מה הוא יחס השקעה תשואה ואיך אני בודק יחס זה לפני פתיחת המיזם 348-349
84. **להיות עני כל אחד יודע, אבל גם להיות עשיר צריך לדעת איך:** רוב זוכי הלוטו בעולם מאבדים את כספם תוך חמש שנים, ספורטאים שמרוויחים עשרות מיליונים פושטים רגל. 350-352
85. **מה עושים כאשר התוכנית העסקית לא עובדת:** אין דבר כזה תוכנית עסקית מפסידה אמר פעם אדם חכם. בפרק זה תמצאו שמונה סיבות לכישלונה של תוכנית עסקית ואיך משפרים את המצב 353-354
86. **יסודות החשבונאות בעסק:** כל עקרונות החשבונאות הבסיסיים שאדם צריך לדעת. תלמדו אותם והם ישרתו אתכם נאמנה. תורת החשבונאות צריכה להילמד בכל בתי הספר היסודיים, חינוך לכלכלה חשוב לכל אדם 355-357
87. **תוכנית עסקית:** תוכנית עסקית נכונה יכולה לחסוך לנו המון כסף. שישה עשר נושאים שחשוב להכניס לתוכנית

עסקית, אם תמלאו את כולם לפני הקמת המיזם אני מבטיח שתצליחו לנווט את העסק בים סוער 358-366

88. **גיוס כספים לעסק או לחברה:** גיוס כספים הוא עורק ראשי בעסק, בפרק זה ננתח גיוס הון מלקוחות פרטיים, קרנות הון סיכון, בנקים ובורסה. כולל שלושה טיפי זהב שיעזרו לכם בגיוס הכסף 367-370

89. **משק בית, בסיס לייצור העסק:** אנשים רבים נוטים להפריד בין העסק לבין הבית, בפרק זה נשים דגש על חשיבות הסינרגיה ביניהם ועל החשיבות של משק הבית ליציבות העסק 371-372

90. **תורת המספרים**: תורת המספרים היא המתמטיקה של העסק. כמה עולה לי למכור כל מוצר ומה הם העלויות. חמישה סעיפים אותם צריך לבדוק על מנת ליצור את תורת המספרים שלנו 373-374

91. **הקשר בין כסף, פוליטיקה ועסקים:** השילוש הקדוש. מה השפעת הפוליטיקאים על בעלי עסקים והאם זה באמת נכון - יש קשר בין פוליטיקה לעסקים? 375-376

92. **אני מחפש להשקיע כסף, איפה כדאי:** שישה אפיקי השקעה רלוונטיים לכל יזם ומשקיע. השקעות טכנולוגיות, נדל"ן ועסקים. הכל בפרק מרתק ומסקרן 377-378

93. **חייל משוחרר / סטודנט רוצה להיות מיליונר:** אפשר להתעשר גם בגיל צעיר, בפרק זה נסקור את הסודות והטריקים הרלוונטיים. בנוסף נלמד על שמונה עשרה אופציות ליזמות צעירה ותוססת 379-382

94. **קורונה, מקללה לברכה:** בכל משבר ישנו פוטנציאל להצלחה. גם עסקים שקרסו בצל הקורונה יכולים לפרוח

במשבר. מסעדות, בתי מלון, חברות תעופה וחנויות בקניון. כל הדרכים בפרק זה 384-383

95. **נשים, הכוח שמאחורי ההצלחה:** עסקים רבים נוטים לזלזל בנשים ולתת להם שכר נמוך, הרבה יותר נמוך מגברים, זאת טעות אדירה. בפרק זה תראו כיצד צריך להתייחס לנשים כי הן הכוח שמאחורי ההצלחה 387-385

96. **הכל כלול בעסק:** כל אנשי המקצוע תחת אותה קורת גג. עסק שיציג את כל אנשי המקצוע תחת קורת גג אחת יגדיל את אחוזי המכירה שלו ואת הסיכויים לפרוח ולהצליח. טיפ זהב חשוב במיוחד 388-387

97. **מהפכת המטרו בשנת 2030:** כיצד תשפיע מהפכת המטרו והיכן יעלו מחירי הנדלן. בנוסף, היכן צריך להשקיע כיום כדי להנות מעליה בתשואה בעתיד כאשר המהפכה תושלם 390-389

98. **האנשים המצליחים ביותר בישראל הם בלי תעודת בגרות:** רמי לוי, טדי שגיא, יצחק תשובה - לכל אלו אין תעודת בגרות. זה לא מנע מהם להצליח. כולל שני טיפים מעניינים 393-391

99. **חשיבות הפרזנטור בחברה:** כיצד בוחרים פרזנטור. כמה חשוב פרזנטור לחברה שיהיה הפנים שלה ושני טיפים מעולים איך מגייסים פרזנטור מתאים מהר ובזול 395-394

100. **אני בפנסיה ומחפש הכנסה נוספת:** תשעת השלבים שצריך לדעת כדי לייצר הכנסה נוספת. אם תפעלו על פי הדרכים הללו ותשקיעו מזמנכם כמה שעות ביום, ההצלחה מובטחת 400-396

101. **אני בחל"ת, איך אני הופך את הזמן למתנה:** אתם בחל"ת כי לא הייתה לכם ברירה. חמישה תחומים שבהם תוכלו לעסוק בזמן החל"ת. שלושים טיפים מקושרים שיעזרו לכם להפוך את הזמן הפנוי למתנה 401-402

102. **מוסקבה:** פוטנציאל עסקי אדיר במרחק ארבע שעות טיסה. תשעה עשר מיליון תושבים בעיר הענקית הזאת. יש לה מקום מרכזי במפת העסקים האירופאית. ירידתו של שער הרובל פתחה את העיר לעולם והעניקה הזדמנות אדירה ליזמים 403-405

103. **כישלונות:** שלוש דוגמאות לכישלונות במהלך הדרך. לראשונה, ספר על הצלחה מדבר גם על הכישלונות. אני טוען שמכישלונות אפשר ללמוד וזה אפילו די קל 406-410

104. **אהבות חיי:** הדלק שמניע אותי. כל יזם מונע ממשהו, המנוע שלי ליזמות ועשיה היא המשפחה. האהבות הגדולות בחיי בזכותם שום מכשול לא ניראה בלתי עביר 411-412

105. **עבודה מהבית מהפכה בהתהוות:** מהפכת הקורונה גרמה למאות מיליוני אנשים בעולם לעבוד מהבית. בפרק זה תראו מה הם היתרונות והחסרונות לעבודה מהבית פלוס טיפ זהב שמראה כמה אפשר לחסוך מהמצב החדש 413-414

106. **קביעת יעדים:** חלק קריטי בדרך להישגים היא הצבת יעדים ומטרות. ברגע שסימנתם יעד צאו בכל הכוח ותכבשו אותו. מעבר דרך היעדים יוביל אתכם למטרת העל והיא כמובן הצלחה 415-416

107. **בחיים, יותר חשוב קשרים מכישורים:** השקעה ביחסים ובקשרים אישיים הם הדבר החשוב ביותר. עסקים עושים עם אנשים ולא עם מכונות 417-418

108. עובדים זרים: כוח אדם איכותי ברבע מחיר מעסיקים רבים נרתעים מלהעסיק עובדים זרים, אל תפחדו. בפרק זה תמצאו רעיון פורץ דרך שיעזור לכם להתעשר 419-420

109. חשיבותו של עורך דין בחברה / במיזם: חשיבותו של עורך הדין ושבע תכונות חשובות לבחירת עורך דין מתאים 421-422

110. אסרטיביות: בעסקים השכירים מראים פחות אסרטיביות והשקעה משותפים. היכולות שלנו להפוך את מנהלי החברות והעובדים הבכירים לאסרטיביים יכולים לשנות את התמונה ולהפוך עסק כושל למנצח 423-424

111. משפחה: הפיכת העובדים בחברה למשפחה. אני מאמין בעבודה מהלב, להפוך את העובדים למשפחה, לאהוב אותם ולתמוך בהם גם מחוץ לעסק. תנו להם חיבוק חם והכירו אותם לעומק 425-426

112. לעולם אל תיכנס לתחום זר לך: חורף 2016, אני כבר מרוויח מיליוני שקלים בחודש ואז נכנס לעסק שאני לא מכיר עם אנשים שאני לא מכיר. אחת הטעויות הגדולות שלי בחיים. לפעמים המשיכה לאתגרים יכולה לגרום לקריסת המערכת 427-428

113. שיווק רשתי: הפירמידה היתה שיטת שיווק טובה ופלוס גדול בשנות השמונים והתשעים. שיווק הפירמידה היה פופולארי אבל דעך, איך מחזירים אותה לחיים ואיך בוחרים מוצר מתאים שיתאים גם למשווקים וגם לקהל 429-430

114. **זוגיות בעבודה 111:** האם זוג שעובד יחד טוב לעסק. האם היחסים האישיים בבית משפיעים על העבודה וההפך. מדוע כדאי לצרף את הילדים לכמה שעות בשבוע בעסק המשפחתי 431-432
115. **מה ההבדל בין עשירים לעניים:** ג'ק מא, האדם הכי עשיר בסין לא התקבל לקנטקי פרייד צ'יקן ואז הקים את עליבאבא. מה מניע עשירים לעומת עניים והאם ניתן לסמוך על המזל 433-434
116. **משפרי דיור בענף הנדל"ן:** משפרי הדיור היא קבוצה ענקית אך משום מה לא זוכה ליחס ראוי בפרסומים. איך מזהים משפרי דיור ואיך עוזרים להם לאתר נכס חדש. כיצד לחבר בין מתווכים למשפרי דיור 435-436
117. **אפקט הקורונה:** האם להשקיע במלונאות בישראל ובעולם ואם כן כיצד? היו הכבאים של משבר הקורונה, הסתערו פנימה דווקא כאשר הכל בוער. פלוס טיפ זהב על שוק הנדל"ן בארצות הברית 437-438
118. **איך אני מתכונן לרכישת דירה:** מה הם עשרת השלבים שחייבים לעבור לפני שרוכשים דירה למגורים או השקעה. האם חשוב שעורך דין ילווה את העסקה בכל השלבים ואם כן כמה לשלם לו 439-440
119. **מה אתה צריך לעשות כדי למכור את העסק שלך:** מה הם עשרת השלבים שצריך לעשות כדי למכור את העסק וטיפ זהב לבחירת עורך דין מתאים שילווה אתכם במהלך כל השלבים 441-445

120. טיוב לידים: המפתח להפיכת כל יזם או חברה מבינונית למצוינת ומה הם ששת היתרונות לחברה בטיוב לידים. 446-449

121. סוף דבר: בספר הזה גיליתי את כל הסודות שקהילת העסקים לא רוצה שתכירו 450-453

מבוא

מאפס למיליון ב־30 יום הוא הכול מלבד "זבנג וגמרנו". כתיבת הספר גרמה לי לחשבון נפש אדיר. פחדתי לגלות את כל הסודות שלי וחששתי שאם אגלה אותם כבר לא יהיה לי מקום מרכזי בעולם הזה.

במהלך כתיבת הספר גליתי המון על עצמי, היכיתי על חטא ונזכרתי כמה טעויות עשיתי בדרך. איך קרה שלמדתי את הכל בגיל 41 ולא בגיל 20 ואולי בכלל בזבזתי לריק חלק גדול מחיי. אני לא יכול שלא לחשוב על העובדה שהיכולות הקיימות שלי היו שם כבר בגיל 20.

מעטים האנשים שמגיעים לכלא. לפני המאסר לא הכרתי אף אחד שישב בבית הסוהר. העבריין הכי קרוב אלי היה עבריין נהיגה. בכלא למדתי שכל אחד יכול למצוא את עצמו במאסר. זה זמן לחשבון נפש אמיתי עם עצמך וזו פעם ראשונה בחיים שאתה נמצא בעצירה מכל מה שעשית קודם, בסטופ, רק אתה והמחשבות שלך. בכלא התבהרה לי התמונה כולה. כמו שאדם לפני המוות רואה סרט בן דקה של חייו, כך גם אני עשיתי חשבון נפש.

לעשות כסף זה הדבר הקל, הרווחתי כסף עוד בילדות. דווקא בגלל מחסור בו בתור ילד, כשאין כסף, זה גרם לי לרצות אותו יותר. אני זוכר ימי הולדת בהם להוריי לא היה כסף לקנות לי מתנה. לעומתם, אני הזמנתי בעבור בני יהונתן, לרגל יום הולדתו השני את יובל המבולבל. באותם רגעים חשבתי שאני רוצה לשמח אותו ולהעניק לו דברים שלי לא היו. היום אני מבין שרציתי לעשות "שופוני", להראות לכולם שהנה אני פה והנה אני מוצלח ויש לי כסף ומעמד. היום אני מבין שהכל הבל הבלים.

המטרה העיקרית בכתיבת הספר היא לעזור לאנשים. עברתי משבר רציני ולולא משפחתי אני לא בטוח שהייתי צולח אותו. הקורונה העבירה את העולם סחרחרה אדירה, אנשים איבדו את הפרנסה שלהם, את האופק, וגרוע מכל - הם איבדו את התקווה.

תמיד ידעתי בחיי להתרומם אחרי נפילות, לא רק נפילות עסקיות. בשנת 2008 נפגעתי בפיגוע בבאר שבע, מהר מאוד עמדתי על הרגליים והמשכתי הלאה בכל הכוח. פעמיים פשטתי רגל וזה לא עצר אותי מלהמשיך הלאה.

כיום אני יכול לראות את הביקוש האדיר בשוק ללמוד מהידע שלי, לעבוד עמי וליצור יחדיו מיזמים משותפים. אני מקבל עשרות פניות מאנשים חדים, חכמים ומוצלחים. הם מכירים את ההיסטוריה שלי ומעוניינים לשלב ידיים בפרויקטים חדשים ומסעירים. אני רואה מאות אלפי ישראלים בחל"ת שסמכו על הבוסים שלהם ולמרות שהם נתנו להם את כל חייהם, ברגע שהיה המצב קשה הם נזרקו לחל"ת. הבוסים אפילו לא עצרו רגע אחד לחשוב כיצד איך הם מייצרים אפיקים וכיוונים חדשים במקום לזרוק אותם לכלבים.

הייתי בשיא ההצלחה שלי ועשיתי טעויות של טירון. הפרעות הקשב שלי עזרו לי לייצר המון כסף אבל הן גם היו אלה שהכניסו אותי לכלא. בספר זה יש מעל 30 דרכים "**כיצד לעשות כסף גדול**", אבל מעבר לכך יש בו גם המון דרכים שמלמדות איך לעשות כסף גדול בצורה נכונה.

הספר הזה בקלות יכול וצריך להחליף תואר במנהל עסקים. מעטים האנשים אשר חוו כמוני את כל קשת ההצלחה. הגעתי לפסגה וצנחתי עמוק לאדמה וכמו עוף החול המשכתי ללכת קדימה ושום דבר לא עצר אותי.. הדרך עצמה והצורה בה אני מתרומם מאותן נפילות היא אחד הדברים החשובים ביותר

בעיני. אני רוצה לתת תקווה למי שלא מוצא את עצמו. אתן לכם דוגמה: אחד החברים הכי טובים שלי בעולם, רועי אלוש שהוא כמו אח בשבילי, בעקבות הקורונה נמצא בהרהורי הסבת מקצוע. הוא עשה הכול נכון ומגפה של פעם ב־100 שנים פגעה ופוגעת בהצלחה האדירה שלו. לעומתו, חזי חיים, חבר אחר שלי, ראה את משבר הקורונה והחל לייבא מסכות וסרבלים. הוא פשוט הסב את המקצוע שלו בין לילה. זה כלל לא רלוונטי האם הוא הרוויח מהשינוי שעשה. החלק החשוב הוא לא לחשוב בצורה מקובעת אפילו כשמגיפה נוראית מתחוללת סביב. אדם שלא טומן את ראשו באדמה הוא מבחינתי יזם בנשמה.

נכון לכתיבת שורות אלו יש לי שלושה ילדים מקסימים: לין, יהונתן ושגיא ואני יודע שבעשור הבא אני אדאג להם ולדורות הבאים.

בספר הזה חשוב לי לא לשעמם אתכם. קראתי עשרות ספרי הצלחה, רובם עסקו בתאוריה ואני הולך לעסוק כאן בתכלס.. חשוב לי לתת לכם דוגמאות מהחיים שלי על כל דבר שאלמד אתכם. יש משפט שאומר "אין חכם כבעל ניסיון" ומצדו השני של המתרס תאוריות כידוע יש בשפע. אני בטוח שתמצאו לפחות פרק אחד שתוכלו להתחבר אליו. אולי אותו פרק יספק לכם רעיון להסבת מקצוע או אולי, בעזרת עצות נבונות ישדרג את העסק שלכם פלאים.

בספר הזה אלמד אתכם כיצד רוכשים נדל"ן בלי הון עצמי. אלמד אתכם לפרסם נכון וכיצד להרוויח מיבוא. אתן טיפים ועצות זהב כיצד לנצל את גל פשיטת הרגל, להרוויח וכיצד לגייס משקיעים במידה ואין לכם הון אישי.

תלמדו בספר כל מה שצריך לדעת על מכירות, על נדל"ן, על טכנולוגיה ומיתוג בשנת 2023. אלמד אתכם על יזמות

וחדשנות, על כספים ודרך ניהול, על תכונות ואיכויות שיידרשו לכם ולעובדים שלכם על מנת להצליח. אני גם אלמד אתכם את הדבר הכי חשוב, גם אם אתם נפלתם, תרימו את הראש ומהר. ההזדמנויות להתרומם ולהצליח קיימות לא מפסיקות להגיע. ישועות השם כהרף עין.

הספר הזה בעיני, הוא מעין דוקטורט על איך להרוויח כסף. אני מאמין שהוא יהיה התנ"ך העסקי שלכם וגם אם לא כולם יסכימו איתי ועם הדרך שלי, אני בטוח שתמצאו פרק אחד לפחות שידבר אליכם ובכך אני עשיתי את שלי.

אני לא מאמין ב"זבנג וגמרנו". המון אנשים כותבים ספרים והקוראים נשארים מלאים בשאלות וחייבים לקבל הסברים על דברים שהם לא הבינו. בדיוק בגלל זה הקמתי את האתר שלי בו אתם יכולים לשאול כל שאלה שתעניין אתכם, כל דבר שתרצו לדעת. אני שם בשבילכם גם לאחר שקראתם את הספר. תבינו, המטרה שלכם היא לצאת ממרוץ העכברים ולדעת שהכול אפשרי. אתם מסוגלים לדברים שלא תאמינו בכלל שיש לכם את היכולות לעשות.

את **רוג'ר בניסטי** לא כולם מכירים. הוא היה רץ מוצלח מאוד ועיקר כשרונו התבטא בריצת מייל. השנה הייתה 1956 ואף רץ לא הצליח לרדת מ־4 דקות למייל. הוא שבר את שיא העולם כשקבע תוצאה של- 3:59:40 לכאורה אין כאן שום דבר מיוחד, אבל התוצאה הפתיעה את כל המומחים שטענו שאף אדם לא יכול לרדת מ־4 דקות. מאז בניסטי, עשרות רבות של רצים באותה שנה ירדו מ 4 דקות שנקבע בזמנו שלא ניתן לרדת מהן. כולם לפתע האמינו בעצמם וביכולות שלהם והצליחו לשבור את המחסום התודעתי הזה שנקבע.

אז חברים, בואו נשבור את תקרת הזכוכית. הספר הזה יכול לתת כלים גם לחייל משוחרר וגם לפנסיונר, גם לעקרת בית

וגם לאשת עסקים. השאלה היא עד כמה אתם מוכנים להשקיע כדי להצליח.

בפעם הראשונה בארץ תקבלו את כל הסודות שקהילת העסקים לא רוצה שתכירו כי הם מפחדים שהבלוף שלהם יתגלה, הפשטות שבעשיית כסף.

אני בטוח שנתקלתם בשלב כזה או אחר בחיים במישהו נוהג בפורשה ואמרתם לעצמכם, איך אני נוסע באוטובוס והאיש הזה נוסע ברכב של חצי מיליון. ההבדל היחידי ביניכם ובינו הוא שהוא פשוט רצה יותר. אתם צריכים למצוא את הדבר שיפעיל אתכם, שיניע אתכם. אותי באופן אישי מה שהפעיל ביתר שאת היא לין, בתי הבכורה והמקום ממנו באתי.
החוסר בילדות נתן לי "דרייב" גדול לשרוד ולהצליח.

אפשר ללמוד כל דבר, מוח האדם הוא בעל קיבולת בלתי נגמרת והוא גמיש להפליא, אבל המוח הוא גם החיסרון של 95 אחוזים מן האוכלוסייה. הידיעה הזאת שאפשר להיכשל משתקת. אנשים רואים את מה שיש להם להפסיד ולא את מה שיש להם להרוויח. כשהקמנו את חוף הים בירושלים אנשים לא הבינו מי יבוא לחוף ים בירושלים וחשבו שזה בחיים לא יצליח ואילו אני הצלחתי לצאת עם רווח נהדר מהפרויקט הזה. פתחתי מועדון כושל ותוך חודש הרווחתי מיליון שקל ודי בקלות. ברור שהיו כישלונות בדרך ובספר זה בניגוד למקובל, אני אכתוב גם על הכישלונות ולא רק על ההצלחות. מהכישלונות שלי למדתי הרבה יותר מאשר מכל ההצלחות שלי יחדיו.

בחיים למדתי שמשתלם יותר להיות אופטימי, לראות תמיד את חצי הכוס המלאה. אני רואה בעלי עסקים שהתרסקו בגלל משבר הקורונה, אבל עדיין הם ממשיכים בכל הכוח. ההצלחה מבחינתם תבוא וזה רק עניין של זמן.

המזל הגדול שלי בחיים הוא שדנה לא וויתרה על המשפחה שלנו והיו לה את כל הסיבות לכך. משפחה היא הגורם המאזן בחיים והיא זאת שתביא אתכם להישגים. כשיש בית יציב היזם חופשי להשקיע ולקחת סיכונים.

הספר הזה הוא לא רק קורס על יזמות, שיווק ומכירות. הספר הזה הוא תורה שלמה על איך לא נשברים כשקשה ואיך צומחים מלמטה. הסופר הנרי ג׳יימס אמר שיש תנאי אחד מרכזי בחוזה המדומיין שנכרת בין סופר ובין הקורא שלו: be intresting.
על הכותב לעניין את הקורא ויצירתו צריכה להיות מעניינת ולדחות למשך זמן מסוים את כל הגירויים האחרים. מקווה שאצליח לעשות זאת גם אצלכם. קריאה מהנה חברים.

ביוגרפיה

את הספר הזה אף פעם לא תכננתי לכתוב. חשבתי שאת העצות והידע שלי אשמור לעצמי וכך אבטיח את עתידי ועתיד משפחתי. חששתי שאם יכירו את הסודות שלי אז כבר לא אהיה מיוחד, לא אקדים את כולם במרוץ אחרי העסקה הבאה, אחרי המיזם הבא, אחרי המיליון הבא. חשוב לא פחות – אחרי האתגר הבא.

זה די מפחיד להיכנס לראש שלי. הוא כמעט ולא נח לרגע. כל היום הוא מריץ מחשבות ותכנונים. להבדיל מאחרים, נולדתי ואמות יזם. תוך כדי מסלול חיי התפתחתי והשתפרתי. היום בביטחון מלא אני יודע להגיד שאני איש המכירות הכי טוב שפגשתי ותאמינו לי, פגשתי אלפי אנשי מכירות.

אני כותב את הספר הזה לאחר חשבון נפש עמוק ונוקב ולאחר בחינה של כל מסלול חיי וכל התחנות שעברתי בדרך – תחנות שיתוארו בספר זה.

אני לא מתכוון לתרץ את כניסתי למאסר, להפך – אני לוקח אחריות מלאה על מעשיי. אני ורק אני אחראי לכניסתי לכלא. הגזמתי אפילו בשביל בחור קיצוני כמוני. הלכתי מעבר לקצה וגם כאשר נעמדתי מול פי התהום דבר לא מנע ממני לקפוץ ראש למטה. כאשר אתה מרוויח מיליון שקלים ביום, בכל יום, במשך חודשים רבים – זה משחית אותך. לא משנה החינוך הטוב שקיבלת בבית, אתה הופך לאדם חומרי והישגי בצורה קיצונית, אדם שידרוס את כולם בדרך אל היעד שלו. נכנסתי לעיוורון מסוים. כל תמרורי האזהרה היו לפני ועדיין המשכתי במהירות של 400 קמ"ש.

אבי שוטר ומצאתי את עצמי נשפט ל־77 חודשים, 2310 ימים ולילות של חשבון נפש ושל הבנה שעשיית הכסף זה הדבר

הקל והפשוט. השאלות הן רבות: איפה טעיתי בדרך, מדוע סטיתי מהמסלול וחשוב מכל איך אני עושה זאת מעתה והלאה נכון.

אני יכול לשער שכל מי שיקנה את הספר לא יעניין אותו שלחברה שלי בגן קראו שגית או שרית או מדוע אני לא אוהב חומוס ואיך לעזאזל הצלחתי להשיג אישה מדהימה כמו דנה אשתי. מה שהכי יעניין את מי שירכוש את ספרי הוא **איך הוא יעשה כסף גדול** ואיך אני הוא עושה זאת ללא הון עצמי. איך הצלחתי לעשות את כל זה למרות שאין לי תואר מאוניברסיטה נחשבת, אני לא יודע את משפט פיתגורס בעל־פה, ואני לא מסוגל לשבת יותר מחמש דקות בכיתה וללמוד. אין לי הורים שיכולים לקנות לי בית ובתקופת הקורונה כאשר 95% מהאנשים מפסידים כסף, דווקא אני מצליח להרוויח כסף.

אני לא סופר ולא מרצה, אני לא יודע להחליף מנורה או לתקן ברז דולף, אבל אני יודע לעשות כסף. עברתי חיים קשים ומכשולים רבים שרוב האנשים היו מרימים בהם ידיים, אבל טיפסתי עד לקומה ה־65 ומשם צנחתי לתא קטן באבו־כביר עם 8 אסירים. משם טיפסתי וזינקתי שוב. הכל בזכות כוח החשיבה, הרצון, הנחישות, וכמובן – הרעב הבלתי נגמר לעשייה והצלחה.

דנה אהבת חיי אומרת לי **"מספיק אדם אחד שיאמין בך ".** אני מסכים עם האמירה הזו וחושב שמשפחה, גרעינית או לא, היא המנוע של כל יזם ומשקיע.

בספר הזה אתן עשרות דרכים יחודיות ומקוריות ומאות שיטות לעשות כסף והרבה. כדי שתבינו את הדרכים והשיטות אני מרגיש חובה קודם כל לתת לכם רקע אישי וביוגרפי עלי ועל המסע שלי, מסע שהפך אותי ללוחם, ליזם שלוקח הזדמנות

ולפעמים חצאי הזדמנויות בשתי ידיים. חשוב מכך, אדם שמייצר הזדמנויות מאפס.

חשוב לי שתלמדו לא רק איך לבנות את העסק שלכם ולקדמו בצורה הנכונה ביותר, אלא ללמד אתכם להיות הכי טובים בכל מקום שתהיו בו. לעזור לכם לבנות ביטחון בעצמכם וביכולות שלכם, לתת לכם כלים לניהול העסק שלכם, כלים ליציאה ממצבים קשים ויכולת לדלג מעל מכשולים. אני רוצה להביא לכם שיטות יחודיות שלא מצאתי בשום ספר שקראתי. זה הרי מובן – אנשים מצליחים לא מגלים את הסודות הכמוסים שלהם אלא רק נותנים רקע וזריקות עידוד שלא מובילים לשום מקום.

הרקע האישי שלי חשוב כדי שתוכלו להבין כיצד הקמתי יותר מ־30 מיזמים וחברות בין-לאומיות. איך ילד בן 20 מצוות בידור באילת שמרוויח 8000 שקלים מגיע למצב שהוא מרוויח מיליון שקלים ביום, בכל יום, מבלי להיות תלוי בבנקים.
נולדתי ב־09.06.1980 בבאר שבע בבית החולים סורוקה, לאמא יועצת יופי ואבא שוטר בבילוש בתחנת באר שבע. את ילדותי מגיל 18-6 העברתי באילת.
אילת של שנות ה־80 ותחילת שנות ה־90, הייתה עיר שהיה ממש כיף לגדול בה. בתי המלון הסמוכים לביתי עזרו לי להכיר תרבויות שונות ובגיל 15 כבר עבדתי כמנחה אירועים בבית מלון 3 כוכבים. ידע וניסיון לא היו לי, רק ביטחון עצמי מופרז וחוסר מודעות עצמית. למדתי תוך כדי תנועה אנגלית ברמת שפת אם, למדתי להכיר אנשים מכל המינים וכל המגזרים, ישראלים בקיץ ותיירים בחורף. למדתי להנחות ובמשך 6 שנים עבדתי כשכיר והופעתי לפני תיירים מכל העולם. אתה חשוף מול קהל של 30 איש על במה בחורף או 300 איש בקיץ, בלי הכנה ובלי צוות הפקה, רק אתה והכישרון שלך, מול כל העולם. התקופה הזו בנתה אותי ונתנה לי יכולות שאני לוקח איתי עד היום: כושר התמצאות, כושר המצאה, יכולות אלתור והכי

חשוב - היכולת לקום אחרי נפילות וכמה נפילות היו לי בהתחלה.

לבוסית הראשונה שלי בצוותי הבידור קרא ורדה זמיר, זמרת עבר שהופיעה באירוויזיון כזמרת מלווה וכעת עובדת כזמרת לובי בבתי מלון. היא לקחה אותי בגיל 15 לשעשע את האורחים ומבלי להתכוון היא הפכה אותי למנחה עם יכולות בלתי נגמרות. היא הייתה חאפרית ברמות הכי קיצוניות. אם הספר הזה מלמד אתכם לעשות דברים נכון ולפי הסדר, ורדה הייתה הדוגמה כיצד עושים דברים לא נכון. ממש פרזנטורית של חוסר יכולת וניהול. אף פעם לא הייתה לה תוכנית, הציוד המיושן היה מתקלקל לעיתים קרובות, ותמיד צריך לאלתר כדי שהערב לא יקרוס ויעבור כמו שצריך.

אלפי השעות מול קהל מגוון ותובעני הפכו אותי לאיש מכירות רב־גוני ויזם שמבין שתמיד יכולות להיות תקלות ושהמבחן האמיתי הוא תוך כמה זמן נוכל להתגבר עליהן ולהמשיך הלאה.

1999 נפצעתי בצבא בבסיס רוויה ברמת הגולן. הייתי חצי שנה בשיקום חיילים באיכילוב תחת ר"מ 2.
השתחררתי בגיל תשע עשרה וחצי והתחלתי לעבוד ב"מפרץ הפיראטים" – מתחם אטרקציות ומסעדה לכל המשפחה. זה היה קונספט יחודי בזמנו ושם הכרתי את קובי אטלס, יזם מוכשר וגאון שיווק עם פוני נצחי ואנרגיות של תיכוניסט. הוא פתח את המתחם יחד עם בעלי קלאב הוטל, משה בובליל ואני הגעתי לשם כמנחה. במפרץ הפיראטים קידמתי מכירות במתחם משחקי הווידיאו תוך כדי הנחייה ועריכת תחרויות

נושאות פרסים. הנחיתי שם ימי הולדת והפעלות לאורחי המלון.

לאחר כשנה קיבלתי הזדמנות להיות מנהל השיווק. מנהל השיווק שפתח את המתחם התפטר וזו הפעם הראשונה בחיי שקיבלתי הזדמנות לשווק ולמכור.
באחד הבקרים קובי קרא לי וביקש ממני לצאת ולחלק פליירים בבריכות המלון. הזמנתי אנשים למסעדה במבצע ארוחת בוקר חמש על חמש: כל פריט בחמישה שקלים. המסעדה הייתה פתוחה כמה חודשים, אבל לא הצליחה להתרומם. אנשים העדיפו לחסוך ולאכול בחדר, שם היה להם מטבחון מאובזר. בזכות הפרעת הקשב שלי, לקחתי את המשימה ברצינות תהומית. מרטין לותר קינג אמר פעם: "אם אדם נקרא להיות מנקה רחובות, הוא צריך לנקות רחובות כמו שמיכלאנג'לו צייר, בטהובן הלחין, או שייקספיר המחיז. הוא צריך לנקות כל כך טוב כל כך עד שכל העולם כולו יעצור ויאמר: כאן חי מנקה רחובות נפלא שביצע את עבודתו כראוי". זו בדיוק ההרגשה שלי. הגבתי בצורה קיצונית, הלכתי ושכנעתי כל אחד שיכולתי להגיע למסעדה. באותו היום קיבלתי עדות ליכולותיי כשהמסעדה הייתה מפוצצת מאנשים ומכיוון שהייתי המשווק היחידי קיבלתי את כל הקרדיט.

השנה הזו בנתה אותי ואת הביטחון העצמי שלי וידעתי שגם אם אשמע "לא" פעם, פעמיים, חמש או עשר, אני יכול להיות רגוע כי בפעם ה־11 אני אשמע "כן".

בתוך שבועיים מוניתי למנהל השיווק של המתחם וכך בגיל 19 וחצי לבשתי חליפה ועניבה וניהלתי את השווק והמכירות של מתחם שגלגל מעל 100 אלף ש"ח ביום. קיבלתי יד חופשית לבחירת צוות שיווק, והפכתי את המקום לתוסס ומצליח. קובי נתן לי את הביטחון לעשות טעויות, כי מהטעויות האלה יצאה

תחת ידיי תוכנית שיווק, שהמשיכה שנים לאחר שעזבתי. היום אני כותב תוכנית כזו בשעה, אז זה לקח מספר חודשים.

2000- בשנת 2000 פתחתי חברת צוותי בידור לבתי מלון באילת, לא היה לי ציוד או תלבושות, ובטח שלא ניסיון כקבלן צוותי בידור, אבל לאחר שהתמקצעתי ונהייתי איש שיווק טוב, כבר בשבוע הראשון לפתיחת החברה גייסתי 5 בתי מלון. ידעתי שבבתי מלון 3 כוכבים, התנהלות צוותי הבידור חובבנית ושאם אבוא עם ניהול מסודר ותוכנית של מלון חמישה כוכבים אזכה בחוזה. מה שלא ציפיתי היה לזכות ב5 חוזים באותו שבוע: במלון אמריקנה, בקעת הירח, בריזה, טופז, מרינה קלאב וויסטה. החוזים עם המנכ"לים סוכמו תוך שבוע, המכשול הבא הוא שלא היו לי עובדים ולא תלבושות. פניתי לתומר ורועי חברי הטובים והם עזרו לי לגייס עובדים. חתמתי הסכמים בסוף חודש מרץ כשבמאי הייתי חייב כבר להתחיל להופיע. פרסמתי מודעה במוסף הדרושים בידיעות אחרונות והצלחתי לגייס 20 חבר׳ה צעירים מכל רחבי הארץ להם מכנה משותף אחד בלבד, הם אוהבים במה ורוצים להופיע.
בגלל שלא היה לי יותר מידי כסף, קרלוס חברי, שעבד בחנות פרחים באילת והיה נוסע כל שבוע לצפון והוריד במשאית שאוספת פרחים עובדים מהצפון ועד לדרום.

אחת העובדות הכי מצחיקות ומוכשרות שעבדו אצלי הייתה אביבית בר זוהר שכבר אז הייתה דיווה לא קטנה. בעסק הזה למדתי לנהל כ"א, למדתי איך לעבוד עם העובדים ולמרות היותי ילד שמעסיק ילדים, לפעמים אפילו גדולים ממני, עדיין עשיתי טעויות ניהוליות והמון. הרצון והיכולת האישית שלי כאיש בידור ויכולת אלתור מולדת עזרו לי לשרוד 8 שנים כקבלן צוותי בידור, מאילת ועד ים המלח, כולל צוותים בספינות מנו ספנות. באותן 8 שנים העסקתי למעלה מ1000 עובדים ועובדות, למדתי בישיבות הנהלה איך עובד מלון ואיך לנהל

עובדים. אני זוכר שמשה בנעיים מנכ"ל מרינה קלאב, היה דואג שאכנס לכל ישיבות ההנהלה ואלמד את כל המערכת המלונאית. בזכותו בהמשך הדרך עשיתי עסקאות מלונאיות בנדל"ן, הידע שהוא העניק לי עזר לי עשור אחר כך להתעשר. הוא היה בעיני מנטור ואב שני. לי איאקוקה מנכ"ל קרייזלר כתב על ניהול, "ניהול הוא לא יותר מאשר החדרת מוטיבציה באנשים אחרים". הוא צדק. עובד עם מוטיבציה יהיה עובד טוב יותר.

2007- עזבתי את אילת ועברתי לגור במגדלי Yoo בתל אביב. מכרתי את צוותי הבידור ופתחתי חברה למכירת אומנים להופעות. בזכות הקשרים שהיו לי באילת שיווקתי למועדונים זמרים לאירועי חברה, למופעי סוף שנה וימי עצמאות. שיווקתי את גדולי האומנים שהיו באותה תקופה: כנסיית השכל, אתניקס, טיפקס, אייל גולן, משה פרץ, עברי לידר, שרית חדד, מירי מסיקה, עידן יניב, קובי פרץ ועוד...

למדתי שאפשר להרוויח כסף מבלי להשקיע כסף, קניתי אומן ב- x ומכרתי ב- y, חייתי את החלום .מועדונים והופעות. לא השקעתי שקל והרווחתי אלפי שקלים ביום. אני זוכר סיפור מצחיק, ההופעה הראשונה של עומר אדם הייתה דרכי. חייגתי לסוכן שלו אסף אטדגי אותו הכרתי כאשר ניהל את הראל מויאל ומרגלית צנעני. הזמנתי אותו להביא את עומר להופיע אצלי באילת במועדון הגלינה, אסף ששנים פחד מטיסות ביקש לבוא עם אוטו, הוא אמר לי שהוא חוסך לי תשלום על טיסות ובתמורה הוא ביקש מלון 5 כוכבים. הסכמתי מיד. באותה תקופה היה באזז רציני על עומר אדם בגלל שהוא הודח מכוכב נולד לאחר ששיקר על גילו (זו בעיניי הטעות הכי גדולה של צביקה הדר וטמירה ירדני). אסף, שזיהה את הפוטנציאל זינק על ההזדמנות וחתם על חוזה סוכן- אומן והוא גבה 30 אחוז מהרווח. אסף ועומר ירדו ביום חמישי לאילת למסיבה בסוף

השבוע ואני עם כל הלחץ והבלבול שכחתי לסגור לו אירוח במלון. אני יושב ביום חמישי במלון הנסיכה עם ינאי רטפן סוכן האומנים ומורן אייזנשטיין זוגתו ובעודנו משוחחים על החתמת האומנים של ינאי לסבבי הופעות הקרובים, אני מקבל טלפון מאסף שאומר לי שהוא עוד חצי שעה באילת ורוצה לדעת באיזה מלון הוא מתאכסן. "אופס", אמרתי לעצמי, זה לגמרי פרח מזיכרוני, מהר התאוששתי ואמרתי לו שאני בודק וחוזר אליו בעוד דקה. באותו השבוע כל בתי המלון באילת היו מפוצצים עד אפס מקום, כי היה שם אירוע ה״ספורטיאדה״, למזלי מצאתי שני חדרים במלון עדי. מלון עדי זה מלון 3 כוכבים שממוקם בתוך שכונת מגורים מעל קלאב הוטל. חייגתי אל אסף אטדגי כעבור 45 דקות, הוא סיפר לי שהוא כבר באילת, ושאל לאן להגיע?, "למלון עדי" אמרתי לו, "מלון עדי" התרגז אטדגי, קבענו שאתה מזמין לי מלון 5 כוכבים. באלתור של רגע צצה לי הברקה ואמרתי לו: ״אטדגי תרגע זה לא עדי, זה "הילטון עדי"״. כשהוא שמע הילטון הוא נרגע. לאחר כשעה אני מקבל ממנו שוב טלפון, "אין באילת הילטון עדי". הוא כעס, "אני מחפש את המקום כבר המון זמן ומסתובב בלי סוף סביב הכיכר המרכזית", בסוף הוא הגיע למלון עדי. את הצרחה שהוא צרח שמעו עד טאבה. הוא השתגע כשהוא ראה את החדרים, לעומר שהיה בתחילת דרכו זה לא הפריע, כי הוא רצה רק להופיע, הוא היה עם רעב אדיר להופעות. בסוף זה נגמר בשלום, עומר נתן הופעה מהסרטים ואסף ועומר עברו לאחר ההופעה למלון ״הרודס״. בעסקי הבוקינג והופעות האומנים הצלחתי להרוויח עשרות אלפי ש"ח בחודש ולהנות, אבל בתוך תוכי ידעתי שזה זמני כי אני רוצה להקים משפחה וחיי לילה ומשפחה לא הולכים ביחד.

במהלך שנת 2007 קרתה לי טראומה ששינתה את חיי מהקצה אל הקצה, הייתי בתוך אוטובוס שהתפוצץ בבאר שבע, כאשר הייתי בדרכי לוועדה רפואית. תוגה עמוקה אפפה את

העיר באר שבע באותו היום. אני זוכר שהייתי בבית החולים ועברתי שם היפנוזה ע"י מטפל שניסה לשחזר מה עברתי בפיגוע. אותו יום נצרב אצלי כסיוט שרשמיו מלווים אותי עד היום. בעזרת עבודה צמודה וסיזיפית עם קרן המטפלת שלי מצבי השתפר אך במשך תקופה ארוכה לא חזרתי לעצמי. עד היום אני סובל מפוסט טראומה ופלשבקים מאותו יום ארור חוזרים אלי מפעם לפעם. למזלי אני אדם אופטימי ותמיד משתדל להסתכל על חצי הכוס המלאה, אפילו הכניסה למאסר לא פגמה באופטימיות הנצחית שכה מאפיינת אותי.

2009- למרות הפיגוע שעברתי, שנת 2009 הייתה שנה קשה ומתוקה יחדיו. בשנה זו הקמתי עם משפחתי מיזם שנקרא "חוף גלינה". זה היה מתחם חוף ים עם מסעדת שף. במתחם הושקעו מיליוני ש"ח אך המיזם כשל והכניס אותנו לחובות ולמצב של חדלות פירעון. הטעות העיקרית שלי הייתה שהכנסתי את אבי ואחותי כערבים לחוף הים ולעסק, טעות שלמדתי מאז לא לחזור עליה. הכישלון לימד אותי המון, הרבה יותר ממה שלימדו אותי ההצלחות שלי, בזה שהכנסתי את משפחתי כבעלי מניות וערבים בחוף הים גרמתי להם לקרוס כלכלית ולהם לא היה את היכולות והאופי שלי, לחטוף סנוקרת ולהתאושש כאילו לא קרה כלום. הפגיעה הזו הייתה משמעותית עבורי וסחבתי אותה איתי שנים רבות. המקום היה מקסים, ממש פנינה, הופיעו בו האומנים הכי גדולים במדינה, משה פרץ, דודו אהרון, סקאזי, כוכבי סטנד אפ ועוד. אירחנו מפורסמים רבים מהארץ ומהעולם והעתיד היה נראה ורוד. יש שיאמרו שהעסק לא קרס באשמתנו אלא בגלל הלחץ מבתי המלון על רעש סביבתי וראש העיר דאז מאיר יצחק הלוי אשר שלח פקחים יום יום ולבסוף הוציא צו סגירה למקום. גם אם

טעיתי או הטעו אותי בבחירת המיזם זה לא משנה. אני ורק אני אחראי וחובה עליי היה להפיק מכך לקחים.
הייתי בן 29 וכל החיים לפני, חשוב ללמוד מהשגיאות ולהמשיך הלאה. כמה שנים מאוחר יותר סגרתי מעגל עם חוף ים חדש שהפעם שגשג ופרח ועשינו שם רווח לא רע. לקראת סוף אותה שנה קרה לי הדבר הכי טוב שיכול לקרות. אנחנו כבר ב- 2010 ודנה אשתי נכנסה להריון ראשון, בפעם הראשונה בחיי אני הופך לאבא. באותם ימים ידעתי ידעתי שאת שנת 2011 אני אפתח בדרך חדשה עם המון צלקות אך גם עם לא מעט עיטורים על החזה.

3.1.2012 נולדה במשקל 3.65, לין מונסונגו ביתי. החברה הכי טובה שלי והאדם היחיד בעולם שתמיד יהיה לצידי, היא הכח והדרייב שלי לעשייה וליצירה וכך לדאוג לה לעתיד טוב יותר. רציתי שהיא תעבור ילדות מתוקה ושיהיה לה את כל מה שתחלום או תבקש. חודש לידתה היה חודש משמעותי מאוד בחיי העסקים, באותו חודש ממש התרחש מהפך נוסף, הפכתי מ**״נטרף לטורף״**. זו הייתה תחילתה של ההתאוששות והגילוי העצמי. שם גיליתי שיכולותיי בתחום השיווק והיזמות יכולות להניב פירות מהר מאד והמצאתי קונספט שהביא לי תוך 30 יום מיליון ש"ח במזומן. בפרקים הבאים אפרט כיצד עשיתי זאת בלי הון עצמי ובחובות מטורפים. איך הצלחתי להרוויח מיליון שקלים במהירות ובקלילות, אותו מיליון במזומן פתח לי דרך חדשה אבל הדרך והצורה שהרווחתי אותם הגיעה דווקא מהקריסה שלי ומפשיטת הרגל. דווקא כשהייתי בקרשים עלתה במוחי הברקה בעקבות שיחה עם "משה נרגילות״, בחור שהשכיר ממני בחוף הים דוכן נרגילות. בשיחה בינינו הוא סיפר לי על רעיון שעלה לו ושיתף אותי בו, הוא רצה להשכיר מועדון ריק ולהפוך אותו למועדון בינגו להכניס לשם 5 שותפים

שיממנו את ההשקעה. הוא יישאר שותף בלי לשים שקל. בנוסף הוא הסביר לי שהוא רוצה שהחמישה יהיו מתחום ההימורים וכך יביאו מהמרים יחד איתם. הסתכלתי עליו בפליאה, הוא נראה כחוש, רזה מאוד, שוקל אולי 50 ק"ג, בן 60 אבל מתנהג כמו תיכוניסט. האינסטינקט הראשוני שלי היה להתעלם, אני מודה שקצת זלזלתי בדבריו ולמרות שבאותו רגע הוא לא אמר משהו משמעותי, לפתע צץ רעיון בראשי. בתוך חודש ימים מקיום השיחה הייתי עם מיליון שקלים במזומן ועם התרגשות ובטחון לגבי העתיד. סוף סוף בגיל 31 פיצחתי את ה DNA הישראלי, הבנתי שאני עכשיו יודע ומבין איך פועל הלקוח/המשקיע הישראלי, למדתי איך לגרום לו לרצות להשקיע, הצלחתי לפרוט על נימי הישראלי הממוצע. אצל היהודים בגולדנס גרין שבלונדון, יש משפט שאומר

" אם מכרת משהו לישראלי, אז אתה יכול למכור את זה לכל העולם", אמירה שב 2015 / 2016 הוכחה כנכונה כאשר מכרתי 400 יחידות בלונדון בחכירה. שיטה שאני החזרתי לחיים באנגליה ומאז הפכה ללהיט העשור שם.

2013- זו השנה שכבר התחלתי לפרוח, כל דבר שנגעתי בו הצליח, שיווקתי פרויקט של אטרקציות באיה נאפה בקפריסין, רכשתי אטרקציות ב50 אלף דולר ויצרתי פי 5 רווח בכל שנה. נכנסתי לעסקיי התקשורת יחד עם בזק בינלאומי והתאחדות הסטודנטים, השקעתי בחוף ים ופתחתי מסעדת בשרים. בשנה הזו פיזרתי השקעות ולמדתי להכיר שווקים חדשים. עשיתי שותפויות חדשות, הקמתי אתרי אינטרנט וחברות שמתמחות בשיווק תקשורת.

שנה מדהימה שבסופה נולד בני השני, יהונתן מונסונגו, ילד מושלם שכולו לב, אהבה ענקית ומתיקות אינסופית.

שנת 2014- בחיי היא בסימן כיבוש לונדון וכניסה לנדל"ן. רק בשנת 2014 נכנסתי לעסקאות נדל"ן ועד שנת 2017 מכרתי למעלה מ1600 יחידות דיור. נדל"ן היה תחום חדש בשבילי,

אני הגעתי מתחום אחר לגמרי אבל זאת היתה הברקה של שנייה שמתרחשת פעם בחיים (אצלי עם כל הצניעות קצת יותר). אפי מלכה בעלי **בבילון** משחקיות בשיחה אגבית על נושא אחר שלח אותי לראות מתחם עבור משחקייה בעזריאלי תל אביב. רצינו להקים שם בשותפות משחקייה שתשלב את היכולות של שנינו אבל רצה הגורל אחרת ואני במקום משחקייה ראיתי שם עסקת נדל"ן יצירתית, מהגדולות שבעסקאות שנעשו בתחום המשרדים בשנת- 2014. ביצירתיות רבה הפכתי את העסקה לבונבוניירה מתוקה.

אלמלא כוחניות של גופים ברשת עזריאלי ודנה עזריאלי בראשם, היה נפתח שם מתחם שהיה עושה מהפך בתחום החללים המשותפים בישראל. את כל פרטי המיזם ואיך הפכתי אולם אירועים כושל לעסקת נדל"ן שמרוויחה 256 מיליון ש"ח תוך 180 יום, תגלו בהמשך. בשנת 2014 הבנתי שזה לא משנה באיזה תחום אתה עוסק, כל עוד אתה יצירתי ומאסטר בשיווק ויזמות אתה תצליח. בשנת 2016 דני קושמרו הכריז ששברתי את שיא עסקאות הנדל"ן וכל זה בלי ניסיון בנדל"ן ובלי הון עצמי. שני דברים כן היו לי, ביצים גדולות ורעב תמידי.

2015- בשנת 2015 מינפתי את כל היכולות שלי. עדיין התקשיתי לפעול בעקבות פשיטת הרגל אבל זה היה כבר ממש בשוליים. בשנת 2015 טסתי ללונדון, העיר שכבר הפכה לבית עבורי ועבור אישתי וילדי. לונדון בשביל הישראלים היא תל אביב משודרגת, יש שם הון אדיר של כסף ומשקיעים מהמפרץ הפרסי שרק מחפשים מיזמים בלונדון להשקעה. השורשים המרוקאיים שלי עזרו לי מאוד. הידע שלי בשוק הנדל"ן האירופאי עזר לי לטפח קשרים אדירים וחברויות אמת

ביני ובין משקיעים זרים ממדינות המפרץ למרות היותי ישראלי ויהודי ואולי דווקא בגלל זה.

בחיים האמיתיים, עסקים עושים בני אדם ולא פוליטיקאים, דווקא בגלל המוצא שלי הם דחפו לכך שנעשה עסקים יחדיו. באירופה יש כבוד אדיר לישראלים וליהודים. מתווך סיציליאני בשם מרקו תיווך לי עסקה לרכישת רשת בתי מלון בלונדון מבחור איראני בשם עלי פרנג'אני, גבר בן 55 כריזמטי בטירוף שמתגורר בלונדון כבר 30 שנים. בפגישתנו הראשונה הוא גילה רתיעה. הוא היה הססן וספקן אבל כאשר גילה שאני ישראלי בן רגע הוא שינה גישה. הרגשתי כאילו אני עושה עסקים עם פרסי מירושלים, הוא גדל באיספהן, אבל ביקר בפז במרוקו שם נולדו סבי וסבתי. הוא לא היה בחור דתי, אבל מבחינה פוליטית הוא כן תמך במשטר, עם סייגים בנושא מדינות החוץ. הוא סיפר לי שלפני המהפכה המצב היה נוראי, הייתה שם שחיתות אדירה, בהחלט מה שרואים מכאן לא רואים משם. הצלחנו ליצור חברות אמיתית.
הוא היה מגיע לקידוש בשישי וכשעשיתי בביתי בלונדון מסיבת "מימונה" הוא רקד ללא הפסקה.
שנתיים לאחר מכן כאשר נכנסתי לבית הסוהר הוא אחד מיחידי הסגולה ששמרו על קשר עם אשתי ודאגו לי. בשיחה איתו מהכלא הוא סיפר לי שהוא מחכה לי ובטוח שכשאצא נמשיך לעשות חיל יחדיו. לונדון הפכה לבית השני שלי ואז דווקא בישראל, הבית האמיתי שלי, החלו הבעיות.

2015- שנת ההוללות, שנה שפרקתי כל עול. כל ערב הייתי יוצא לבלות, משתכר וחוזר הביתה בחמש בבוקר. זו הייתה תקופה קשה מבחינת הזוגיות בה אני ודנה התגרשנו למרות, שאהבתי ותמיד אוהב אותה. הסתנוורתי מהכסף הגדול ומחיי

הלילה של תל אביב. לונדון ומוסקבה, בהן ביליתי את רוב ימות השנה, היו סוערים. כל 3 ימים טסתי ליעד אחר ושילבתי עסקים עם מסיבות. **איביזה** היה הבית שלי בספרד, הייתי עושה עסקים בברצלונה ובערב טס לאיביזה לכמה ימים. באותה תקופה דילגתי בין הערים הכי נחשבות באירופה בגלל עסקי המלונאות: אמסטרדם, ברלין, מוסקבה, מדריד, פריז, רומא ועוד.

אם עד גיל 35 דנה הייתה החברה השלישית שלי, בשנה הזו מספר ה"חברות" נסק, תיעבתי את עצמי על אורח החיים הזה אבל הייתי חלש ולא עמדתי בזה. סמים היו מחוץ לתחום ועד היום, אפילו בגיל 41 לא נגעתי אפילו בסיגריה. אני סולד מסמים וחושב שזה יכול לפגוע ביצירתיות ובגאונות שלי. בורא עולם שמר עלי, הוא דאג שלא אדרדר לסמים. 99 אחוזים מהתל אביבים עושים סמים קלים ו80 אחוזים מהאירופאים גם כן. זה היה הזוי בעיני, בלילה הם עשו סמים ובבוקר הם יצאו לעבוד כאילו כלום לא קרה.

גם לי לצערי הייתה התמכרות, התמכרות מסוכנת לא פחות, אני מכור להצלחה ולעשייה. אני מסוגל לעבוד 20 שעות ביום ולהנות מזה. העשייה הייתה מעלה לי את הדופמין לשמים, העשייה העניקה לי סיפוק גדול הרבה יותר מאשר להכניס לגופי כימיקלים. הסמים מבחינתי הם סכנה לשפיות שלי ופחדתי לאבד את היתרון שיש לי על כל היזמים. התפיסה המהירה, ההבנה החדה והביצוע הלא מהוסס.

אני אדם שאוהב ללכת עד הסוף והפחד שלי תמיד היה שאם אגע בסמים לא אדע לעצור. למרות הטירוף, גם בשנה הזאת קרה דבר חיובי. בת הזוג שלי באותם ימים איב נכנסה להריון וכעבור 9 חודשים כבר נולד שגיא, בני האהוב. חצי רוסי חצי מרוקאי, ילד עדין ושקט. ההפך מאחיו יהונתן. שגיא דומה לי

מאוד, רק עם עיניים כחולות ושיער בלונדיני, העדינות שלו מזכירה את האופי של לין ביתי הבכורה. יחד עם זאת למרות שעשיתי ילד נוסף חייתי חיים מזעזעים. בביתי בקומה ה65 בכל יום הייתה מסיבה. עשרות אנשים, חיים משוגעים והנאה רגעית שלא באמת גרמה לי לאושר או סיפוק. למרות הכל לא החמצתי ולו יום אחד במשרד. המשכתי בעשייה בפול גז, והרחבתי את העסקים. הדחף שלי לריגושים גרם לי להפסיד מיליון שקל בחברת קוסמטיקה שהקמתי יחד עם איציק זוהר, הכדורגלן לשעבר. העברתי לו ולחברו ירון זאדה מאות אלפי שקלים וטסתי איתם לבודפשט. אפילו אני עם כל הניסיון שלי, הולכתי שולל. איציק זוהר היה פושט רגל באותם ימים והעברת הסכומים האדירים וההשקעה האדירה במיזם הזה סימנו לי, שאורך החיים הבלייני שלי גובה ממני מחיר בשיקול הדעת ובקבלת החלטות. היום אני מבין שאיציק זוהר וירון זאדה עקצו אותי וגם אחרי שנכנסתי לכלא, למרות כל ההשקעה הכספית האדירה, לא קרה כלום. הכסף ירד לטמיון. וורן באפט נהג לומר, "כאשר אתם תוהים על קנקנם של אנשים, חפשו אצלם 3 תכונות: יושרה, אינטליגנציה ומרץ, אם לא תמצאו את הראשונה שתי האחרות יחסלו אתכם".

היו לי בחיי 3 אהבות גדולות: דנה גולדשטיין, בתאל גבעתי, ודנה רחמימוב. דנה היא היצור הכי יפה בעולם. אני זוכר שבשת 2009 ישבתי בסלון ביתי וראיתי עם חברי רועי אלוש את התכנית "**האח הגדול**", הייתי עסוק יותר בהתכתבות מאשר בצפייה. לפתע בזמן הצגת הדיירים ראיתי בחורה יפנית, יפה בצורה לא הגיונית, הדבר הכי יפה שראיתי בחיי. היה לה חיוך מושלם, שיניים צחורות וגומות חן שפשוט גורמות לך להתמגנט למסך. הרגשתי שהיא מדברת אלי מתוך המרקע.

חודשיים לאחר שהודחה מבית האח, חבר שלי הזמר אביהו שבת עשה מסיבת יום הולדת במועדון תל אביבי "טוקטוק". באתי אליו לפני המסיבה ונסענו לשם יחד. בסביבות השעה 00:23 הוא עלה להופיע ואני ישבתי על הבר וניסיתי להזמין לשתות, הברמנים היו שקועים בהופעה ולא כל כך התייחסו אלי. פתאום על הבר אני רואה אותה שוב, "וואו איזו יפה" אמרתי לעצמי. את החיוך הזה אי אפשר לשכוח. ראיתי שהיא משוחחת עם איזה בחור בלונדיני, "מה היא בזוגיות?" תהיתי. בגיא פינס אמרו שהיא רווקה, כנראה הוא לא מעודכן, הוא לא יודע שאני מאוהב בה ושהיא הולכת להיות אישתי. ביקשתי מהברמנים בקבוק פידג' שזה ליקר תאנים ו20 צ'ייסרים, התחלתי להזמין את כל יושבי הבר עד שהגעתי אליה ואליו. הוא עשה לי פרצוף חמוץ והיא הופתעה. אמרתי לה "היי אני גיא, רציתי להגיד לך שאת דומה לי" היא צחקה. מה זה צחקה, התפוצצה מצחוק ואמרה לי שהיא מצטערת אבל היא שותה רק וודקה. בגלל הבחור שישב איתה שוב פעם נאלצתי להזמין את כל הבר עד שהגיע תורה. אז כבר נשבר הקרח והתחילה שיחה ארוכה שנגמרה רק כעבור כמה שעות. דיברנו על כל נושא שבעולם וגיליתי שהבחור הוא ידיד שלה ושבזכותו היא הגיעה לבר. במשך שעתיים הוא ניסה לשכנע אותה להגיע. אז אלעד טייגמן, אם אתה קורא את הספר הזה, תדע שבזכותך יש לי שני ילדים מדהימים לין ויהונתן ואני בטוח שמובטח לך מקום בגן עדן. מאז אותה פגישה, אני ודנה לא נפרדנו לדקה. הזוגיות שלנו ידעה עלויות ומורדות הגירושים הגיעו בשנת 2014.

שנת 2016 מבחינתי נגמרה בנובמבר, יום אחרי שחגגתי לבני יהונתן יום הולדת שנתיים עם ״יובל המבולבל״ עם כל המשפחה והחברים. באותו בוקר יום ראשון נעצרתי ושוחררתי רק לאחר 24 ימים. מאז ועד כניסתי לכלא בספטמבר 2017,

התנהלה מלחמה עקובה מדם מול התקשורת. באופן פרדוקסלי דווקא רק עם כניסתי לכלא הצלחתי לנשום לרווחה. זו תקופה שריסקה אותי נפשית ובחרתי לא לנהל משפט. סגרתי עסקת טיעון של 77 חודשים לאחר כשנה שהייתי במעצר. הכלא מבחינתי ואני יודע שזה יישמע מוזר היה מתנה. הוא הציל את חיי והחזיר לי את השפיות. לאחר כשנה וחצי במאסר התחיל המיזם בלונדון לתפוס תאוצה, מרקו ועלי עשו עבודה מדהימה ובעקבותיו עבדתי על עוד 3 פרויקטים חדשים בארץ. קשה היה לנהל את הכל מבית הסוהר.

היום העסקים בלונדון מוכיחים שאני ידעתי לקרוא את המפה הנדל"נית באירופה בצורה נכונה וההשקעה בחכירה השתלמה. אני עברתי ילדות לא קלה בלשון המעטה, אבא שלי שהיה שוטר 30 שנה היה אדם ישר אך קשוח. תמיד הייתה אווירה מתוחה בבית וההורים שלי לא הסתדרו. איך הם שרדו 30 שנה ביחד, אני עד היום לא מצליח להבין. מבלי לשים לב, בתת מודע רציתי להיות ההפך מאבא שלי. אבא שלי אדם מיושב ומרובע, בדיוק ההיפך מיזם. הוא עבד 30 שנה בשכר נמוך בשביל הפנסיה ובעיני לא מימש את עצמו ואת היכולות שלו, ויש לו יכולות אדירות. אני מבחינה מקצועית ואישיותית לא דומה לאף אחד ממשפחתי אולי חוץ מאחי דניאל חי. דוגמה נהדרת לשוני ביני ובין משפחתי אפשר למצוא בשנת 2003. אני בן 23, קבלן צוותי בידור צעיר, חסכתי 30 אלף שקלים ובסוף אותו החודש חיפשתי מה לעשות עם הכסף העודף. הגעתי לבית הורי לארוחת שבת וסיפרתי לאמא שלי שיש לי אפשרות לקנות 3 מכונות משחק של בובות, ממתקים, וטריוויה. הם מוצבים בלובי של מלון מרינה קלאב ואפשר להרוויח מהם כסף קל. המלון לא גובה שכירות והם ימוקמו בפינה נידחת. סיפרתי לה שהמוכר טס ביום שני לחו״ל וביום ראשון היינו אמורים להיפגש ולסגור עסקה. חשבתי שההורים שלי יהיו גאים בי ויבינו את ההברקה שבלהפוך את ה30 אלף

ש"ח להכנסה נוספת אך בבית היה פיצוץ גדול ואמא שלי כעסה: "אתה צריך לשמור פרוטה לבנה ליום שחור", אני בן 23 אמרתי, זה הזמן שלי לבסס את עצמי.
ההורים שלי היו כל חייהם במלכודת העכברים, חיים מהלוואה להלוואה, ממינוס למינוס. לי הייתה תוכנית מסודרת. ידעתי שאוכל להגדיל את המכירות של מכונות המשחק לילדים וכך עשיתי, חילקתי לכל ילד 3 אסימונים בכניסה למלון וכך חשפתי את כל האורחים אל מכונות המשחק. צוות הבידור חילק אסימונים מתנה בבריכה והמכונות שילשו את הכנסה שלהם, תוך חודש וחצי כיסיתי את עלות קניית המכונות וכעבור 5 שנים כבר הייתי עם 130 מכונות שמפוזרות ב-10 בתי מלון בהם היה לי צוותי בידור. השת"פ בין צוות הבידור למכונות משחק נתן ערך מוסף לשני העסקים. למרות ההצלחה אני יכול להבין את אימי. הם עלו ממרוקו, עולים חדשים ללא שפה ועם פחד הישרדותי תמידי. זו צורת חשיבה שאימי מקיימת עד היום. בזכות הוריי תמיד ידעתי שיהיה לי איפה לגור, אז לא פחדתי לקחת סיכונים. הם נתנו לי קרקע יציבה. למרות שלא היה כסף בבית, תמיד הייתה לנו קורת גג ומקרר מלא. אלו דברים שלהם לא היו אז צריך להעריך את המקום ממנו הם באו ואת הפחדים שלהם. לאחר 5 שנים העסק נמכר בשניים וחצי מיליון ש"ח, אותם 30 אלף ש״ח הפכו לפי 83. הכסף הזה נמחק מהר מאוד בנפילה שלי כעבור שנה בחוף ״גלינה״ באילת. אמא שלי אוהבת אותי מאוד ודואגת לי בדרכה המיוחדת, אבל בעסקים אני יכול לראות דברים שהיא לא מצליחה לראות. מצד שני היא תמיד זיהתה אנשים וניתחה את אופיים במבט אחד, היה לה כישרון וחוש מדהים, היא זיהתה אנשים שעשו לי רע בהמשך הדרך ונשים שלא התאימו לי. בנקודות האלה עד היום, בגיל 41 אני מקשיב לה.

אני נזכר בסרט "נער החידות ממומביי", הילד התחרה בתוכנית מי רוצה להיות מיליונר וכל התשובות לשאלות היו תחנות בחייו. כך גם אני הבשלתי בגיל 42 למפלצת יזמות ומכירות בעיקר בזכות התחנות שעברתי. היום אני יכול להגיד בפה מלא, שכל תחנה הייתה משמעותית עבורי, כולל הכלא והפיגוע שחוויתי. הם עיצבו אותי וחישלו אותי. כל תחנה נתנה לי איכויות :

הנחייה בצוותי הבידור - הפכו אותי למנחה ולאדם שיכול לשלוט בקהל. אדם שיכול למכור את החזון שלו בצורה האולטימטיבית.

מפרץ הפיראטים- שם למדתי למכור אבל יותר מזה, למדתי לא להתייאש כשאני שומע לא, כי תמיד ידעתי שבסוף ה-כן יגיע. במפרץ הפיראטים למדתי למקסם את יכולותיי לטובת העסק והלקוחות.

תיווך אומנים – למדתי להרוויח כסף מבלי לסכן את עצמי .

פיגוע בבאר שבע- למדתי לקום מנפילות, גם כאשר אתה רואה שאין תקווה ואתה מאבד אופטימיות. הפיגוע נתן לי כוחות והבנה שכל מכשול הוא זמני ומחר מגיע יום חדש .

יזמות נדל"ן – למדתי את ה- DNA של הישראלי הממוצע. למדתי איך הוא חושב ומה מניע אותו. בנימין נתניהו מנצח, למרות כל הטעויות שלו כי בשונה ממתחריו הוא למד כיצד פועל הישראלי הממוצע .

טיפ זהב – מכירה מוצלחת היא בעיני הסבלנות של המוכר בשילוב הדיוק שלו. מוכר ששמע **"לא"** צריך להיות מאושר, כי זה אומר שה-**"כן"** בדרך. מצד שני הוא גם צריך לדעת לנתח מדוע הוא שמע לא. אם לא תבצע ניתוח רציני ומעמיק אז לא תהיה הפקת לקחים ואתה תמשיך לחזור על אותה טעות. אני

הייתי עובר על סרטוני מכירה עם צוותי המכירות ומנתח אותם. ניתוח כישלונות וניתוח הצלחות יביאו כל משווק להצלחה .

טיפ זהב 2- בביוגרפיה שלי יכולתם להבין שזיקקתי כל שלב בחיי לתוך איש המכירות שאני. כל שלב בחייכם צריך להופיע באני מאמין שלכם ובסיפור חייכם. אם עברתם יום קשה, אל תפחדו לחשוף זאת מול הלקוח, נהפוכו. אנושיות היא מעלה.

יזם נולד יזם

אני חושב שכל יזם היה יזם גם בילדותו. רוח היזמות והיכולת לראות מחוץ לקופסה היא מולדת. כל מה שצריך יזם זו הכוונה והוא יביא את יכולותיו לכדי מימוש. מגיל 0 אני זוכר את עצמי חושב אחרת, בתור ילד בן 14 כבר פתחתי את העסק הראשון שלי: צמידים ששוזרים מחוטי תפירה. כל הבנות בשכבה למדו להכין את אותם צמידים ואני יזם שכמותי, כבר בגיל 14 הבנתי שאני לא יכול למכור צמיד צמיד, ידעתי שאת הצמידים אוכל למכור בשוק של יום חמישי.

קניתי חוטי תפירה בחנות במרכז רזין וגייסתי 5 בנות מהכיתה, הם הכינו לי עשרות צמידים כל שבוע אותם מכרתי בעשרה שקלים כל אחד. בגלל שהייתי ילד אף אחד לא פינה לי את השולחן ונאלצתי לעמוד. הצמידים היו טרנד משוגע ומכרתי ב-2000 שקלים בכל יום חמישי. שילמתי לבנות 3 ש"ח על כל צמיד והחוטים עלו לי שני שקלם לצמיד. בכל יום חמישי הייתי מרוויח 1000 שקלים נטו, הרבה כסף לילד בן 14. את כל הכסף הבאתי לאמא שלי. למרות שלא היינו עניים חיינו בצמצום במשך כל ילדותנו. ידעתי שאם אני רוצה משהו מיוחד, אני חייב לעבוד ולקנות לעצמי. אמא שלי המדהימה ידעה שאני רוצה מתנה ליום הולדת 14, נעלי אייר ג'ורדן. אמא שלי נכה בגלל ניתוח כושל בבית חולים, וכסף מיותר לא היה לה. פתאום ב09.06.1994 היא נכנסת לבית, עם שקית ענקית, מזל טוב היא אומרת ומנשקת אותי בראש. הייתי בהלם, הבנתי לפי השקית שזה נעליים, פתאום פתחתי את קופסת הנעלים וראיתי נעלי כדורסל מדהימות, "זה בטח האייר ג'ורדן", שאלתי את אמא, "כן" היא אמרה, תתחדש. אבל אמא מאיפה יש לך כסף, זה נורא יקר. הרגשתי לא נעים, אבל הנעליים החדשות משכו אותי. נעלתי אותם בגאווה ולא הורדתי אותם מהרגל, חיכיתי למחרת ללכת לבית הספר כדי שכולם יראו שגם לי יש

נייק אייר ג'ורדן ועוד בצבע לבן ירוק. עיצוב מיוחד, לא ראיתי אף אחד עם נעליים כאלה.
בבוקר למחרת קמתי כבר בחמש בבוקר מההתרגשות ורצתי לבית הספר, הגעתי ראשון לכיתה וחיכיתי כמעט חצי שעה עד שהתלמידים הגיעו. חבר שלי תומר שטרית נכנס ראשון, "תראה את האייר ג'ורדן", השווצתי, הוא התלהב כל כך, גם כל הבנים בכיתה. עד שנכנס רועי אלוש חברי הטוב, הראתי לו את הנעליים ואמרתי, "איך האייר ג'ורדן שלי?" הוא הסתכל, בחן כמה שניות ופסק, זה לא אייר ג'ורדן זה חיקוי, "כתוב אייר ג'וני". כל הכיתה התפוצצה מצחוק. אני ברחתי מהכיתה וחזרתי הביתה, אמא שלי שתמיד הייתה בבית לא הבינה למה אני בבית בתשע בבוקר. הכיתה "נסעה להצגה" אמרתי. לא רציתי לבייש אותה ולספר לה את הסיפור. יותר לא לבשתי את האייר ג'וני שלי, אבל באותו רגע נשבעתי שלי יהיו כל המותגים. אני אשיג אותם בכוחות עצמי ולא אטריד את אמא.

בפרק הביוגרפיה סיפרתי לכם שמגיל 15 אני עובד בצוותי בידור ובגיל 16 פתחתי את המיזם הראשון שלי: שירותי בייביסיטר לבתי מלון באילת. כבר בילדות הבנתי שזה לא משנה אם אני לא מוכשר או לא יכול לבצע עבודה כלשהי, אני תמיד יכול לגייס עובדים שיעשו זאת במקומי. מגיל קטן קניתי ומכרתי דברים. פעם היה טרנד שלוקחים חולצה לבנה וצובעים אותה בצבעים זוהרים, קושרים חוטים סביב החולצה ומכניסים לדלי. כשמוציאים יוצאת חולצה צבעונית עם צורות מהממות. הטרנד היה אדיר ואני הפכתי ליצרן של כל הכיתה. מכרתי חולצות בעשרה שקלים שעלו לי חמישה שקלים. "העסק" התרחב וכבר הוספתי עשיתי שארוולים, סדינים שאפשר לתלות על התקרה, חולצות בית ספר ועוד.

כל האילתים הסתובבו באותם ימים (1991) עם בגדים זוהרים. הייתי מוכר בטיילת חולצה לתיירים ב 20 שקלים. ההצלחה הייתה אדירה, ילד בן 11 יורד עם 50 חולצות ושארוולים ובשעה שמונה בערב כבר הייתי חוזר ללא הסחורה. אף פעם לא התעניינתי בלימודים, אהבתי ליזום וליצור. את כל הכסף שהייתי מרוויח הייתי מביא לאמא שלי. היום כאבא, אני מבין כמה זה קשה לגדל 5 ילדים עם משכורת זעומה שאבא הרוויח מהמשטרה ומאמא שקיבלה ביטוח לאומי. היום אני גאה בהם על הדרך ועל החינוך הנהדר שהעניקו לכולנו. יאמר לזכות הוריי שהם הבינו מראש שאני שונה, הלימודים לא עניינו אות ותמיד הייתי יותר פנטזיונר. הם נתנו לי גיבוי מלא במהלך כל הילדות ליזום ולעשות, אפילו אם זה בא לפעמים על חשבון הלימודים.

עד גיל 16 היינו שלושה אחים. אני, ניסיי ודנה. חיינו שלושתנו באותו החדר וזה היה צפוף אבל מגבש. בגיל 16 נולד אחי דניאל ושנה אחר כך אחותי הקטנה יובל. אנחנו מגובשים, אבל בתפיסה שלנו אנחנו הפכים. הם יותר סולידיים ואני ואחי דניאל (אולי בגלל שהוא היה איתי שנים בעסקים) יותר חולמים. יש לנו שאיפות יותר גדולות. כששאלתי את סבא ניסים זכרו לברכה לפני שנפטר מה כדאי לי לעשות בחיים הוא אמר: "**תמצא משהו שאתה אוהב ותדאג שישלמו לך עליו**". אדם חכם היה סבא ניסים ואני הייתי בצורה מוצהרת הנכד האהוב עליו ביותר, כי הייתי הבכור. משפחה מרוקאית מקדשת את הבכור ונותנת לו את מלוא תשומת הלב. החלום של כל ילד שחי במשפחה מעוטת יכולת הוא להתעשר ולעזור לכל המשפחה. זו תמיד הייתה המטרה שלי והייעד שלי בתור ילד. איך אני קונה להורים שלי וילה ומטיס אותם לחו"ל. רוכש להם דברים שהם מעולם לא יכלו להרשות לעצמם.

טיפ זהב - ככל שהילדות סגפנית יותר, כך הדרייב שלכם להצליח יהיה גבוה יותר. אם אתם בתחילת הדרך היזמית, ראו בילדות סגפנית סימן לעתיד ורוד. הדרייב שיש לילד שלא היה לו כסף בילדות גדול פי 10 מהדרייב של מי שנולד עם כפית זהב בפה.

איך רוכשים נדל"ן בלי הון עצמי

אני בטוח שזו אחת הסיבות העיקריות שאנשים קנו את הספר שלי או מגיעים להרצאות. איך אני האדם הפשוט שעובד שכיר מ 8:00 עד 17:00 יכול להיות משקיע נדל"ן ולצאת ממלכודת העכברים של המשכנתא, להגדיל את ההכנסה ולעלות על המסלול.

ישנם אנשים עם הדרייב לצאת ממעגל הקסמים הזה ואני רוצה לתת להם את הכלים וגם דוגמה מעשית כיצד הצלחתי לעשות עסקת נדלן של כמעט מאה מיליון שקלים עם מינוס בבנק ובלי הון עצמי. אלמד אתכם לעשות עסקאות קטנות שיכניס לכם עוד 300 אלף שקלים בשנה להכנסה המשפחתית.

כדי להתחיל ולהבין, חייבים לדעת כלל בסיסי שאותו אני למדתי דווקא מעסקאות בהם נכשלתי והיו המון כאלה. כלל הברזל הבסיסי הוא שרוב האנשים בכדור הארץ אוהבים את עסקאות הנדלן שלהם מוכנות. כלומר רוב האנשים יעדיפו לשלם 30 אחוזים יותר ולא לבנות את העסקה בעצמם. זה מתחם הרווח של היזם לפני ההוצאות שלו. בפרקים הקודמים למדתם מה צריך שיהיה לכם בשביל לעשות את העסקאות הללו, עכשיו אלמד אתכם איך עושים אותם בלי הון עצמי וכיצד גורמים למשקיעים לשים את הכסף.

עסקאות הנדלן מתחלקות לשלושה תחומים בסיסיים:

קרקעות- לוקחים אדמה לפני היתר בניה, כי אחרי היתר היא יקרה מאוד.

דירות- רוכשים דירות ישנות או חדשות.

משרדים- רוכשים משרדים להשקעה.

בכל אחד משלושת התחומים העיקריים הדרך לקנות בלי הון עצמי היא פחות או יותר זהה אבל עם שינויים קטנים. אביא לכם את כללי הזהב לרכישה ללא הון עצמי. יש עסקאות שידרשו את כל הכללים אבל יש גם עסקאות שכלל אחד או שניים יספיקו.

כללי הזהב :

1. מחקר- חיקרו את האינטרנט. רוב יזמי הנדל"ן עסוקים בעשייה ואין להם זמן לחקור ולמצוא עסקאות. אם מצאתם עסקה טובה תפנו לאדם שאתם מכירים ובקשו להיכנס ב 10 עד 15 אחוזים מהעסקה בתמורה לכך שהוא מקבל בלעדיות ואתם לא פונים למישהו אחר.

2. עשו מנוי לאתר כינוס נכסים- באתרי הכינוס יש עסקאות נהדרות. הבנק יכול לתת לכם מימון זמני להקמת העסקה ואז תוכלו להכניס שותף ב-30 אחוזים תמורת זה שהוא יביא את ההון העצמי.

3. הקימו קבוצת רכישה- קבוצת רכישה היא דרך מצויינת להתמודד עם נושא ההון העצמי. אתם כמנהלים קובעים מי יביא את ההון העצמי ומי יהיה חתום על המשכנתא. ביצעתי עסקה במרפאה בספרד, שם בניין בן 4 קומות נמכר ב-35 אחוזים מתחת למחיר השוק. הבאתי חבר שהשקיע 200 אלף יורו הון עצמי וקנינו את הבניין בשותפות שווה, כאשר המשכנתה הייתה על הנכס והוא מושך את השכירות עד אשר החזיר את ההון העצמי.

4. הקימו קבוצה ווצאפ של מתווכים- היכנסו לכל אתרי האינטרנט והעיתונים ובנו לכם קובץ אקסל שבו מופיעים המתווכים לפי איזורים ועיסוק.

שם	איזור	סוג התמחות	טלפון
א.ב נכסים	תל אביב	קרקעות	XXXXXXX X052
סלע נכסים	צפון	משרדים	XXXXXXX X050
שמוליק קרקעות	באר שבע	קרקעות	XXXXXXX X053
י.נ משרדים	תל אביב	משרדים	XXXXXXX X054
אביב התיווך	צפון	מגורים	XXXXXXX X050
שעשוע אדמות	דרום	קרקעות	XXXXXXX X050

הקימו לכל אחד מהקבוצות קבוצת ווצאפ ועמוד פייסבוק ייחודי ופרסמו נכסים שתמצאו ותבקשו שת"פ.
לדוגמה: על דירה בהרצליה בעיזבון בשני מיליון וחצי שקלים, דרוש שותף עם הון עצמי של חצי מיליון שקלים. הדירה יכולה להימכר ב-3 וחצי מיליון שקלים תוך שנה.

אני מבטיח לכם שמהר מאוד תבנו לכם מאגרי נתונים שיעזרו לכם להרוויח מלא כסף.

5. **תגייסו משקיעים פרטיים-** הדרך הכי טובה לגייס משקיעים פרטיים מהארץ ומהעולם היא לפרסם נכסים באתרי הנדל"ן השונים ולשמור במאגר את הפונים. 90 אחוזים מהם מחפשים השקעה ופחות חשוב להם אם היא מתל אביב או מהרצליה.

6. **תפנו למוכרים-** אם הנכס הוא מסחרי כגון : משרדים או מרכז חנויות והוא מפורסם כבר זמן מה, תפנו לבעלים ותציעו להם לחלק אותו למקטעים קטנים ואת התמורה תעבירו אליהם בצורה הזאת:

בשנת 2023 מתפרסמת קומת משרדים ב7000 שקלים למטר אבל הבעלים דרש שימכרו את 1000 המטרים כולם. עשיתי תוכנית ובה חילקתי כל יחידה לגודל של 20 מטר ושיווקתי אותה ב- 210,000 שקלים. כלומר ב-10,500 שח למטר. התמורה עבור היחידות עברה לבעלים ואני קיבלתי את ההפרש של 3,500 למטר, קניתי אצלו אצלו, 300 מטרים כך לא השתמשתי בהון עצמי וההשקעה שלי הייתה קטנה, השקעתי 3500 שח, פרסום ביד 2, 20 אלף שח ששילמתי בצ'ק דחוי ל90 יום ואשתי דנה ענתה למטלפנים ותיאמה בינם לבין הבעלים. עו"ד הכין לי את ההסכמים בחינם, כי דאגתי שכל לקוח שקונה 20 מטר ישלם לו 5000 שח עבור עבודתו.

300 המטרים חולקו על ידי ל-10 יחידות של 30 מטר כל אחת ומכניסות לי 20,000 שח כל חודש ללא הון עצמי ומבלי שאסכן אגורה שחוקה אחת..

טיפ זהב: משנת 2015 ממשלת בריטניה קבעה שבאזורי הביקוש ניתן להפוך משרדים לבתי מלון. יש כיום מאות בנייני משרדים שניתן להסב אותם לבתי מלון בגלל החוסר האדיר בחדרי מלון והרצון להילחם ב AIRBNB שלא מכניס מיסים למדינה.

שנה לפני שנעצרתי, חתמתי על הסכמים עם 6 בניינים בפריים לוקיישן הכי מרכזי בבירת לונדון, שם נהוג להשכיר נכסים לתקופה של 50 שנה. עוד הוכחה שאין צורך במימון של קנייה.

אתם שוכרים בניין וחותמים עם 20 סוכנויות נסיעות על השכרת חדרים במחיר מסובסד מראש. עם החוזים הללו אתם פונים למשקיע או לבנק ומראים שעל השקעה של שיפוץ כל חדר ב-15,000 פאונד, ניתן להחזיר את ההשקעה תוך 36 חודשים ונותרו עוד 47 שנים להרוויח כסף. לונדון היא המקום הראשון בעולם באחוזי תפוסה מלונאים ולרכוש שם נדל"ן לא משתלם כי הוא יקר מאוד. עדיף לך להשכיר בעלות של 5.2 אחוז בשנה משווי השוק של הנכס ואז אתה יכול להרוויח 3000 פאונד בחודש לחדר.

עסקת לונדון: בנושא הזה אני רוצה לתת דוגמה לעסקה שהביאה תשואה אדירה בגלל כמות החדרים הגדולה והמחיר היקר של השכירות החודשית.

בלונדון הבית הכמעט קבוע שלי היא מסעדת נוביקוב. מסעדה נהדרת שמחולקת לאוכל אסייתי ואוכל איטלקי. שני סגנונות האוכל האהובים עלי חוץ מהמטבח המרוקאי כמובן.

ישבתי לארוחת צהריים עם שתי ידידות מהארץ ואז במקרה נכנס חברי מרקו, מתווך הנדל"ן מסחרי מספר אחד בלונדון. הוא נכנס עם שני משקיעים מהאמירויות וסימנתי לו לשלום. הוא ניגש לשולחן שלנו וסיפר לי ששני העובדים שאיתו מחפשים שוכר לבניין בנוטינג היל, ממש בסמוך להייד פארק והם רכשו אותו מזקן סקוטי שתפעל את המקום כמלון דירות בן 42 יחידות של 2-3 חדרים כל אחת. קבעתי איתם ב- "טאג״, שם התאכסנתי. הבעלים של הטאג' הוא הודי ואני ממש נהנה להתאכסן שם כשאני בלונדון. אז נפרדתי לשלום מאילנה

ואורטל וחזרתי למלון להתארגן לקראת הפגישה. תדעו חברים, שבלונדון קורים רק דברים טובים, יש אנרגיה בלתי מוסברת של עשייה נינוחה. המנטליות של התושבים שרובם ג'נטלמנים ומנומסים, התאימה לי כמו כפפה ליד. חייגתי הביתה ועשיתי שיחה וידיאו עם יהונתן בני, הוא בדיוק חגג שנתיים ואני לא הייתי לצדו. הבטחתי לו שכשאחזור נעשה לו מסיבת יום הולדת ואביא לו את יובל המבולבל שאותו הוא הכי אהב.

פגשתי את אחי דניאל הצעיר שבדיוק בא לבקר אותי בלובי וחיכינו לפגישה שהייתה מתואמת ל-7 בערב שעון לונדון. האדונים הנכבדים הגיעו כאילו יצאו מקטלוג. חליפות בעבודת יד ושעונים יוקרתיים. כשבחוץ הגשם לא הפסיק לרדת, עליהם לא ראו טיפה. ישבנו בטרקלין והזמנתי זירו עם לימון והם הזמינו פלגרינו. אמרתי להם שאני מעוניין לשכור את הבניין בחוזה ל 50+50, הם הופתע מאורך החוזה. דיברת על הסכם ל 50 שנים אמר מרקו המתווך. נכון, אתה צודק אמרתי, אבל חשבתי על זה ואני מעוניין בחוזה ארוך טווח. אני מעוניין לשפץ את הנכס ב10 מיליון פאונד כל 20 שנה וחשוב לי חוזה ארוך טווח.

הם הציגו את התוכנית ואני הבנתי מהם שאפשר להפוך 40 חדרים ל90 חדרי סינגל. פה כבר נהיה ביזנס. הם ביקשו שכירות של 75 אלף פאונד בחודש כלומר 850 פאונד לחדר בחודש. שמחתי כי זו עסקה מצויינת וביקשתי מהם אישור לקבל שכירות משנה. אמרתי להם שאני ללא ניסיון מלונאי ואני מעוניין להכניס חברת ניהול, מטר מהייד פארק וחמש דק מארמון באקינגהם. זה בדיוק המקום להתחיל את התוכנית שלי.

ביקשתי לנסוע לשם עכשיו, הם הופתעו. אני הרגשתי את זה בווריד, זו עסקה של פעם בעשור, ביקשתי מדניאל אחי

לקרוא לנהג ויצאנו בשני רכבים למקום. הגעתי לרחוב פרינסס סקוואר וראיתי בניינים לבנים בנויים בסגנון עתיק עם עמודי שיש בכניסה לכל בניין. מלון הדירות הוא 4 בניינים מחוברים ל 4 קומות+ מרתף כל אחד. כשנכנסתי הרחתי צחנה, מבפנים הכל היה ישן, שטיחים מקיר לקיר ומעלית שלא יכולה היתה להכיל יותר משני אנשים.

ידעתי שכמלון דירות סוג ז הסיכוי להצליח הוא אפסי. היה לי רעיון אחר, תכף אפרט אותו ונוכל ללמוד עליו ולחקות אותו בכל מדינה בה יש ממוצע תפוסה מלונאי של מעל 60 אחוזים שנתי.

אקצר קצת את הסיפור ואגיע לפואנטה, העסקה נסגרה בו במקום חתמנו על ההסכם של 50 פלוס 50 שנה עם עלייה של אחוז בשנה לאחר 15 שנה.

תבינו, כדי להפוך את המלון המיושן למלון 5 כוכבים דרושה השקעה של 18 מיליון פאונד בחשבון פשוט 200 אלף פאונד לחדר, המלון יהיה בובה.

חדר באזור הזה מושכר ל300 בפאונד ללילה והממוצע לאזור הוא מעל 90 אחוזים תפוסה.

כלומר, חדר מכניס בחודש 8,200 פאונד ופנוי כ-3 לילות בחודש.

חדר במלון עולה לי שכירות של 800 פאונד, וההוצאות מגיעות ל150 פאונד בחודש. סך הכל 950 פאונד בחודש.

נשאר לי רווח של 6600 פאונד בחודש כפול 90 חדרים, רווח עצום מבלי להכניס משקיע, כי העסקה הזאת חייבת להישאר 100 אחוז שלי. עשיתי מהלך שאני ממליץ לכם לחקות אותו: חילקתי את התשואה של כל חדר ב-10 ושיווקתי את החדרים בתור חדרי טיימשריינג. משקיע ירכוש חדר ב- 60 אלף פאונד

סכום חד פעמי ויקבל 660 פאונד בחודש למשך 100 שנה. בנוסף הוא יוכל להתארח 3 לילות בשנה בחינם במלון.
60 אלף פאונד כפול 10 יחידות תשואה נותן לנו 600 אלף פאונד עבור כל חדר ועבור 90 חדרים שכל חדר נמכר 10 פעמים, אני מכניס 5.59 מיליון פאונד. כל משקיע גם יתחייב ל60 פאונד בחודש דמי ניהול, כך שבתום השיפוץ והשיווק אני ארוויח למעלה מ40 מיליון פאונד ומובטחים לי עוד עשרות אלפי פאונד בחודש בדמי ניהול.

את התשואה הצמדתי לממוצע התפוסה השנתי בלונדון כך שאם יש ירידה בהכנסות התשואה מתקזזת ואני לא נפגע מכך.

התוכנית היא המצאה שלי, בפעם הראשונה בעולם יחידות טיים שייר לא רק שמארחות פעם בשנה את הרוכשים בעיר הכי יפה בעולם, אני גם דואג להם בנוסף להכנסה חודשית של מעל 12 אחוזים בשנה, בחוזה ל-100 שנים. אומנם אין להם טאבו אך זו עסקה משתלמת לכל הדעות. השיווק של היחידות היה בבודפשט שם יש קהילה של 6 מיליון מהגרים שגרים בלונדון, במוסקבה כבר היה לי נציג, בפריז ובדובאי, הרוכשים לקחו זיכיון בעצמם .

לקחו לי שנתיים לשווק את כל 100 היחידות והיום ב-2023 בשיא מגיפת הקורונה התשואה צנחה לכ-100
פאונד בחודש במקום 660 פאונד, אבל בחמש השנים שעברו הממוצע היה 93 אחוז תשואה. יותר מכל עסקה אחרת. מי שרוצה לשכור מלון בחו"ל ורוצה ללמוד עוד על עסקאות תשואה ללא הון עצמי יכול להיכנס לאתר שלי ולפנות אלי. אלמד אתכם כל צעד ואוביל אתכם בכל שלבי העסקה, כולל חיבור עם משווקים במדינות הקצה באירופה.

קשה לשווק מאות יחידות אבל אני יכול להבטיח לכם שאם תיקחו נכס קטן בשכירות של כמה אלפי דולרים בחודש תוכלו

להרוויח כמה מאות אלפי שקלים באופן חד פעמי כולל הכנסה חודשית נחמדה שתוכל ליצור לכם קצת שקט.

כסובל מהפרעות קשב, היכולת לקחת את הפרעת הקשב ולהפוך אותו למתנה לא הייתה קלה עבורי. לקחו לי שנים ושתי פשיטות רגל כדי להגיע לידע, ליכולת ולקשרים שיש לי כיום. מה שאני יודע וכותב בספר הזה למדתי לאחר ניסוי וטעייה של שנים. קוראים יקרים, לרכוש נכס בלי הון עצמי תלוי אך ורק בכמה אתם מוכנים להשקיע מעצמכם. בפרקים הבאים אלמד אתכם איך להרוויח מיליון שקלים תוך 30 ימים ואתן לכם את האפשרות להיות בעלי זיכיון מאסטר ולהביא אתכם לאפשרות שתוכלו לשווק את הזיכיון הזה במיליוני שקלים.

זכרו את הבסיס של רכישת נכסים ללא הון עצמי:

רוב האנשים לא אוהבים להתאמץ ולעבוד קשה, הם מחכים לאותו אחד שיאכיל אותם עם כפית וילביש להם את הסינר.

אם תלמדו היטב את כל השלבים בספר ותפתחו את היכולות הלא מסובכות הללו, תהיו השפים של הארוחה. יחד עם זאת, אין ארוחות חינם וכדי להצליח תצטרכו לעבוד קשה אך אני מבטיח לכם שפירות ההצלחה מתוקים.

כדי להיות מיליונר לא צריך כסף, צריך רצון. לא כולנו נולדנו עם כפית זהב בפה ולא לכולם יש את האפשרות לקבל תמיכה מההורים ולצאת לדרך עם עזרה. עסקים רבים נסגרים כי באמצע הדרך כשמגיעים הקשיים ולרוב הם מגיעים, אין להם את ההון הנדרש לצלוח את המטרה הבאה .

הבנקאים הם הרמאים הכי גדולים, הם עוזרים רק למי שלא צריך אותם, למרות ש-90 אחוזים מהכסף שמגיע, מגיע מחוק ממשלתי שמאפשר להם להלוות פי 10 מההון שיש להם בפועל. כלומר אם לבנק יש 10 מיליארד שקלים במזומן הוא

יכול להלוות מאה מיליארד שקלים ולגבות ריבית על מאה מיליארד שקלים.

תמיד הצלחתי לגייס כספים כשהייתי זקוק להם מבלי להשתמש בבנקים.

ברגע שפשטתי רגל, ידעתי שהמצב זמני כי היה לי את הרצון לשחק בליגה של הגדולים. מצאתי לי דרכים שיעזרו לי לגייס כסף ולמצוא מימון חיצוני.

בכדי לגייס כסף צריך רצון והרצון שלי היה רב. בניתי לעצמי תוכנית שתוכל לגייס לי מאות אלפי שקלים תמורת אחוזים ממיזמים. הדרכים שלי לגייס הון בנויה מהשלבים הבאים:

א. תכננו את הרעיון עבורו ברצונכם לגייס כסף.

ב. תבנו תוכנית עסקית מסודרת (דוגמה ניתן להוריד באתר)

ג. שכרו את משרד עורכי הדין היקר ביותר על בסיס אחוזים ממחזור גיוס הכסף

ד. תשכירו לשבוע משרד מפואר, עם שירותי הכל כלול (רשימה מופיעה באתר)

ה. הקימו אתר אינטרנט עבור הרעיון בעבורו רציתם לגייס (WIX)

ו. מתגו את עצמכם כמומחים בנושא שלו רציתם לגייס כסף :

1. ערכו סרטוני וידיאו שבהם אתם מציעים עצות בתחום.

2. העתיקו כתבות לאתר שלכם על הנושא הרלוונטי או נושאים מקבילים

3. הקימו דף ברשות החברתיות שנותן עצות בתחום

4. ראיינו לאתר שלכם אנשים שנותנים שירות למוצר שלו רציתם לגייס

5. תרמו יום בשבוע תרומה לקהילה עזרה לנזקקים, ביקור זקנים וכו'.. העלו לאתר

6. צרו קבוצת פייסבוק שבה יהיו אנשי מקצוע שיהיו קשורים לרעיון

ז. חפשו מובילי דעת קהל מהארץ או מהעולם והנפיקו להם מניות חינם במיזם

ח. בנו יחידות השקעה קטנות במיזם שלא יעלו על 10 אלף שקלים כך שכל משקיע, אפילו חייל משוחרר יוכל להשקיע במיזם שלכם

ט. בנו מודל שיתופי שבו כל חבר שקנה מניות והביא חבר, יקבל מניות נוספות כבונוס. כך תשווקו את המוצר בצורה של גיוס משקיעים. לדוגמה: משקיע שהשקיע 1000 שקלים הלך וגייס עוד שני חברים שהשקיעו 300 ש״ח כל אחד, הוא יקבל בתמורה עבור ה-600 שקלים שגייס 300 שקלים נוספים (את בניית ההנפקה ואיך עושים זאת נכון ניתן למצוא באתר)

י. פנו למתווכי נדל"ן, בקשו לעזור להם למכור נכס יקר מעל 10 מיליון שח או נכס להשקעה. פרסמו אותו. הפונים עבור הנכס הם ברובם משקיעים, הם ישמחו להתעניין ברעיון שלכם וגם אם לא עזרתם למכור את הנכס לפחות יצאתם אנשים אמיצים שהתענינו.

יא. צאו לשחק גולף, אתם בטח לא מבינים את ההקשר, כדי לגייס כסף והון צריך להימצא בקליקות של אנשים אמידים עם כסף. אני וחברי חזי חיים היינו נוסעים כל שבת שנייה לשחק גולף ושם יצרנו קשים נהדרים.

יב. חברות לגיוס משקיעים: יש המון חברות שתפקידן הוא לגייס משקיעים. אל תסכימו לשלם מקדמה, אם המוצר שלכם טוב הם יפנו אתכם להמון משקיעים ואז יגזרו קופון. אם דרשו מכם כסף מראש תברחו! (רשימת משקיעים וגופי השקעה ניתן לקבל באתר)

תקחו את ההמלצות האלה ותשקיעו 3 חודשים לפני שאתם פונים למשקיעים. בססו את האתר שלכם, את הדף ברשתות החברתיות והגדילו את החברים. כל משקיע ירצה לדעת שהוא נכנס לעסקה עם בשר.

אם הוא יבדוק בגוגל ויראה 30 סרטונים ו-50 כתבות זה יראה כאילו יש לו עסק עם אנשים רציניים. היום בזכות האינטרנט אפשר להגיע למשקיעים מכל העולם. בעולם פוסט קורונה, אנשים מחפשים השקעות בתחום הרשת והסייבר ובתחומי הנדל"ן והמלונאות.

דנה אישתי, תמיד הופתעה מדוע אני מחובר אל הטלפון ולא מסוגל להתנתק. האובססיה אחר ההישג או ההצלחה של המיזם הבא טבועה ב- DNA שלי. היום אני מבין שגם לאנשים עם מאות מיליוני דולרים יש את הדחף להרוויח וליצור עוד ועוד. הם תמיד יהיו פתוחים לדברים חדשים ויחפשו אתגרים נוספים. גם כאשר העסק שלהם משגשג והוא מרוויח מיליונים בחודש, תמיד אבל תמיד הם יחפשו את האתגר הבא ואתם יזמים יקרים, יכולים להיות הדבר הבא!

איך מכרתי 91 דירות בערב אחד

יש מקרים בחיים שהדברים מסתדרים לך ממש כמו פאזל, 35 שנים על פני כדור הארץ וכל הידע, הניסיון, הצלקות והכישלונות הובילו אותי לערב אחד של 9 שעות. משעה חמש בערב עד אחת בלילה. העסקה הזאת הייתה קשה למכירה, המיקום הוא נוראי הרישום בתב״א ממש אסון והמוכרים היו מפוצלים. 7 שותפים כשכל אחד מהם מושך לכיוון אחר.

באותו ערב הבנתי שאם אבנה את העסקה הזאת נכון, גם העסקה המאתגרת ביותר תימכר. העסקה הביאה אותי בסוף אותו חודש למקום הראשון בארץ במכירת דירות. באותו הזמן הניסיון שלי בנדל"ן היה שנתיים וחצי והמטרה שלי הייתה להצליח לעקוף את כל הכרישים והלוויתנים בשוק. ללא ניסיון וללא הון עצמי הצלחתי לממש עסקה של 150 יחידות דיור בתנאים שאפילו המוכרים עצמם לא האמינו שהאופציה תתממש.

סיפור העסקה רלוונטי משום שניצלתי את כל הידע שצברתי עד אז. תחום הבידור, השיווק, ואפילו ייצוג האומנים. לקחתי את כל היכולות ומעל כולן את היזמות אל עבר העסקה הבלתי אפשרית .

הדרך היחידה למצוא קונה לעסקה בלתי אפשרית הוא לפרק אותה לגורמים ולתת לה טוויסט שימשוך משקיעים .

באותה התקופה כששמעתי על העסקה, הייתי בפרויקט עם נצב״א של קובי מימון. חברי שי סוכן הדוגמניות סיפר לי שיש לו חבר שרוצה למכור בניין עם 150 יחידות באילת. לחבר שלו

קוראים אושרי גבאי, הכרתי את אושרי מהתקופה שהייתי מוכר אומנים למועדונים וביקשתי שיתאם לי פגישה איתו עוד הערב. אושרי הגיע לבורסה בר״ג למסעדה היפנית של ציון ברוך .

נפגשנו שם שלושתנו, סיפרתי לאושרי שאני כבר לא בתחום מכירת אומנים, אלא בתחום הנדל״ן. הוא היה תקוע עם הנכס ולא הרוויח שם כסף.

ביקשתי שיספר לי על העסקה והוא אמר שמדובר במבנה ברחוב התעשיה 2 באילת של 150 דירות +בריכת שחייה וסופרמרקט שמושכר למחסני השוק .

שאלתי אותו כמה כסף הם רוצים עבור העסקה, הוא אמר לי 21 מיליון עבור 150 יחידות ו10- מליון עבור 2000 מטר מסחר וסופרמרקט .

הוא היה הוגן ואמר שהסיבה שהמחיר זול, כי הוא והשותפים שלו מתקשים בתפעול המקום. הוא סיפר שהשותפים שלו בנכס הם אייל גולן, אמרגנו בני פרץ, רוני אטיאס (שהוא בעיני מהכרות מוקדמת אחד האנשים החריפים ביותר שפגשתי בחיי, אני מעריץ אותו), ועורך הדין חזי כהן מבית רוגובין תדהר. קבוצת השותפים הזאת החזיקה יחד ב-100 אחוזים מהעסקה ומי שנבחרו מבחינתם להוביל את עסקת המכירה היו בני פרץ ורוני אטיאס. בזמנו הייתי בעסקה עם שותף בשם דורון מיכלין, יהלומן בדימוס ובחור מקסים שמאוד אהבתי לעבוד איתו. למרות שלדורון לא היה ניסיון בנדל"ן, הוא למד כל יום ונתן את כל כולו למען להצלחת העסק.

אני ואושרי קבענו להיפגש והפגישה התקיימה אצל בני פרץ במשרדי ״ליאם הפקות״. דנו על העסקה עצמה וביקשנו לקבל את החומר המשפטי.

ידעתי שיש פה קאצ' אבל באותו שלב הוא לא נחשף עדיין ע״י המוכרים.

התוכנית שלי היתה פשוטה, אני אשווק כל יחידה ב330 אלף שקלים, היחידות היו בגודל של כ-20 מטרים, כל יחידה עולה לי כיזם 140 אלף שקלים ומכיוון שהעסקה באילת ואין מע״מ, אז הרווח על כל יחידה הוא 190 אלף שח. בסך הכל הכללי העסקה כולה היתה מניבה 22 מיליון שקלים, עסקה חלומית לכל הדעות .

בשביל מימוש העסקה, שהייתה הגדולה ביותר שעשיתי עד כה, לקחתי את משרד ״**פירון**״ עם צחי נרקיס ויעל נתן, מומחי הנדל"ן של המשרד .

יעל הגיעה איתנו לפגישה הראשונה, היו שם כל השותפים למעט אייל גולן, בני אמר שהוא מחליט בשביל שניהם (החלטה שכמה שנים מאוחר יותר תהפוך לתביעת ענק מתוקשרת בינהם). אני דורון ויעל הגענו מהצד שלנו, מול החבר׳ה המנוסים שעשו עד כה עשרות אם לא מאות עסקאות נדל״ן. אני זוכר את הפגישה הראשונה כחוויה נעימה, עמדתי מול כל התותחים ונתתי את הטון.

על מנת שאוכל לשווק את העסקה, ביקשתי לשלם להם ב-12 תשלומים שווים כאשר התשלום הראשון הוא 45 ימים ממועד החתימה. הסברתי להם שנכס קשה כל כך באיזור תעשיה באילת ימכר רק בצורה של חלוקה ליחידות בודדות .

אני זוכר שחזי, עורך הדין שלהם ושותף בעסקה אמר שאין סיכוי שזה יעבוד, אבל מכיוון שהם מתקשים בהפעלת הנכס אז הוא מסכים לנסות ולהכין טיוטת חוזה תוך שבוע. לאחר שיחה קצרה עם יעל מ- "פירון" הבנתי שהנכס רשום כמחסנים בתב״א ולא כמגורים. למרות העובדה שיש שימוש חורג למגורים זו התב״א הקיימת ויקח המון זמן לשנות אותה.

פתאום הבנתי את הסיבה למחיר הנמוך, כל יחידה מושכרת ב-2300 שקלים, מחיר גבוה מאוד ביחס למקום .

המחיר הזול גרם לי לחשוב שהוא זול כי זה נכס באיזור תעשיה, אמרתי ליעל שאני אצליח לשווק אותו גם בסטטוס הזה. החלטתי לייצר את העסקה כהלוואת בעלים ואז לרוכש יהיו שתי יתרונות, הוא גם לא ישלם מע״מ וגם לא ישלם 10 שנים מס עד שיחזיר את ההשקעה על הנכס .

ביקשתי מיעל שתקים חברה משכנת ותעשה תסריט שישמר בפירון, על התסריט יחתמו הלקוחות ויהיה מצורף אליו הסכם שיתוף .

כעבור 48 שעות חזרה אלי יעל ואמרה שיש טיוטה ראשונית להחתמת הלקוחות. היא ביקשה שאביא אליה את דורון וכשהגענו היא הייתה חמורת סבר. ההסכם אמנם מוכן אבל מדוע שאנשים יקנו נכס שהתב״א שלו הם מחסנים .

אמרתי לה שהיא העורכת דין ואני המשווק, אני מתכוון לבנות את העסקה בצורה כזו שגם אם זו חברה משכנת זה ישתלם לרוכש.

העסקה הורכבה כך:

מחיר 330,000 ש״ח

גודל כ-20 מטר
100%מימון
תשואה של כ5.6 אחוז

שוכר-רשת ישרוטל-(שכרו את היחידות לעובדי בתי המלון)

תשואה 2300 שח בחודש

דמי ניהול 500 שח בחודש

מה שמשך את הרוכשים זה 100 אחוזים מימון, המימון הגיע כהלוואה לכל מטרה מ-3 גופים שונים ומי שרכש היה זקוק לכך, לקוח מפקיד דמי רצינות של כ-30 אלף ש״ח ויוצא לדרך.

הפרסום של נכס ב-330 אלף ש״ח בשילוב 100 אחוזים מימון עם שוכר מובטח (חברה ציבורית) לדעתי יעשה את העבודה .

בטיפשותי שלחתי לבני פרץ את תכנית השיווק, סוג של מה אני מתכנן ומסוגל לעשות, זו הייתה טעות שכמעט ופוצצה את העסקה.

כעבור שלושה ימים הגיעו אלי למשרד בקומה 65 אושרי גבאי, רוני אטיאס ובני פרץ. הטיוטה הייתה מוכנה ורצינו לעבור על הפרטים הסופיים. אני זוכר שכל כך התרגשתי שרכשתי 2 פלטות פירות מחנות הירקות למטה. הפמליה הנכבדת הגיעו למשרדים, הופתעו והתרשמו מאוד. המשרדים שלי היו מפוארים פי כמה וכמה משלהם. ראיתי פתאום איך האגו שלהם מתחיל לרדת. אושרי היה עסוק בלחסל את הפירות ואני רוני ובני התחלנו לעבור על ההסכם. עברנו על הנספחים והם ביקשו שאת הסופרמרקט ישאירו אצלם ושהעסקה תהיה 21 מיליון ש״ח. ״נהדר״ אמרתי. אחרי שעברנו על החוזה בני אמר שהוא קרא את התוכן השיווקי והבין את הדרך בה בניתי את העסקה. הוא מאמין שאני אצליח לשווק אותה ושעד שהוא קיבל את ההודעה הוא לא האמין ביכולתה להצליח, אבל עכשיו הוא מאמין. שמחתי מאוד לקבל מחמאה מאוטוריטה כמו בני. הם הלכו ואני חיבקתי את דורון ואמרתי לו שמחר אנחנו חותמים. השעה הייתה 22:00 והלכתי הביתה להיות עם דנה והילדים, שמח וטוב לב .

ב-23:30 אושרי מתקשר אלי, יצאתי למרפסת לדבר איתו. הוא אמר לי שהם דיברו למטה והם רוצים לשנות משהו בהסכם. שאלתי אותו מה הדבר ברצונו לשנות ו אמר שכדי לחתום הם

רוצים מיליון ש״ח מקדמה במזומן לפני החתימה. הדרישה הזאת הרגיזה אותי מאוד. מאיפה אני אגייס מיליון שקלים במזומן? למחרת בבוקר דיברתי עם דורון והסברתי לו על הדרישה החדשה, הוא כעס. אמרתי לו שמבחינתי אין עסקה והוא אמר לי שהוא איתי. ניתקתי בעצבים והלכתי לישון. הצטערתי שהשקעתי 300 אלף במיתוג והכנה לקראת השיווק כי ידעתי שמרגע החתימה יש לי 45 ימים לתשלום הראשון. לא רציתי לבזבז זמן .

קמתי בבוקר התקשרתי לדורון ואמרתי לו שאני לא בא היום למשרד, שיש לי חשק ללכת לגימבורי עם לינוש, לקחתי את לין איתי ונסענו לקניון גבעתיים היא הייתה בת 4 אז, הורדנו נעליים והשתוללנו שעה ביחד, חיבקתי ונישקתי אותה כל כך הרבה שכל ההרגשה הרעה מאתמול נעלמה .

חשבתי שהם מציבים את התנאי כדי לפוצץ את העסקה וכדי שהם בעצמם יעשו את המהלך הזה.

לא טעיתי בהרבה , בדיעבד לאחר מכן הסתבר לי שזו הייתה הסיבה לבקשה .

לאחר מכן אני ולינוש נסענו לקניון איילון לראות את הסרט ״הטרולים״. היה לנו כל כך כיף יחד, הילדה הזו היא אושר צרוף. חבר שלי, אפי מלכה מ ״בבילון״ סידר לנו כרטיס למשחקי הוידיאו טעון ב500 שקלים , ממש השתוללנו. סיננתי את כולם באותם שעות, רוני התקשר, בני התקשר ויעל התקשרה לפחות עשר פעמים. דורון שלח לי הודעה איפה אני ועניתי לו שאנחנו בקניון איילון ואנחנו במשחקייה. הוא הגיע ואמר לי שהם רוצים להיפגש. עזוב אמרתי לו, הם חושבים שאנחנו ילדים, אני לא מעוניין. הוא ביקש ממני להוריד מהאגו ולהבין שזה רק עסקים ושעשיתי טעות ששלחתי להם את התכנית לפני החתימה .

לינוש החלה מאבדת סבלנות אז חזרתי אליה, אמרתי לדורון שיתאם עם כולם אצלי במשרד בחמש. הורדתי את לינוש אצל דנה ולקחתי את ישראל הנהג שלי ונסענו לסבתא שלי בבאר שבע. אכלתי אצל סבתא סימי ארוחת צהריים חלומית, קציצות עם מטבוחה .

חזרנו לתל אביב ובדרך חזרתי לכל השיחות. הבנתי שהקמפיין כבר סגור ושאם אני אבטל את העסקה אני אפסיד הרבה כסף. ידעתי שטעיתי כאשר חשפתי את כל הקלפים, זה עוד שיעור לחיים.

כשנפגשנו סגרתי את העסקה, הסכמתי לתת להם מיליון ש״ח מזומן אבל בתמורה אמרתי להם שאני רוצה הופעה של אייל גולן ל-5000 איש ביריד המכירות. בנוסף השגתי את הסכמתם להשתמש בתמונה ובשם של אייל בפרסומים בעיתונות וברדיו.

ידעתי שהחזירות שלהם לכסף תשכנע אותם והם יסכימו. מבחינתי זה יסגור את הפינה של התוכן בכנס המכירות ויבטיח הצלחה.

לכנס הגיעו כ-5000 אנשים. זה היה 3 שבועות לאחר מעמד החתימה. הייתי באירוע עם 35 סוכני מכירות שכל אחד מהם קיבל מעל 20 אנשים. יכולתי לראות שישנה התעניינות אבל נמכרו רק 14 יחידות והשעה כבר שמונה בערב, בעוד שעה אייל כבר עולה להופיע.

מנחה האירוע גדי סוקניק קרא לי לבמה ואז עשיתי את המהלך שדובר רבות בתקשורת ובמדיה הכתובה. לקחתי מיקרופון ופניתי לקהל הרב שישב שם וחיכה להופעה של אייל גולן. סיפרתי להם על הפרוייקט, על השוכר החזק ועל 100 אחוזי המימון.

אמרתי גם שיש לי הפתעה נוספת. מתחת לכיסאות שלהם דבוקים מפתחות של פז'ו 107 חדשה, מי שימצא מפתחות מתחת לכסא וירכוש יחידה יזכה באוטו מתנה .

הקהל היה בשוק, רעש אדיר של הזזת כסאות התפשט באולם. לפתע גברת צעקה מצאתי ! ועוד אדם מהסוף צעק, פתאום עוד אחד ועוד אחד. 100 אנשים קמו ו-"זכו" . העליתי את כולם לבמה יחדיו , אמרתי להם מזל טוב ושלחתי אותם לסוכני המכירות שהיו בהלם גם כן. מתוך 100 אנשים שמצאו מפתחות 77 אנשים סגרו על נכס שהם בכלל לא תכננו לרכוש, הכל כדי לזכות ברכב שהם בכלל לא צריכים. מהצד שלי, במקום להרוויח 190 אלף ליחידה הרווחתי רק 140, אבל 77 אנשים מעניק רווח של כמעט 11 מליון שקלים וכל זה בזכות גימיק שיווקי. בסוף הערב הרווחתי כ-18 מיליון שקלים והאירוע עלה 600 אלף שקלים. זו הייתה עסקה מצויינת. כעבור חודש מכרתי את חלקי בפרוייקט ויצאתי לתחום הפינוי בינוי, תחום שעליו אספר בפרקים הבאים .

טיפ זהב- תמיד יהיו בפניכם מכשולים אבל אם תדעו לקבל אותם בפרופורציות תוכלו לצעוד קדימה. אם בגלל אגו הייתי מוותר על העסקה, הייתי מפסיד כסף רב. יותר מזה, הייתי מוותר על ההשקעה בהפקת אירוע המכירות, אירוע שעזר לי המון בעסקאות עתידיות ובקבוצות הרכישה שהגיעו עם הזמן.

איך אני מקים אפליקציה בלי הון עצמי

עם ישראל הוא עם ההמצאות. כל ישראלי חושב כל הזמן כיצד הוא עושה אקזיט, מביא רעיון לאפליקציה ומתעשר כקורח .

יש שני סוגים של ישראלים: אלה שחולמים ואלו שעושים. הרבה פעמים חברות עושות סטארטפים ואתה נזכר שחשבת על זה עוד בזמן הצבא, וכמה חבל שלא קידמתי את זה. יש מקרים בהם אנחנו מספרים לחברים על הרעיון, אבל זה בדרך כלל לא מתרומם. הסיבה העיקרית שזה לא מתרומם היא כי אנחנו לא יכולים לצאת ממסלול החיים שלנו ופתאום לפתוח סטארטאפ. כל רעיון שלנו נשמע מצויין, אבל הדרך להוציאו לפועל נראית כמעט תמיד בלתי אפשרית. דווקא אפליקציות זה עסק לא יקר, גרסת בטא של אפליקציה עולה היום כ-80,000 שקלים ל iPhone-ולאנדרואיד. אחרי שהיא פועלת, קל לגייס לה הון.

בפרק זה אלמד את השלבים להקמת אפליקציה והשלבים לגיוס הון. להפעלתה בכדי להקים אפליקציה מבלי להוציא הון עצמי צריך את השלבים הבאים :

א.בחירת הרעיון

ב. בניית תוכנית עסקית (ניתן להוריד מהאתר שלי דוגמה)

ג. יצירת הדמייה אצל גרפיקאי- כיצד נראית האפליקציה כשהיא מוכנה .

ד. מיתוג- מתגו אותה, לאיזה קהל היא פונה .

ה. סגרו חוזה עם משרד שיווק לשווק אותה לכשתהיה מוכנה .

ו. חפשו מתחרים דומים והכינו טבלה של יתרונות וחסרונות .

ז. קחו עו״ד והכינו חוות דעת משפטית , זה יקל עליכם בשלב הגיוס .

ח. הקימו חברה בע״מ והנפיקו 100,000 מניות בשווי שקל כ״א .

ט. פתחו אתר חינמי לרעיון ב wix- זה יקל עליכם אחר כך בגיוס .

לאחר סיום כל השלבים האלה ולאחר שהשקעתי בעיקר זמן ואולי כמה אלפי שקלים, אני מוכן לשלב הבא .

כדי לפתח את האפליקציה סיכמנו שצריך כ-80 אלף שקלים, אבל אני ממליץ לגייס 100 אלף שקלים גם עבור דברים שלא תכננתם. שלבי גיוס הכסף מגוונים, אני מציע פה שלבים שעבדו אצלי. הסדר לא ממש חשוב, מה שחשוב הוא להשתדל שלא לדלג על אף שלב כי מימון הוא 90 אחוזים מהדרך .

אף אחד לא מצפה שתהיו ראשונים בשוק, אפילו אם תהיו אחד מתוך מאה עדיין תוכלו להרוויח מיליוני שקלים. אלו הדרכים הטובות ביותר לגיוס הון:

א. פותחים חשבון באתר גיוס המונים ומפנים את כולם לאתר החינמי .

ב. מפרסמים בפייסבוק, אינסטגרם ובטוויטר את המודעה הבאה: ״ עבור 1000 מניות בסטארטפ חדש בנושא xxxx דרוש משקיע קטן. תמורת השקעה של 100 שקלים בלבד

תקבלו את האפשרות להיות שווים פי 100 ויותר. לקבלת עוד לפרטים כנסו לאתר xxxx " מודעה כזאת שתתפרסם בפייסבוק שלכם, של חבריכם ובקבוצות שונות יביאו לכם כ- 300 משקיעים. מניסיון. .

ג. פרסמו ביד שתיים בעסקים למכירה בעלות של 800 שקלים את אותה הודעה בדיוק.

ד. שלחו את ההודעה בתוספת קישור לאתר לכל העיתונים ובקשו כתבה על האפליקציה. לעתים כתבי החדשנות מפרסמים .

ה. פנו למפורסמים ומובילי דעת קהל ב Instagram ובפייסבוק. הציעו להם לפרסם את האפליקציה שלכם בתמורה ל 10,000 מניות.

ו. תפנו לחברת טלמרקטינג ותציעו לה לשווק מניות בסכום של 200,000 שקלים, עבור העבודה הם יקבלו 50 אחוזים. חברת הטלמרקטינג לבדה יכולה לשווק ולהכניס 100,000 שקלים עבור המיזם.

ז. תעשו סרטון ל- YouTube על ההשקעה במיזם והציעו לכולם להמר ולנסות להרוויח במידה והאפליקציה תצליח. התחייבות שהכסף נכנס לחשבונה של עורכת הדין X X X ומשמש אך ורק לפיתוח האפליקציה ולשיווקה יקלו על כך .

טיפ זהב- כל יום תשקיעו חמש שעות בפרסום הדרישה למשקיעים, בכל הרשתות החברתיות והקבוצות. תפנו לחברות שמייצגות אמנים ומפורסמים, תציעו להם שת״פ. אני מבטיח לכם שבדיוק כמו שאתם התחברתם לרעיון אנשים נוספים יתחברו, ביניהם אנשים מפורסמים שיקחו חלק בסטארט-אפ (באתר שלי תקבלו רשימה של מובילי דעת קהל

מישראל ומעולם שישמחו לשיתוף פעולה בלי כסף). חשוב שתבינו, בלי השקעה של חמש שעות ביום לא תוכלו לגשר על הפער של ההון עצמי. הסיזיפיות הזו היא הדרך היחידה לגשר על הפער, ביום אחד תוכלו להגיע ליותר ממאה מפורסמים. אני מזמין אתכם לכתוב לי רעיון ואני אדאג לחבר אתכם לאנשים שיוכלו לעזור.

מאפס למיליון ב־30 יום

מיליון ש״ח בשלושים יום, האם זה באמת אפשרי, האם כל אחד מאיתנו יכול לעשות זאת? הפשטות שבה עשיתי זאת, יחד עם הביטחון שהיה לי שאצליח, הם אלו שהובילו אותי להישגים והצלחה.

אם לומר את האמת ,גם המכירה וגם הרווח התרחשו תוך 11 ימים, אבל אם כוללים את זמן ההכנה אז תוך 30 יום הרווחתי מיליון שקלים במזומן. היו לי הרבה הישגים בחיים, אבל מבחינתי זו נקודת המפתח. לראשונה בחיי, כל התכנונים, הקשיים והנפילות התנקזו לנקודה אחת שבה לקחתי את כל היכולות וההבנה האבסולוטית שלי ב DNA-הישראלי ותרגמתי אותם **למכונת מזומנים**.

לאחר הנפילה בחוף הים באילת עברנו להתגורר ברמת גן ברחוב הסנה 14 בדירת 3 חדרים. דנה היתה בחודש תשיעי, לא היה לנו שקל והייתי שבור מזה. מבחינה זוגית הייתה זאת התקופה המאושרת בחיי. החיים בצמצום מאסיבי חיזקו את הקשר שלנו, אבל הייתי חסום בכל הבנקים ולא היה לי שקל. חברי חזי חיים שהיה אז בעל אולם בת מצוות ״לוקה״ ראה כמה אני שבור ואיך למרות כל היכולות שלי אין לי חשק לעשות כלום. הוא הציע שאגיע להנחות אצלו בת מצוות והוא ישלם לי 200 שקלים לערב. עבור משפחה בקשיים, 200 שקלים היו עבורנו המון. כבר חודשיים שלא שילמנו דמי שכירות ודנה לא עבדה. שלושת החודשים שעבדתי אצל חזי החזירו אותי לחיים נהנתי מאוד מההנחיה. בכל סוף ערב הייתי מקבל שכר ורץ למלא את המקרר.

אני זוכר יום אחד כשדנה הייתה בחודש התשיעי להריונה, היו לנו 200 שקלים לקנות אוכל לסוף השבוע. קנינו בשוק הכרמל

בצמצום ועשינו את השבת הכי מאושרת הייתה לנו כזוג. הביחד הזה חיזק אותי ויחד עם זאת ידעתי שדנה צריכה ללדת בכל יום. הבנתי שהשכר שלי בתור מנחה לא יספיק לקנות את הציוד לתינוקת שצריכה להיוולד.

לפתע חשבתי על "משה נרגילות". נזכרתי במה שהוא סיפר, איך הוא תכנן לפתוח מועדון ולהכניס אליו 5 שותפים וכך להקים עסק בלי השקעה.

לקחתי את הכיוון שלו וחשבתי על שדרוג. תל אביב בשנת 2013 הייתה עיר מסיבות שכ-80 אחוז מהאנשים באים למועדון ולא נכנסים. מדוע הם לא נכנסים? כי המארחת חשבה שהם לא נראים טוב, מזרחיים מדי, שמנים מדי וערסים. כל אותם אנשים היו ממורמרים, ראיתי את זה מהצד ידעתי שאני הולך למצוא להם פיתרון. לפתע צצה במוחי הברקה ששינתה מאז את חיי. החלטתי לחפש בר מועדון בתל אביב, אפתח שתי חברות בע"מ שיחזיקו בבר. בכל חברה אני אכניס 50 בעלי מניות כלומר 100 בעלי מניות לבר אחד. כל מה שנותר הוא למצוא בר על מנת להוציא את המיזם לדרך. למחרת בבוקר ביקשתי מחזי מקדמה של אלף שקלים, לקחתי את קו 51 והתחלתי לטייל בתל אביב. בינתיים נכנסתי ליד 2 לקטגוריית עסקים למכירה. לא היה לי כסף לשלם דמי פינוי אבל האמנתי שאמצא מה שאני מחפש. התוכנית הייתה ברורה:

א. למצוא בר באיזור פרימיום

ב. למכור כל מניה 1 אחוז בעשרת אלפים שקלים

ג. כל רוכש מניה מתחייב להגיע לבר 3 פעמים בשבוע ולהביא עימו שני חברים

ד. כל רוכש מניה משלם מחיר עלות עבור שתיה בבר

ה. פעם בחודש תהיה פגישה ובה תתבצע חלוקת רווחים

ו. כל רוכש ישלם 400 שקלים בחודש עבור שכירות והוצאות

ז. במהלך היום רוכש יוכל להגיע לבר ולקיים בו פגישות פרטיות

ח. יהיה מנהל שיארגן את כל המיזם תמורת שכר של שבעת אלפים שקלים בחודש וטיפים

ט. אני מקבל לכיסי עשרת אלפים השקלים עבור כל אחוז ומתחייב למסור את המקום משופץ ופעיל

י. כל משקיע ישלם 500 שקלים עבור חתימת הסכם השקעה והסכם שותפות

פרסמתי ביד 2 במחיר של מאה שקלים ובפייסבוק שלי ושל כמה חברים פרסמתי את המודעה הבאה: "לבר בתל אביב דרוש שותף קטן, עשרת אלפים שקלים השקעה". תוך 3 שעות התחלתי לקבל עשרות טלפונים ומהר הסרתי את המודעה. ידעתי שיש לזה ביקוש אבל עדיין לא היה לי את המקום. הגוף שלי התמלא אדרנלין כי ידעתי שפיצחתי משהו אבל עדיין הייתי צריך למצוא מקום מתאים.

במשך יומיים הסתובבתי בתל אביב וחיפשתי מקום מתאים. כל אחד מהם ביקש דמי פינוי בסך מאות אלפי שקלים ולי היו במקרה הטוב כמה מאות שקלים בכיס. אחרי יומיים חיפושים לא מצאתי כלום. המתנתי בעזריאלי ת״א לחזי שיאסוף אותי לאירוע בת מצווה. בזמן הנסיעה סיפרתי לו מה אני מתכנן. הוא אמר שזה גאוני אבל שלא אמצא מקום ללא דמי פינוי. אמרתי שאני מוכן לשלם דמי פינוי אבל רק כשאסיים לשווק את הבר. הוא רק צחק ואמר הלוואי. בדרכנו לרחובות חייג אלי בחור

בשם עמית, הוא סיפר לי שיש לו בר בן 3 קומות ברוטשילד תל אביב שהוא מתקשה לנהל והוא מעוניין למסור את המקום מיידית. שאלתי אותו כמה תעלה השכירות והוא ענה 24 אלף שקלים וכמה דמי הפינוי ? הוא ענה 300 אלף שקלים ואני התקשיתי להסתיר את אכזבתי. הוא זיהה את האכזבה בקולי והוסיף מיד ״אם תחתום במקומי ובמקום שותפיי על המקום אני מוותר על דמי הפינוי. אני רוצה רק לעוף מהמקום". הייתי בהלם. האם התוכנית מתממשת? ידעתי היטב כי בידיים שלי, מקום כושל אך במיקום טוב יצליח בוודאות.

קבענו למחרת בעשר בבוקר בבר ברחובות רוטשילד פינת נחלת בנימין. נכנסנו למקום , המקום היה מדוגם להפליא, הייתה מערכת הגברה ואת כל מה שצריך. בקומה מינוס 1 היה מטבח ובקומה השנייה מתחםVIP

זה המקום אמרתי לעצמי. כרגע הוא נחשב לעסק כושל אבל לא היה לי ספק שאצליח להרים אותו. כאן התכנית שלי תתממש. סיכמנו שאני אשלם לו חודשיים ראשונים ואז אעביר את ההסכם על שמי. לקחתי לדנה 2 שיקים וכתבתי תאריך לעוד 14 יום, בסך הכל 48 אלף שקלים פלוס מע"מ. הוא מסר לי את המפתחות וסיכמנו שמחר ניפגש שוב על מנת להעביר את החשבונות בעירייה.

השעה כבר הייתה אחת בצהרים, נשארתי בכיס עם 210 שקלים ואני חותם על עסקה כל כך גדולה. לדנה אין מושג בכלל מה קורה, היא מרוכזת כל כולה בלידה הממשמשת וקרבה.
כתבתי שוב מודעה : "**לבר ברוטשילד תל אביב, דרוש שותף קטן. 10 אלף שקלים השקעה**". העליתי את המודעה ליד 2 וחיכיתי לטלפונים, הטלפון כמעט קרס ואנשים התקשרו ללא הפסקה. הזמנתי את כולם למקום באותו יום בשעה 19:00 בערב. 6 שעות לאחר מכן הגיעו 10 אנשים למקום ביניהם

המשקיע הראשון, רוני גיידל. רוני היה פקיד קבלה במלון פרימה מיוזיק שבו היה לי צוות בידור לפני שנים רבות. סיפרתי להם על התוכנית שלי כשבמקביל הטלפון לא מפסיק לצלצל ועל הקו מתעניינים במיזם. הביקוש בטלפון הקל על מלאכת השכנוע וכל העשרה רצו להתקדם. הם ביקשו לראות את ההסכם והתחלתי להתרגש בעודי רואה איך התכנית קורמת עור וגידים. את ההסכם הכנתי אצל חבר במשרד בכלבו שלום והיו לי רק שלוש עותקים כי לא רציתי לבזבז כסף מיותר על צילומים. השארתי אותם לקרוא את החוזה וחייגתי לדנה, "שלחתי לך למייל הסכם, אני חייב שתדפיסי אותו ב-30 עותקים באופן מיידי". היא הופתעה ולא הבינה. "תתשלחי לי את ההעתקים במונית". שעה לאחר מכן הגיעו ההסכמים עם נהג מונית, שילמתי לו מאה שקלים ונשארתי עם 110 שקלים בכיס והתנצלתי על העיכוב. שלושה משקיעים התייאשו והלכו, שבעת המשקיעים שנותרו חתמו באותו הרגע. רוני לקח אחוז אחד, שניים נוספים גם אחוז אחד ויתר הארבעה 2 אחוזים כל אחד.

110 אלף שקלים בחוזים חתומים בערב הראשון ואני עם 110 שקלים בכיס. אם זה לא סימן מאלוהים, אני לא יודע מה כן.
בעודנו מתכוננים לעזיבה כשהשעה כבר 23:00 , שאל אותי רוני אם אני רוצה ללכת איתו לכספומט ולקחת את הכסף מיידית. התרגשתי מעשרת אלפים השקלים שקיבלתי מרוני גיידל הרבה יותר ממה שהתרגשתי כמה שנים מאוחר יותר כשהרווחתי עשרות מיליונים. רוני העביר לי את הכסף והרשיתי לעצמי להתפנק, חזרתי הביתה במונית ספיישל, הרגשתי שהמזל שלי מתחיל להשתנות.

הראיתי לדנה את חבילת השטרות והיא קרנה מאושר, סיכמנו שמחר נלך לקנות מיטה, שידה, ועגלה לילדה. באחת בלילה באותו הערב היא מעירה אותי "קום גיא ירדו לי המים" קפצתי

מהמיטה בהתרגשות, חיבקתי אותה ונשקתי לה. הזמנתי מונית ונסענו לאיכילוב. כל הדרך היא סבלה מצירים אבל הלידה התרחשה בפועל רק למחרת ב – 18:00. באותו הבוקר היינו שנינו בחדר הלידה והטלפון לא מפסיק לצלצל. התקשרתי לעמית בעל הבר ביקשתי מספר חשבון להעביר את ארבעים ושמונה אלף השקלים. הוא אמר שהוא נתן לי שבועיים ויש לי שיק דחוי אך אמרתי לו שאני מעדיף לשלם לו עכשיו. הבאתי ל- 3 מהרוכשים את מספר החשבון שלו והם העבירו לו את הכסף.

שלושת האחרים הגיעו לאיכילוב והביאו לי 50 אלף שקלים. שלחתי חבר לצ'יינג' ופרטתי את הכסף , היו לי 49 אלף במזומן ועוד 9300 שנשארו מרוני .

שלחתי לבית דפוס את החוזה וביקשתי שישלחו לי עם שליח 150 עותקים. ירדתי לבית הקפה למטה ובמשך 3 שעות אני עונה לטלפונים שלא מפסיקים לצלצל. קבעתי עם אנשים שילכו לראות את המועדון, אב הבית פתח להם את הדלת וקבעתי איתם לאותו ערב ב- 22:00 שנפגש ואכיר להם את המיזם.

לינוש נולדה ב-18:00 בערב ודנה הייתה אמיצה ולוחמת אמיתית. איזו לידה ארוכה זו היתה.

הפתעתי אותה כשאמרתי לה שהיא עולה למחלקת יולדות למלונית בליס. חברה שלה עלתה איתה ודנה אמרה לי שחבל על הכסף, עדיף לשמור אותו לעגלה ולריהוט. הראיתי לה את השקית עם 49 אלף השקלים והיא חייכה. הרגשתי כיצד אבן גדולה נגולה מליבה.

ירדתי עם אמא שלי לקניון ונתתי לה עשרת אלפים שקלים שתקנה כל מה שצריך ללידה ופיגמות חדשות לדנה. לא קנינו בגדים חדשים כמעט שנה.

נסעתי לבר, בחוץ חיכו כבר 20 אנשים ובדרך היו עוד שאמורים להגיע. הפעלתי את המוזיקה בבר והזמנתי פיצות לכולם. אמרתי שנתחיל עם ההסבר כאשר כולם יגיעו. באותו הערב מכרתי עוד 33 אחוזים והפעם כבר אמרתי לכולם להגיע עם פנקס שיקים.

יצאתי מהבר בשעה אחת לפנות בוקר עם 90 אלף שקלים במזומן ועוד 210 אלף שקלים בשיקים, הרגשתי איך אני מתחיל לחזור לעצמי. הבנתי שכשבחור צעיר מבקש להשקיע עשרת אלפים שקלים, פחות מעניין אותו הרווח ויותר חשוב לו לבלות ולהגיד לעצמו ולאחרים: ״ היי, אני שותף בבר בתל אביב״.

סיימתי תוך 11 ימים למכור את כל האחוזים ואז התפניתי לדאוג שהמקום יעבוד. סגרנו 3 יחצנים שלקחו על עצמם 3 ערבים בשבוע ולשותפים נתתי 2 ערבים שבהם יביאו כל אחד 2 חברים או יותר.

המקום התחיל לעבוד פיגוז. הבעיה היחידה היתה שכל שותף פתח חשבון במאות שקלים בערב והמקום לא מרוויח כסף אלא רק כיסה את ההוצאות שלו. רוב המשקיעים חיו עם זה מצויין אבל היו כאלה שהתלוננו. מתוך מאה אנשים תמיד יהיו לפחות עשרה אחוזים לא מרוצים. ידעתי שכל העסק היה בעצם אלתור ובפעם הבאה אחתים על חוזים והסכמים מדויקים יותר, לא יקרה שוב מצב שיש תלונות .

הרגשתי איך פתאום נפתח לי המזל, כל מיזם שעשיתי הרווחתי המון כסף. חצי שנה מאוחר יותר עשיתי את אותו הקונפסט עם חוף ים בבת ים, חוף הסלע. לקחתי חוף נטוש והכנסתי 15 שותפים ב100 אלף שקלים כל אחד ונשארתי שותף ב- 25 אחוזים. זה היה עסק מקסים ועשינו שם אירועים ענקיים ומסיבות של אלפי אנשים. עברה כמעט שנה מהולדת

לין ביתי הבכורה ולדנה היה יום הולדת, קניתי לה מתנה ניסן גוק. איך היא התרגשה. כמה שנים מאוחר יותר כשהיא קיבלה ריינג' רובר חדשה ליום הולדתה היא כבר לא התרגשה כמו באותו היום עם הניסן ג'וק.

עשיתי עסקאות ענק. עסקאות בהן הרווחתי המון וגם עסקאות בהן הפסדתי, אבל העסקה המיוחדת הזאת היתה מיוחדת במינה. היא מראה שאפילו שאנחנו עם הגב אל הקיר אנחנו יכולים לייצר עסקה מאפס. כל שאנו צריכים לעשות הוא להאמין בעצמנו ולא לפחד לקחת סיכונים. ביתי לין מונסונגו שבעת כתיבת שורות אלו כבר בת 10 הייתה הדרייב שהניע אותי לצאת מהדיכאון והקושי ולהמציא עסקה מאפס. גלגלתי המון כסף בחיי, מאות מיליונים אבל לא התרגשתי כמו באותו יום ב- 1.2.2012 שרוני גיידל שם בידי 10 אלף שקלים במזומן. רגע זה נחרט בליבי לעד כי ידעתי שלא משנה מה יקרה, אני מבין שמעכשיו הכל תלוי בי, יש לי אמונה בעצמי וזה כל מה שצריך.

אבא שלי עבד 30 שנים במשטרה ולא הצליח לחסוך מיליון שקלים במזומן. גם שנכנסתי לכלא ל- 77 חודשים ידעתי שאני חזק והכל יהיה בסדר כי כל כך הרבה פעמים הצלחתי לייצר כסף מאפס. הרעיונות הם חשובים אבל חשוב יותר הביצוע, אני היום יודע ליזום רעיונות נדירים אבל גם לבצע אותם ברמה הכי גבוהה.

טיפ זהב- לא חייבים להיות פסיכולוגים כדי להבין את את נפש האדם, לפעמים הפתרון נמצא מול עינינו. חשבו מה אתם הייתם רוצים, חשבו על עסק שמשדרג את חייכם ואז תמצאו תחום שבו תוכלו להקים מועדון חברים.

לדוגמה, בתקופה הקורונה המון מסעדות נסגרו עם כל הציוד בפנים משום שלאנשים לא היה את הצורך או הכסף ללכת למסעדת יוקרה.

אז 30 אחוזים מאותם עסקים סגורים, אפשר לפנות לבעל הנכס ולהציע לו עסקה בה אתם תקימו עבורו מועדון חברים. אם השכירות היא 50 אלף שקלים, כל חבר ישלם 500 שקלים בחודש ובתמורה יוכל לבוא למסעדה ולאכול במחיר עלות. הפכו חלק מהשולחנות לכורסאות שבהם יכולים אנשי העסקים לעשות פגישות ותקחו מהם עוד 1000 שקלים בחודש עבור הוצאות כלליות. בסך הכל כל איש עסקים משלם בחודש 1500 שקלים והוא מקבל מקום מפגש עסקי עם עמדת הדפסה ומזומ"ש במחיר עלות כולל אווירה עסקית. הוא יכול לוותר על משרדו ולעשות את פגישותיו במתחם הנ"ל .

הקצו עוד 25 מטר ל- 3 חדרי ישיבות מזכוכית לפגישות אישיות.

באתר האינטרנט שלי יש תשובה לשאלות, כתבו את שאלותיכם ואלווה אתכם בתחילת העסקה כך שתוכלו להקים אותה בצורה מקצועית.

העולם מלא הזדמנויות "להרוויח מיליון ש"ח תוך 30 יום" הדרך שלי היא למצוא את הדבר הנכון ואז לכוון את האנשים לצורך הרלוונטי להם.

דוגמה נוספת: ג'ימבורי לילדים. בעל הג'ימבורי משלם שכירות ממוצעת של עשרת אלפים שקלים בחודש. אפשר להיפגש איתו ולהציע לו 50 אחוזים מהעסק תמורת 500 אלף שקלים. כל הורה ישלם סכום חד פעמי של 5000 שקלים ויוכל במשך כל חייו להביא את הילדים למתחם בחינם. בממוצע לחלוקה לחמש שנים הורה ישלם 80 שקלים בחודש לכל המשפחה ובעל הג'ימבורי ירוויח יחד עם היזם 500 אלף שקלים נטו שיהיו הרווח המובטח שלו.

בממוצע 100 הורים מגיעים פעם בשבועיים כך שבכל יום יהיו עוד חמישה ילדים יותר, בעל המשחקיה לא יושפע מכך ועם ה500 אלף שיתקבלו ממאה הורים הוא יכול לגדול לשניים או שלושה מתחמים.

יכולתי למלא עוד 10 ספרים רק עם דוגמאות כיצד לעשות מיליון שקלים ב30 יום, אופציות נוספות ניתן למצוא באתר שלי מתחת לקטגוריה מאפס למיליון ב-30 יום.

אני בטוח שאם תעבדו קשה ותהיו חדים ומפוקסים אתם תגיעו ליעד. שיהיה בהצלחה!

איך מתעשרים מכינוס נכסים

לכל אחד מאיתנו היזמים יש את החלום למצוא מציאה, נכס או מגרש הזולים ב- 30 אחוזים ולתווך אותו למשקיע וכך לגזור מיליון שקלים בשיחת טלפון אחת .

זה אפשרי אבל זה כמו לזכות בלוטו מבחינת הסיכויים.
אם אתם רוצים להרוויח מתיווך נכס בכינוס נכסים מבלי להשאיר מקום למזל, קראו פרק זה. תיווך נכס בכינוס עם הכוונה כל אחד יכול לעשות.זה לא משנה אם אתה יזם נדל״ן, מורה בבית ספר, קוסמטיקאית או בנקאי .

בשביל לתווך בעסקה כזאת לא צריך לעבור קורס תיווך, צריך פשוט להשקיע זמן בחיפוש נכס ולא פחות חשוב במציאת קונה מהיר. נכסים טובים נחטפים תוך דקות מהרגע בהם פורסמו.

השלבים במכירת נכסים בכינוס הם הפוכים, קודם תמצאו את הקונה ולאחר מכן הנכס ימצא .

מניסיוני ברור שקשה יותר למצוא נכס מאשר קונה אבל אם מצאתם נכס טוב לא תצטרכו לדרוש 2 אחוזים כמקובל , תוכלו לקבל בין 5-15 אחוזים, תלוי בטיב העסקה.

השלבים למכירה את נכס בכינוס הם :

א. הכינו 10 קבוצות וואטסאפ בנות 20 מתווכים כל אחת- רשימת המתווכים מופיעה באתר יד 2.

ב. פתחו אתר אינטרנט ב- WIX ופרסמו את שירותיכם כמשווקים .

ג. פתחו דף Facebook ותחברו אליו כל יום 50 מתווכים.

ד. פתחו חברה בע״מ או עוסק פטור לטובת קבלת הכסף .

ה. העלו לאתר כל יום קישורים מכתבות נדל״ן מהאתרים השונים (יעזרו לקידום שלכם בגוגל ארגוני)

ו. תפנו לחברות השקעות ותציעו להם את הנכס, שימו לב שחתמו לכם על הסכם שיווק לפני .

ז. הכינו הסכם שיווק אצל עורך דין .

לאחר השלב שלקחתם אנשי מקצוע שיכולים להביא לכם רוכש, עכשיו הגיעו השלבים לגיוס נכסים בכינוס .

השלבים חשובים והסדר שלהם חשוב לא פחות:

א. עשו מינוים לעיתונים כלכליים: גלובס, כלכליסט, דה-מרקר. בעיתונים אלה מופיעים כל יום נכסים בכינוס.

ב. עשו מנוי שנתי בסך 860 שקלים ביד 2 - נכסים בכינוס.

ג. פנו כל יום ל-10 עורכי דין שמתעסקים בכינוס נכסים (רשימה שלהם ניתן למצוא באתר שלי)

ד. תפנו לעורכי דין שעוסקים בפשיטת רגל והציעו להם לשלוח לכם נכסים.

ה. פרסמו ברשתות החברתיות את זה שאתם קונים נכסים בכינוס, ברוב המקרים תקבלו נכסים גרועים אבל מניסיון, לפעמים יש מציאות.

ו. תציעו שיתוף פעולה לכונסים, אתם תמכרו עבורם את הנכסים בצורה של פירוק נכס לחלקים קטנים. לדוגמה: 1000

מ״ר משרדי אתם תחלקו לחמש יחידות של 200 מ"ר כל אחת וכך קל יהיה לכם קל יותר למצוא קונים.

טיפ זהב 1- ידע שווה כסף, תשקיעו בשני המאגרים, גם של המתווכים וגם של עורכי הדין העוסקים בכינוס. מהר מאוד תגלו שכוחם של המאגרים שווה מיליונים. השתדלו בכל יום להשקיע לפחות חצי שעה בהוספת עוד מתווכים ועוד עורכי דין, ריענון הרשימות כל יום ייצר אנרגיה ותנועה וככה תוכלו לחבר בין מתווכים לכינוסים גם על נכסים שאתם לא משווקים.

טיפ זהב 2- בארצות הברית יש מיליוני נכסים בכינוס באתר Zillowשהוא אתר חינמי, תוכלו למצוא בו אלפי כינוסים. בארצות הברית הנכסים זולים בהרבה מהמחירים בישראל, אתם תוכלו לתווך אותם למתווכים בכל העולם. צרו לכם מאגר מתווכים בכל מיני קבוצות ,WhatsApp ובכל פעם שתמכרו נכס שילחו אליהם הודעה על פי שיטת כל הקודם זוכה. אם מצאתם נכס בכינוס בארצות הברית שלחו אותו למתווכים באנגליה וכך הלאה. קשר ישיר עם מתווכים באירופה ובארצות הברית יוכל להפוך אתכם לבעלי כוח אדיר.

טיפ זהב 3- תדאגו שהאתר שלכם יהיה בארבע שפות לפחות, ככה תוכלו לפנות למתווכים מכל העולם ולהגדיל את הסיכוי שלכם למכור את הנכסים

טיפ זהב 4- תמיד תעזרו בעורך דין , גם אם העסקה בחו"ל. עורכי דין בתחום הנדל״ן עובדים על בסיס אחוזים, ליווי משפטי מעיד על רצינות ומקל על קבלת הבלעדיות על אותו הנכס.

לסיכום, באתר שלי מופיעות כבר רשימות מתווכים מכל העולם, מה שיקל עליכם ליצור קשר ראשוני. באתר יש עורכי דין מישראל, ארצות הברית, בריטניה וספרד שיעזרו לכם להצליח לבצע עסקה בינלאומית ראשונה.

איך מפרסמים נכון שנת 2023

חברים, פרסום נכון הוא הקלף הנסתר בשרוול , האס המנצח. אם תמצאו את הנוסח הנכון ואת המקום הנכון לפרסם, זה יהיה ההבדל הגדול בין הצלחה לכישלון. כמעט כל עסק שהקמתי תכננתי מראש היכן לפרסם. את עזריאלי פרסמתי במגזר החרדי ובמקומונים במגזר. למשל ביתד נאמן ובפשקווילים על תחנות האוטובוסים. ידעתי שיחידת משרד להשקעה בסכום של 300,000 שקלים תהיה אידיאלית עבור הקהל החרדי כי המתחם לא עובד בשבת וזו יכולה להיות השקעה מצוינת.

מהצד החילוני לדוגמה, כאשר שיווקתי את המועדון ברוטשילד, פרסמתי ביד שתיים בעסקים למכירה. בנוסף לקחתי מיחצני מסיבות מאגרי טלפונים של בליינים ותיאמתי פגישות עם חבר'ה צעירים. כשחיפשתי לרשת בתי הקולנוע הניידים פניתי לפייסבוק ופרסמתי לגילאי 30 +, כיוונתי לאנשים שמחפשים כיוון בחיים ושזו יכולה להיות השקעה מתאימה עבורם. ידעתי שההשקעה יקרה והם יזדקקו למימון בנקאי והגיל שלהם היה אידיאלי לקבלת מימון מהבנק. תמיד ידעתי להתאים את עצמי ואת הפרסום שלי למוצר אותו רציתי לשווק. תיאום נכון ופרסום ממוקד מוזיל את הפרסום אבל יותר מכך ממלא אותך בבטחון לגבי המוצר אותו אתה משווק. לדוגמה, אם הייתי פונה לחרדים עבור אחוזים למועדון, הייתי מקבל פידבקים שליליים ויורד מהעסקה. היום בעידן הרשתות החברתיות זול יותר לפרסם וקל יותר למקד את הפרסום "ולטרגט" אותו לקהל היעד.

פרסום נכון דורש ניסיון אבל הניסיון עולה איננו זול. באופן אישי הוצאתי מיליוני שקלים על פרסום בטלוויזיה וברדיו אבל הבנתי

שישראל היום וידיעות אחרונות מתאימים יותר לגיוס לידים. לעומת זאת אם הייתי מחפש מיתוג הייתי פונה לשלטי חוצות, טלוויזיה ורדיו. לידים שנותנים פרנסה טובה, נמצאים בעיקר בעיתונות ובאינטרנט וכמובן פרסום דרך מערך טיוב של לידים. אני מכיר בעלי חברת שיווק קרקעות חקלאיות שכמעט ולא מפרסם, רק עושה טיוב . אנשים לא מכירים את החברה שלו אבל הוא הגדול ביותר בשוק הקרקעות החקלאיות.

טיפ זהב - לפני שאתם מחליטים איפה לפרסם ואיך, תקחוו הצעות ממשרד פרסום. גם אם לא תסגרו אתם אתם תקבלו כיוון ורעיון. רשימת משרדי פרסום ומשרדי טיוב הלידים מופיעים אצלי באתר .

בספרו ״הזקן והים״ המינגווי כתב : "מזל זה דבר טוב אבל עדיף להיות מדויק ואז המזל מגיע.״

איך מקימים חברת שיווק נדל״ן

כשאנשים שומעים שיווק נדל״ן הם חושבים שמדובר בשם מהודר עבור מתווכים. אלו הם שני מקצועות שונים שדורשים יכולות אחרות וידע אחר. מעל 50 מתווכים לשעבר עבדו אצלי בחברת הנדל״ן, בודדים שרדו יותר מחודש. שיווק נדל״ן זו מחויבות גדולה, אתה מקבל פרויקט לידיים ויודע שאם לא תצליח לשווק ולעמוד ביעדים, הכל יכול לקרוס. מדובר בהמון כסף ובאחריות גדולה מאוד שנוגעת למשפחות שלמות. אז נכון, האחריות גדולה יותר אבל גם הרווח במידה ועמדת ביעדים. חברת שיווק נדל״ן ממוצעת בארץ מרוויחה 300,000 שקלים בשבוע וברוב המקרים היא בבעלות אדם אחד או שניים. מתווך ממוצע מקבל אחוז אחד על העסקה, בשיווק נדל״ן הוא מגיע ל-5 אחוזים. ההפרשים האלה וכמות הפגישות המחומשת מייצרת בחברת שיווק הנדל״ן מחזורים גבוהים מאוד.

איך מקימים חברת שיווק נדל״ן:

א. גיוס פרויקט לשיווק

ב. השכרת משרדים 300 מ״ר

ג. גיוס 10 טלפניות

ד. גיוס שני אנשי מכירות

ה. בניית אתר ומיתוג לפרויקט

ו. 10 הטלפניות מתחילות טיוב מלידים קיימים.

ז. פרסום לפחות של 200,000 שקלים בחודש.

ח. תיאום פגישות מכירה .

אלו הם השלבים הבסיסיים להקמת חברת נדל"ן, כל השלבים קריטיים להצלחה ולכל אחד מהם חשיבות מכרעת. אלו הטיפים כיצד להצליח בכל שלב:

א. גיוס פרויקט לשיווק- אם אין לכם ניסיון בשיווק נדל"ן ופתחתם חברה, הדרך הטובה ביותר עבורכם היא להיות קבלן משנה של חברת שיווק גדולה. בדרך הזאת לא תהיו בלחץ כשגורל כל הפרוייקט על כתפיכם הצנומות וכך תצברו ניסיון. אם יש לכם כבר ניסיון כמשווקים, גיוס ופרויקט שנמצא בשלב ההיתרים, יגויס בקלות, פנו אל היזם והציעו לו לשווק את הפרויקט עוד לפני ההיתר. זה אינטרס משותף גם של הרוכש שקונה הנחה וגם של היזם שמסכן פחות כסף בהקמת המיזם .

ב. השכרת משרדים בגודל 300 מ״ר לפחות- על מנת להצליח חברת שיווק נדלן חייבת משרדים מפוארים. זה מקל על אווירת המכירה וחשוב מכך נותן בטחון ליזם שמוסר לידיהם פרויקט עליו בד"כ עמל מספר שנים. חשוב מאוד שבמשרד, חוץ ממערך טלפוני ומערך מכירות ישבו איש מימון, אדריכל ועו״ד חברה. הם ילוו את שלב המכירה ויעזרו למשווק. צוות רציני נותן לרוכש בטחון בעסקה ומקל על המשווק בסגירה הרמטית .

ג. גיוס עשר טלפניות- טלפניות הם העורק המרכזי של חברת שיווק , 90 אחוזים מחברות השיווק משקיעות יותר במשווקי הקצה. אני עושה ההפך, מערך טלפניות חזק מייצר 20 פגישות ביום במשרדים. טראפיק גדול מייצר שני יתרונות: א- סיכוי גדול יותר לסגירת העסקה , ב- הגדלת מאגר הלקוחות לפרויקטים הבאים שחברת השיווק תשווק. גם אם הלקוח לא סגר עסקה אבל התרשם מחווית רכישה טובה ומקצועית, הוא יגיע לשמוע על הפרויקט הבא.

ד. **גיוס 2 אנשי מכירות-** אני מאמין ביחס של איש מכירות אחד ל-5 טלפניות. זהו יחס גבוה פי 5 מהממוצע בשוק. אני מאמין שמשווק לא צריך לקיים פגישה מעל 45 דקות ומעבר לכך הוא יאבד מומנטום. משווק שפוגש 10 לקוחות ביום יצליח יותר ואחוזי הסגירה שלו ישלשו את עצמם כי הוא לא יהיה בלחץ והקונה יבין שאם הוא לא יסגור הוא יכול לאבד את העסקה. יתרון נוסף הוא האנרגיה של איש השיווק, היא חשובה לא פחות מהיכולת. חברות שיווק רבות טועות כשהן נותנות למשווק לחייג ולהביא פגישות בעצמו במחשבה שהוא מקצועי יותר ויצליח לקיים יותר פגישות. זוהי טעות כי איש שיווק שמדבר בטלפון 4 שעות ביום יהיה מרוקן מאנרגיות והמכירות שלו יהיו בהתאם .

ה. **בניית אתר + מיתוג לפרויקט-** בשנת 2023 לכל אחד יש טלפון חכם. בניית אתר עם תוכן רלוונטי, קבלת היתרים ותבע״ות, הדמיות וצילום רחפן של איזור הפרויקט עם שילוב של מיתוג מתאים, מייצרים בסיס איתן לעסקה ומקלים על המכירה. אתר איכותי יכול גם לייצר בעצמו בקלות 5-10 לידים ביום מבלי להשקיע בפרסום נוסף .

ו. **השקעה של לפחות 200,000 שקלים בפרסום-** אפילו אם יש לי כמות יחידות קטנה, חשוב לפרסם והרבה. כך אתה בונה את מאגר לקוחות החברה ומגדיל את הטראפיק למשרד. בפרויקט חדש הטלפניות יכולות להתחיל מיד ולא לחכות לפרסומים. בנוסף, ניתן להקים מועדון לקוחות כמו המשביר 365, שבו יהיו מבצעים לחברי המועדון ועדיפות ברכישת נכסים אטרקטיביים .

טיפ זהב: חברת שיווק נדל"ן היא עסק משוגע, בכל יום ישנה התרחשות במשרד ואנשים נכנסים ויוצאים כל הזמן. קחו לכם מנכ״ל טוב שיתרכז בתודעת השירות, בסדר ובארגון. זה יקל

על המכירות, אבל חשובה יותר העובדה כי יתווספו לקוחות עתידיים לחברה שהתרשמו מחווית השירות והמקצועיות..

איך מתעשרים עם מטבעות וירטואליים

מטבעות וירטואליים הוא שוק שרובנו נחשפים אליו מ-20 שניות בחדשות כאשר מדווחים על שער הביטקווין או מסיפורי מעשיות משנת 2008 : "קניתי ביקוין בדולר אחד והיום הוא שווה כבר מיליון". אלו סיפורי סבתא, גם מי שקנה ב2009 מכר אותו כבר בעלייה של 2010. אני המצאתי שיטה שמתבססת על סחר במטבעות וירטואלים בשיווק טלפוני. מידיעה שלי אני היחידי שמשתמש בשיטה הזו ובעזרתה אני מייצר רווח נאה בסוף כל חודש. בפרק זה אלמד אתכם מה היא הדרך הנכונה לסחור במטבעות וירטואליים, אבל חשוב יותר, אלמד אתכם כיצד מתעשרים מבלי להיות תלויים בכוח השוק, אלא רק בכוח השיווק. כדאי להבין שבשנת 2023 שוק המטבעות הוירטואלים פופולרי מאוד, רק בביטקוין כמות ההעברות הממוצעת ביום היא 418,000. אנחנו מדברים על מחזורים של מאות מיליוני דולרים ביום. אני פתחתי חברת שיווק למטבעות וירטואליים שלא תלויה בשער המטבע. לפני שאלמד אתכם איך איך עושים את זה, חובה עליכם ללמוד מספר מושגים בסיסיים בתחום הביטקוין והמטבעות הוירטואליים .

מה זה ביטקוין- ביטקוין הוא מטבע וירטואלי דיגיטלי שאינו בבעלות בנק או מדינה. הוא קל, מהיר, בטוח וביצוע העברות בו בימינו הוא אחד הפתרונות המקובלים ביותר בעולם. לא פחות חשוב, ערכו של הביטקוין נקבע על ידי שוק החופשי ולא על ידי מניפולציות.

מתי הומצא הביטקוין ועל ידי מי?- בשנת 2009 נכרה מטבע הביטקוין הראשון על ידי אדם מסתורי הידוע בכינויו ״סאטושי נאקמוטו״, עד היום לאף אחד אין מושג מי הוא. הוא הקים את

המטבע בעזרת קוד פתוח וזה מקל על צבירת משתמשים מכל העולם .

איך נוצר הביטקויין ואיך משיגים אותו- הביטקוין נוצר על ידי פעולת כרייה, הכרייה נעשית בעזרת כוח חישוב רב. בהתחלה היה משתלם לכרות ביטקוין אבל היום זה כבר נהיה תהליך ארוך בגלל הכוח החישובי הענק. כיום קיימים 16 מיליון מטבעות והמקסימום אליו ניתן להגיע הוא 21 מיליון מטבעות.

ארנק דיגיטלי- תוכנת מחשב הנמצאת במחשב מקומי שמאשרת את הניהול והסחר במטבעות הוירטואלים .

***בעולם קיימים 1257 מטבעות דיגיטליים שנוצרו בעקבות הביטקוין .**

בלוקצ׳יין- קובץ שמתאר את כל העסקאות שבוצעו בביטקוין מאז ומעולם .

עכשיו בואו נתחיל להרוויח כסף. אני ממליץ לכם לוותר על ביטקווין. בחרו מטבעות חדשים כי שם הפוטנציאל גבוה בהרבה, החכמה היא למצוא את הביטקווין הבא.

אני ממליץ לכם להקים חברת שיווק מטבעות וירטואליים וכך תעשו את זה :

שלבי ההקמה :

-הקמת אתר אינטרנט+ מיתוג

-השכרת משרדים באזור תעשייה (שכירות נמוכה) 300 מ״ר

-גיוס 30 טלפניות

-פרסום, פייסבוק אינטרנט ושליחת sms דרך ווצאפ

-רכישת מאגר מידע לטיוב

-בנית עסקת -mix בוחרים 10 מטבעות זולים ומייצרים מהם עסקה ב100 דולר

שלבי הביצוע:

לאחר שסיימתי עם שלב ההקמה אני מפעיל את מערך הטלפניות. טלפנית ממוצעת מרוויחה כ300 ש״ח ביום ומבצעת כ-100 שיחות. כלומר, המתחם מוציא 3000 שיחות ביום. אנחנו מציעים מוצר שכולל 10 מטבעות חדשים עם פוטנציאל עלייה. כל מטבע רוכשים ב-10 דולר, קרי 100 דולר השקעה. בנוסף גובים 500 שקלים דמי הקמת תיק .

הסיכוי לפגוע במטבע 1 שיקפוץ פי 1000 הוא לא גבוה, אבל בחלוקה ל-10 זה מגדיל פי 10 את הסיכוי, שאותם 100 דולר יהפכו ל- 100,000 דולר תוך x זמן. בנוסף, הלקוח משלם 500 ש״ח עבור כל עסקה, גם אם הוא קונה חבילה ב100 דולר או יותר, החברה תציע מספר חבילות.

100 דולר חבילה עם 10 סוגי מטבעות ב10 דולר כל אחד.

1000 דולר חבילה עם 100 סוגי מטבעות ב10 דולר כל אחד.

5000 דולר חבילה עם 500 סוגי מטבעות ב10 דולר כל אחד.

16,000 דולר חבילת הכול כלול, רכישת כל סוגי המטבעות ב-10 דולר כל אחד.

שוק המטבעות הוא גועש, כל הזמן יש מטבעות שעולים או יורדים במאות ואלפי אחוזים. היתרון הוא שגם אם מטבע צנח באלפי אחוזים, איבדתם רק 10 דולר, אבל מספיק שאחד טיפס

וזינק, הרווח הוא אדיר. אני הבטחתי לכם שתרוויחו בלי קשר להתנהגות השוק והדרך היא פשוטה :

א. טלפנית ממוצעת עושה 100 שיחות ביום, כלומר עלות של 3 שקלים לשיחה .

ב. 100 שיחות ביום מביאות בממוצע 4 מכירות, כלומר 2000 שקלים .

ג. ההשקעה היומית של הטלפנית הוא 300 שקלים וההכנסה היומית שלה היא 2000. זה משאיר לנו רווח של 1700 שקלים לכל טלפנית .

ד. 30 טלפניות כפול 1700 שקלים, נותן לנו רווח יומי של 51,000 שקלים. העסק הזה הוא אחד העסקים הקלים לניהול ובכדי להצליח בו אתם זקוקים לכמה דברים שאותם תוכלו להוריד באתר שלי :

א. רשימת טלפונים של משקיעים פוטנציאלים .

ב. תורנית שיווק מסודרת שתסביר כיצד לייצר 100 שיחות ביום .

ג. תוכנת חיוג אוטומטי שמחייגת מהר ומבלי שהטלפנית תבזבז על זה זמן .

ד. מערכות ניהול ומעקב אחר כל לקוח, מגדיל במאות אחוזים את סיכוי המכירה .

ה. חברות מיתוג שיעזרו לכם בהקמת העסק, מיתוג נכון מקל על השיווק העתידי.

ו. רשימת עורכי דין שיכינו לכם הסכמים מול הלקוחות ויפתחו לכם את החברה ברשם החברות במדינה שתחפצו .

כמה עולה להעביר מטבעות וירטואליות- העלות היחידה בהעברת מטבעות ממקום למקום היא עמלת השליחה (fee) שמתווסף לכל שליחה ומשולם לכורה או לבעלי המטבע. העמלה היא לא קבועה, אבל רוב הארנקים מבצעים אותה באופן אוטומטי. עמלת ההעברה של ביטקווין כיום למשל היא פחות משקל אחד בממוצע על העברה.

האם אפשר לקנות פחות ממטבע וירטואלי אחד- ניתן להעביר גם חלקי מטבעות עד רמה של 0.000001 (יחידת מידה זו בביטקויין למשל מכונה סאטושי אחד).

מה אפשר לקנות תמורת מטבעות וירטואליות- כיום יותר ויותר חנויות מקוונות מאמצות את הביטקווין. עדיין מוקדם מדי לסגור את חשבון הבנק, אבל ההתפתחות המהירה והאפשרות להשתמש בכרטיס אשראי מבוסס ביטקויין, מראה שאנחנו בדרך. הקמת חברת שיווק המטבעות חייבת להיות מבוססת במומחים שימליצו לכם איזה חבילות לרכוש ולשווק. ניתן לצרף את חוות הדעת של מומחים בקנה מידה עולמי. רוב בני האדם חולמים להתעשר בקלות ורכישת מטבעות ב-100 דולר היא מבחינתם כסף קטן. אדם משלם בכיף 1000 שקלים בצורה חד פעמית עבור הסיכוי שאולי תוך כמה שנים יהיה לו כסף לקנות בית. זו שאיפה שסיכוניה לא גבוהים, אבל מי האמין שהביטקווין יקפוץ מדולר אחד ל-66,000 דולר בשיאו. היום השוק למד לקבל את המטבע הוירטואלי, מדינות כמו יפן מקבלות אותו ונותנות לו מקום לשימוש חופשי.

כיום חברות הקריפטו מחפשות סלבריטאים. אם חברה יכולה היתה לבנות אמון בעצמה היא לא הייתה צריכה להשתמש בפנים מוכרות. לקים קרדשיאן יש יותר מרבע מיליארד עוקבים, מאט דיימונד שחקן אהוב ומכובד, כוכב הפוטבול טום ברייידי, הכדורסלן סטפן קרי ועוד. האנשים האלו הם הפנים של

חברות הקריפטו ובזכותם חברות הקריפטו מייצרות רווחים של מאות מיליוני דולרים בחודש.

טיפ זהב- הפיקו סרטוני יוטיוב שלכם עם המלצות יומיות, לאחר כשנה, יהיו לכם מעל 300 סרטונים. קדמו את אותם סרטונים שבהם חוות הדעת שלכם פגעה בול וכך תהפכו לאט לאט למובילי דעת קהל בתחום המטבעות הווירטואלים. קידום ארגוני בכל תחום חשוב למכירות, בתחום המטבעות הוירטואלים הוא חשוב במיוחד מכיון שכל זירת המכירה מתבצעת ברשת.

איך אני כעסק חדש סוגר פערים מול המתחרים

בהיותי אחד שמשקיע ונכנס לתחומים שונים וחדשים פיתחתי עם השנים יכולות שמעניקות לי מהר מאוד את האפשרות להיות מהמובילים באותו התחום.

בתחום בתי הקולנוע הניידים הייתה חברה שפועלת כ-20 שנה בשם סימנוע , היו לה נקודות בכל מני אתרים בעולם ואולי חמש נקודות בישראל. כשנכנסתי לתחום תוך שנה הייתי עם 12 נקודות בישראל ועוד כמעט כפול בעולם. טכנולוגית ומקצועית הם היו טובים ממני בהרבה, אפילו מבחינת המחיר הייתי יקר יותר ושיווקתי 12 כיסאות תמורת שווי של 300 אלף שקלים למערכת. בתחום המכולות אם נקביל את לונדון לישראל בשנתיים היה לי יותר נקודות מרשת כמו am:pm. הכל בזכות שיווק נכון. אני מסכים שמחלקת המכירות חשובה אבל על מנת לסגור פערים מול עסקים ותיקים, שיווק הוא תנאי הכרחי. שיווק הוא התנ״ך של כל עסק ומיומנות בתחום הינה קריטית. בשנת 2023 ובצורה בה גוגל ממליך או מפיל עסקים בכל תחום, השיווק והמיתוג חשובים ביותר. אתר האינטרנט שלי חשוב יותר אפילו מהמשרד בו אני עובד. האתר הוא תעודת הזהות שלי ובו אני יכול להציג לעולם את האני המאמין שלי.

לפני כ-300 שנים אדמה הייתה העושר ובעל האדמות היה העשיר ביותר. החל משנות ה-40 התעשייה החזיקה בעושר הגדול ובעלי המפעלים והיצרנים היו העשירים. בשנות ה-2000 המגמה השתנתה וכיום הידע הוא שם המשחק. הידע הוא מתכון להתעשרות מהירה ורווח בלתי מוגבל, תמיד ידעתי היכן לפרסם וכיצד. בשנת 2023 מודל הזכיינות הוא הפתרון לפריסה מהירה. שיניתי טקטיקה כאשר האחרים נשארו שבויים בקונספציה מיושנת ונותרו מאחור. מומנטום לפריצה

מהירה הוא כשנתיים שלוש עד הרגע בו השוק מעתיק ומצמצם פערים. חשוב לפרוץ בחוזקה ובכל הכוח, כי את מה שתשיג בשלוש שנים הראשונות תאלץ לשמר בעשור הבא כי הצמיחה תקטן משמעותית.

טיפ זהב- הדרך הטובה ביותר לגשר על הפערים ולעקוץ היא שליטה מוחלטת ברשת. בנו את האתר שלכם לפני הפריצה, העמיסו אותו בתוכן ועדכנו אותו יום יום. מבחינת הציבור האתר הוא הפנים שלכם. שיווק ומכירות חשובים מאוד ואם ניישמם כהלכה כשהכלים הווירטואליים שלנו חזקים, נעקוף את הדור הקודם ונצמח בקלות. הטיפ הזה רלוונטי לכל עסק ולכל תחום ולא מוגבל לתחום מסוים, באתר שלי תוכלו לקבל טיפים לקידום נכון של העסק.

מה היא הדרך הנכונה לנצל את השלום עם מדינות המפרץ:

בתקופה שחייתי בלונדון ב-2015 הכרתי המון אנשים ממדינות המפרץ. עבורם לונדון היא מה שניו יורק מסמלת עבור הישראלים. הם רכשו נכסים רבים ולא רק בשביל התשואה היחודית אלא כחלק מרצון להשתלב בחברה המערבית. ראיתי כיצד הם קנו את דרכם לעבר אינטגרציה עם המערב. כאשר סיפרתי להם שאני מרוקאי ישראלי הם התלהבו והופתעתי לגלות כמה ישראל קוסמת להם. הם מעריצים את המפעל הציוני והאמינו בכל ליבם שבקרוב יהיה שלום בין המדינות. רובם המכריע אנשים מאמינים ומבחינתם לקנות דירה להשקעה בירושלים מספקת ערך מוסף גדול הרבה מעבר לתשואה החודשית. אני מציע פה תוכנית למכירת נדל״ן בירושלים למשקיעים ממדינות המפרץ בדיוק כמו שבדובאי משרדי נדל״ן מציעים נכסים בארה"ב ובאנגליה. בואו נשווק להם נדל״ן בירושלים, החיבור בין הדת אל מול היציבות של שוק הנדל"ן יתנו להם את הבטחון המלא לעשות עסקה בישראל. מה שאני מציע הוא לשווק נכס מלונאי שיושכר לחברת ניהול בינלאומית וייצר תשואה חודשית עבור המשקיעים. **השלבים הם:**

א. איתור קומת משרדים או בניין בירושלים- מחיר מ״ר משרדי בירושלים בממוצע הוא כ-8000 שקלים למטר.

ב. תוכנית לחלוקת הנכס לחדרי מלון- תוכנית לחלוקה לפי 25 מ״ר ברוטו ליחידה עלות כל יחידה
25x8000=200,000

ג. **בקשת אישור לשימוש חורג-** כל העיריות מאשרות בקלות הפיכת משרדים לחדרי מלון מכיוון שהם לא נפגעים מגביית הארנונה. ארנונה מלונאית זהה למשרדים.

ד. **הקמת אתר אינטרנט-** הקמת אתר אינטרנט בינלאומי שיעזור לשווק את חדרי המלון בכל מדינות המפרץ.

ה. **השכרת דוכן למכירות-** שכירת דוכני מכירות בכל הקניונים הגדולים באבו דאבי, דובאי ובחריין. בישראל יש המון סוכני מכירות דוברי השפה הערבית, הם יעבדו בקניונים וישווקו חדרי מלון אלה ב-175,000 דולר שזה כ 612,000 שקלים.

ו. **הקמת גוף מימון פרטי-** בישראל שיעניק 50 אחוזי מימון תמורת שעבוד הנכס עד לסילוק ההלוואה, הלוואה של 300,000 שקלים.

ז. **הלוואה מבנק באמיריות-** הלוואה של 250 אלף שקלים לנכס על כל יחידה, מה שיגרום לרוכש להשקיע רק 13 אלף דולרים בהון עצמי.

ח. **תוכנית שיפוץ-** שיפוץ כל יחידה, כולל מקלחת שירותים וחדרי שינה ברמת 4 כוכבים יעלו כ 4000 שקלים למטר, תוספת של עוד 100,000 שקלים ליחידה.

ט. **חתימה עם חברת ניהול מלונאית-** חברת ניהול תתחייב לכ-60 אחוזי תפוסה שנתית. הממוצע בירושלים עומד היום על כ 64 אחוזים שנתי. חדר ממוצע בירושלים נמכר ב-500 שקלים פלוס מע״מ. 60 אחוזי תפוסה נותן 18 לילות בחודש, כ-9000 שקלים על כל חדר ולאחר ההוצאות נותרו כ-7000 שקלים עבור כל חדר. כלומר, מי שרכש חדר מלון 25 מ״ר ב- 612,000 שקלים, יקבל כ-7000 שקלים בחודש תשואה. 84,000 שקלים בשנה שהם כ-7 שנים החזר השקעה

מסוגלים בשנים טובות בישראל להחזיר את ההשקעה תוך 5 שנים.

י. יצירת קשר עם שותף עסקי ממדינות המפרץ- עדיף לשכור שותף עסקי מקומי למטרות השיווק במדינות המפרץ. באתר מופיעה רשימה של אנשים לשת״פ שגרים ועובדים במדינות המפרץ. מיזם חדרי מלון לא חייב להיות ענק, נהפוכו, ניתן להתחיל מ-8 יחידות בודדות עד מאה. מי שיתחיל ויהיה מהראשונים יוכל לייצר הון אדיר וגם יספק ערך מוסף: יצירת גשר בין ערבים ליהודים, שת״פ עם ערבי ישראלי יקל מאוד על העסקה ויעזור לשווק אותה במדינות המפרץ.

טיפ זהב- אפילו אם אין לכם הון עצמי אתם יכולים לתווך בעסקה כזאת. פנו למוכר קומת משרדים בירושלים ואמרו לו שתוכלו להביא משקיעים מדובאי, בתמורה אתם רוצים להרוויח כל שקל מעל 8000 למטר, הוא יקפוץ על המציאה. היום שוק הנדל"ן המשרדי בירושלים נמצא בשפל חסר תקדים, מטרים רבים ריקים ומשבר הקורונה יצר בור אדיר .

טיפ זהב 2- תשקיעו באתר שלכם, תרגמו אותו גם לערבית ותדאגו להכניס לעמוד הראשי ברכות לרגל חגיהם של המוסלמים. דף שיש לו נראות ופניה בערבית יצור עבורכם סוג של יתרון מכיוון שגם החברות הגדולות ביותר בישראל לא תירגמו את האתר שלהם לערבית.

טיפ זהב 3- שיכרו 30 מטרים למשרד בדובאי במגדל רציני, השקיעו ושכרו מזכירה דוברת אנגלית וערבית שתקבל שיחות. הצעד הזה ייצר לכם דריסת רגל ויעניק למשקיעים במדינות המפרץ את ההרגשה שאתם עשיתם את הצעד הראשון. מגדל בדובאי משכיר משרד בכארבעים דולרים למ"ר, לא כולל הוצאות. להחזיק את המשרד יעלה לכם עוד 10,000 שקלים בחודש ויעשה את ההבדל בינכם לבין המתחרים.

איך מצילים מסעדה שקרסה בתקופת הקורונה

בכל ערב ניתן לראות במהדורות החדשות כיצד פגעה מגפת הקורונה בבעלי המסעדות. שפים מפורסמים מתראיינים ומזהירים מקריסת הענף, המסעדות ריקות אבל ההוצאות כמעט ולא משתנות. מסעדה שלא עובדת 3 חודשים יכולה למחוק רווח של 3 שנים. הבעיה הגדולה היא בעלי מסעדות שמגיעים לחדלות פירעון ואין להם גב כלכלי איתן. הם צריכים להחזיר את הנכס בחזרה לבעלי המבנה. באופן טבעי לבעלי המבנים אין סבלנות, רבים מהם משלמים משכנתא על הנכס וכל חודש עיכוב מכניס גם אותם לבור עמוק. זה השלב בו מגיעים אוכלי הנבלות. אותם אוכלי נבלות הם מתווכי עסקים נכלוליים שמגיעים לעסק שהושקעו בו מאות ומיליוני שקלים ואומרים להם בעצם: " תפנו את הנכס, אני אדאג לשוכר במקומכם ואתם תקבלו עשרה אחוזים מהסכום שהשקעתם". אוכלי הנבלות ניחנו באורך רוח וסבלנות. גם אם תדחו אותם על הסף הם יודעים שזה רק עניין של זמן עד שתתקשרו כי לא תהיה לכם ברירה. אני רוצה להפתיע אתכם ולומר לכם שיש לכם ברירה. אני רוצה לספר לכם על בעל מסעדה שהשקיע 2 מיליון שקלים. מתווך נכסים הציע לו 300 אלף שקלים שיצא, מצד שני המלון בו הוא שכר את המסעדה הוציא לו צו פינוי כי הוא לא שילם שכירות במשך חודשיים. יום אחד הוא פנה אלי ואמר: ״ גיא רק אתה תוציא אותי מהמצב הזה״, אמרתי לו שאני אשן על זה לילה ואחזור אליו עם תשובה. המסעדה שלו מדהימה, הסטייק סינטה חלום והוא עושה פוקצ'ה וסיגרים בדיוק כמו סבתא סימי. חשבתי מה עושים, הרי להכניס שותפים לא יצליח כי המקום מפסיד ולדעתי אין סיכוי לאושש את המקום בשנה הקרובה. הבור רק גדל והחוב יתפח בתוך

שנה בעוד מיליון שקלים. אמרתי לו שמוכרחים לקחת את המסעדה ולתת לה טוויסט שיתאים לרוח התקופה.

חוזה השכירות של המסעדה הוא 50 אלף שקלים בחודש, ארנונה והוצאות נוספות זה עוד 50 אלף בחודש, כלומר 100 אלף לפני שהמסעדה מכרה סלט אחד. חשבתי לעצמי מה מחפשים היום בתקופת הקורונה שחיפשו לפני התקופה של הקורונה, בבוקר למחרת תכננתי להתקשר לגיל ולהגיד לו שאין לי כיוון. תקראו לי אולד פאשן, אבל אני מאלה שאוהב עדיין לקרוא עיתון מנייר ולא מאפליקציה. לקחתי לידיי את עיתון "כלכליסט" וראיתי כתבה שחברות גדולות מצמצמות שטחי משרד ומעבירות את העובדים לעבוד מהבית ושאנשים רבים מצמצמים מ-300 מ"ר ל-50 מ"ר כי בתקופה הקרובה רוב המפגשים יהיו בזום. אתם בטח שואלים מה הקשר בין צמצום שטחי משרדים להצלת מסעדה כושלת, תיכף נגיע לזה. חייגתי לגיל ואמרתי לו "יש לי פתרון בשבילך, אני יכול להוציא אותך מהברוך ולתת לך כסף מיידית" .נו ספר לי מה עושים" ענה גיל באדישות "אני אפתח חברה שתחתום מול המלון במקומך הסכם ל-10 שנים, אני אשלם להם את ה-200 אלף שקלים חוב שלך ובנוסף אתן לך 60 צ'קים של 10 אלף שקלים כל חודש כפיצוי על התקופה שלך במסעדה. "מה עושים עם הכסף המיידי?" שאל. " תוך חודש תקבל עוד 300 אלף שקלים במזומן" סך הכל הכל יצא לגיל לקבל 900 אלף שקלים. "אוקי מתאים לי, מתי נפגשים? שאל בלחץ. "מחר ב12 בצהריים, חכה לטלפון ממני ובינתיים תחייג למלון ותודיע להם. דנה תשלח אליך את פרטי החברה שתחתום את חוזה השכירות החדש". התוכנית שלי היתה שונה ב-180 מעלות מהקונספט שהיא פועלת כרגע. כי ידעתי שיהיו המון אנשים שרוצים לחסוך כסף וירצו מקום לקיים בו פגישות ולנהל את עסקיהם במחיר טוב יותר. הרעיון שלי הוא פשוט, אדם ישלם 3000 שקלים

בחודש והמסעדה תהפוך לטרקלין עסקים, שם יפגשו עם לקוחותיהם. מסעדה של 300 מ"ר יכולה לקבל כ100 אנשי עסקים ואת אורחיהם. כל איש עסקים יקבל קפה פלוס שתייה קלה ללא הגבלה ונשנושים קלים כגון ירקות ומאפים. עלות 100 אנשים הכוללת שתייה פלוס נשנושים ל24 ימי עבודה בחודש היא 100 אלף שקלים וזה כולל שתייה לאורחיהם. 3000 כפול 100 לקוחות זה 300 אלף שקלים. החזקת המסעדה פלוס שכירות יוצא 100 אלף שקלים, עלות המזון ומשקאות עוד 100 אלף שקלים, נותרו כל חודש 100 אלף שקלים. סך הכל 1.2 מיליון בשנה. הלקוחות חתמו ונהרו, הם כבר לא זקוקים לשבת בבתי קפה ולהוציא כסף עליהם ועל לקוחותיהם.

העסק בשינוי הקונספט הפך ממפסיד לעסק שנותן תקווה ולאנשי עסקים עוזר להוזיל עלויות. ההפיכה של המסעדה לטרקלין עסקים עלתה 150 אלף שקלים, רכישת 10 מחשבים וריהוט שיתאים לטרקלין עסקים, ושינוי קוסמטי. ניתן לחלל אווירה של טרקלין פרימיום, והנוף המלא לים העניק לנכס בוסט ותוך זמן קצר מאוד המקום היה מפוצץ. ההצלחה קרתה תוך שלושה שבועות, המקום שגשג וקיבל בסיס יציב יותר.

טיפ זהב- לכו לבעלי מסעדות והציעו להם את הקונספט הזה. זו אולי הדרך שתציל אותם ותשמור עבורם על העצמאות שלהם ותשאיר את הנכס בשליטתם. תבקשו להיות שותפים מלאים אם הצלחתם לשווק את כל הטרקלין.

איך אני מקים רשת בתי קפה בלי הון עצמי

זה העסק היחידי שאני כותב עליו אבל עדיין לא הקמתי בעצמי אך הקמתי באותו הדרך רשת מכולות ענקית והטקטיקה זהה. הסיבה שאני מראה לכם כיצד להקים עסק זה היא הביקוש. בישראל של 2023 לאחר משבר הקורונה אלפי בתי קפה נכנסו לקריסה והשוק דורש רשת חדשה וצעירה שתיכנס לוואקום שנוצר מסגירת עשרות בתי קפה. כאשר אתה פונה לאדם מן הישוב ואומר לו שאתה רוצה להקים רשת בתי קפה, הוא יסתכל עליך בתמיהה. קודם תפתח בית קפה אחד ואז אם אחרי כמה שנים הוא רווחי ויציב תתחיל לשווק זכיינות, הוא יאמר. קוראים יקרים, זו השיטה המסורתית אבל בעיני היא לא השיטה הנכונה. לא כל טבח הוא איש שיווק ויזמות ולא כל איש שיווק הוא מנהל בית קפה טוב או טבח מוכשר. בשנת 2023 ובמיוחד לאחר המשבר בענף המסעדות יש מקום להתמקצעות. אני עכשיו נותן לכם את הכלים להקים רשת בתי קפה בלי הון עצמי, רשת של לפחות 20 סניפים שיניבו לכם רווח כלכלי לעשור קדימה. חשוב מאוד לא לדלג על אף שלב ולעשות את כל הסעיפים במלואם, ויתור על סעיף אחד יכול להפיל את כל הרעיון. אם קניתם ספר זה סימן שאתם יזמים ויכול להיות שיש לכם כישרון בניהול אבל עכשיו מטרתכם היא אחת: התמקדו ביזמות.

להלן הסעיפים:

1. **התחייבו ל-12 שעות ביום למשך 6 חודשים 2160 שעות שעליהם לא תקבלו שכר**

2. **טיילו בארץ וחפשו בית קפה פרטי שמעוצב נכון, עובד טוב ושהלקוחות בו מתלוננים**, הכינו רשימה של 10 בתי קפה כאלה ואכלו 3 ארוחות בכל אחד מהם. הכינו רשימה של היתרונות והחסרונות של כל אחד מבתי הקפה

3. **עשו טבלה של בעד ונגד, רשמו יתרונות מול חסרונות ודרגו את בתי הקפה לפי הדירוג מהגבוה לנמוך. לדוגמה:**

קפה יוליה 1, לין קפה 2, קפה אופטימי 3, קפה שקדיה 10

קפה ומאפה 4 , קפה ספורט 5, קפה שוקולדה 6

קפה יונתן7, קפה עמוס 8, קפה בריאות 9

4. **תפגשו עם עו"ד-** הפגישה חייבת להתרחש עוד לפני שפניתם לבתי הקפה. הכינו עסקה שבה אתם מבקשים מבית הקפה למכור זכיינות של המותג שלו, בתנאים המסחריים הבאים:

א. דמי זיכיון

ב. 3 אחוז מהמחזור

ג. רוכשים רק דרכנו

ד. העיצוב חייב להיות אחיד

ה. מיתוג משותף של הרשת

בהסכם חלקו את החברה ל75 אחוזים בבעלותכם ו- 25 אחוזים לבעל בית הקפה .

5. תפגשו עם עשרת בתי הקפה והציעו להם להיות משווקי הזיכיון. תסבירו להם שמכירת זכיינות לבית הקפה שלהם תעזור לבית הקפה בכסף שיכנס בכל חודש

שיווק ופרסום זולים יותר

רכישת חומרי גלם במחיר מוזל בזכות כוח הקניה

תשלום עבור כל עובד שיעבור הדרכה בסניף

מערכת גדולה שתגייס להם כח אדם במהלך כל השנה

7. לאחר בחירת בית הקפה תיפגשו עם יועץ מיתוג ובנו חוברת לזיכיון. בחוברות יהיו כל הזכויות והחובות של הזכיין (חוברת לדוגמה ניתן למצוא באתר)

8. . הקימו אתר אינטרנט – באתר הוסיפו רובריקה לזכיינים. אפשר לקרוא בספר בפרק: "אתר האינטרנט תעודת הזהות של העסק ב2023", כך תלמדו כיצד להתאים אותו

9. בניית פרופיל אישי- קחו את בעל העסק וצרו לו פרופיל אישי לפי הפרק בניית פרופיל אישי ליזם.

10. .9 תורו את הארץ- לאחר כל ההכנות עוברים לשלב הבא והוא לתור את הארץ לגיוס הזיכיון. כדי שתוכלו לשווק זיכיונות אתם צריכים לפחות 5 סניפים. חפשו בארץ בתי קפה פרטיים והציעו להם בחינם את הזיכיון שלכם, כולל מיתוג ועיצוב מחודש. לחמישה הראשונים תוותרו על דמי הזיכיון ועל אחוז המחזור החודשי. הם בתמורה יתחייבו לרכוש את הסחורה דרככם.

11. צאו להחתים- שכרו 5 סוכני שטח עם רכבים למשך 3 חודשים. תפקידם יהיה להחתים בתי קפה, מאילת ועד קריית שמונה. סוכן ממוצע מגיע לכ-10 בתי קפה ביום, כלומר 50

בתי קפה ביום, כל הסוכנים יחדיו. תוך שלושה חודשים הסוכנים יבקרו בלמעלה מ-4000 נקודות . התשלום לסוכנים הוא על פי הצלחה, 25 אלף שקלים עבור כל בית קפה שחותם כאשר ההוצאות על חשבונם. סוכן יכול להרוויח 125 אלף שקלים בחודש בקלות.

12. בנו מוקד שליטה ובו :

א. מנכל

ב. קניין

ג. מנהל שיווק ומיתוג

ד. מנהלי אזורים

ה. מנהל כוח אדם

ו. מנהל אתר אינטרנט

טיפ זהב- להקים רשת בתי קפה בתקופות של קושי זו עבודה קלה, חשוב לא להיכנס שותפים לבתי קפה עצמם ולא להיכנס לתפעול ולשירות. הפיתוי יהיה אדיר, אנשים ירצו להכניס אתכם שותפים ב-50 אחוזים, כמעט בחינם. הזיכיונות זו עבודה בפני עצמה.

טיפ זהב 2 – באותה הדרך ניתן להקים רשת המבורגרים, פלאפל, פיצות ועוד. תמלאו אחר כל השלבים בצורה מלאה ומובטח לכם זיכיון מוצלח לאורך שנים.

טיפ זהב 3- כאשר תציעו טלפונית לבעלי בתי קפה לשווק להם זיכיונות תיהיה רתיעה גדולה, שימו לב להגיע רק לפגישה שנקבעה מראש, כי זה חוסך זמן וכסף. הקמת זיכיון דורשת בעיקר זמן וכיתות רגליים, בלי עבודת שטח לא תצליחו לבסס זיכיון טוב ואיכותי.

איך אני מקים חברות נדל״ן ושיווק בינלאומיות

כדי להיות משווקים בינלאומיים שעובדים בכל בירות אירופה ומכירים כל עסקת נדל"ן איכותית וזמינה, אתם זקוקים לקשרים של שני עשורים לפחות. עליכם להיות נוודים ולטייל בין כל בירות אירופה על מנת ליצר חיבורים. עסקאות נדל״ן טובות הן נדירות, אבל אם יש קשרים טובים ניתן למצוא בכל שבוע עסקה או שתיים. הקורונה לקחה את התחום והזריקה לו חומצה הילרונית, כולל חידוש תאים. היום כבר לא צריך עשורים של ניסיון, היום אפשר לעשות ביזנס גם מדירת חדר וחצי בפלורנטין. בשנת 2023 קשרים חשובים אבל הידע חשוב הרבה יותר.

לעסק הזה תצטרכו להתחייב לחמש שעות ביום במשך שנה. על מנת להקימו ולבססו אתם זקוקים לכ-2000 שעות. גם כסטודנט או שומר בחניון, דרך הטלפון החכם שלך גם אתה יכול להקים רשת מתווכים בינלאומית. רשת זו תחבר בחינם בין משקיעים ומתווכים ואתם כמקימי הרשת תחשפו למידע וכמו שכתבתי בתחילת הספר: ידע שווה כוח. אני אלמד אתכם כיצד לנצל את כוח הזה ליצירת רווח. הסיבה שלוקח שנה להרים רשת כזאת היא כי הרשת נותנת שירות חינמי לכל לקוחותיה ומוכרחים לייצר טראפיק ומידע לפני שעוברים למודל הרווח. גם פייסבוק בשנותיה הראשונות הייתה חינמית ורק לאחר שצברה מספיק משתמשים עברה למודל של רווחיות.
אני מבטיח שאם תעשו את כל השלבים תגיעו לרווחיות תוך 12 חודשים.

1. הקימו אתר אינטרנט – אתר שבו אתם מכניסים את כל הפרטים של כל מתווך

א. שם משפחה

ב. מדינה

ג. עיר

ד. טלפון

ה. מייל

ו. לינק לפייסבוק שלו

ז. תחום התמחות/ מסחרי/ מגורים/ עסקים

ח. יבשת

2. הכניסו רשימות מתווכים- ניתן למצוא את כל המתווכים מכל העולם בגוגל. חשוב מאוד שתהיה לידכם מפה עם רשימת כל המדינות ובכל יום תכניסו 20 מתווכים מכל מדינה. זה לוקח 20 דקות. תקפידו לשלוח לכל מתווך מייל עם לינק האתר שלכם.

3. הקימו צ'אט בין מתווכחים- הצ'אט יכול להכיל עד 500 אנשים בכל חדר

4. אפשרו לכל מתווך לפתוח חדר חדש שבו יוכל להזמין מתווך אחר לשיחה

5. מקמו בצד האתר את מפת כדור הארץ, כשיגללו את העכבר על כל מדינה הם יוכלו לדעת כמה מתווכים יש בכל מקום נתון.

6. פתחו חדר לכל מדינה וצרפו את המתווכים אוטומטית.

7. שילחו להם דיווח יומי על העסקאות.

8. בתחתית האתר צרו קטגוריה של ״טופ- חמש העסקאות״ של השבוע בכל מדינה ודירוג עולמי .

לאחר שסיימתם ועברה שנה, זה הזמן לייצר כסף. לאחר שנה תהיה לכם רשימת מיילים של 15 אלף מתווכים ויזמים, והיא שווה כסף והרבה. פנו לכל מתווך שמפרסם עסקה, אם מצאתי דירה בכונס נכסים או בניין במחיר טוב ואני שולח מייל לכל הקבוצות. מהר מאד אני מקבל לפחות 5 אחוז פידבק שזה 150 מתעניינים. קל מאוד לשווק נכס עם כמות כזו.
כמה עולה לייצר מאגר- המאגר דורש זמן, אם נקדיש 5 שעות ביום נוכל בכל יום לצרף כ-200 מתווכים למערכת ולשלוח מייל לכולם . שנה וחצי לאחר מכן יהיה לכם את המאגר הטוב ביותר בעולם ולדעתי גם היחיד.

טיפ זהב- ניתן להקים עסק זה לא רק לשיווק נדל"ן, אפשר להקים אותו גם עבור אדריכלים, עורכי דין, כונסי נכסים וכו'.

טיפ זהב 2- כל הנתונים הנדרשים למאגר זה נמצאים בפייסבוק ובגוגל, תוכלו למצוא אותם בקלות ובמהירות. בקשו מבונה האתר להקים לכם מערכת ניהול שבו תוכלו להעלות את הפרטים בעצמכם.

טיפ זהב3- ארגנו כנס שנתי בינלאומי במלון במדינה באירופה, ארגנו הרצאות והשתלמויות, תוכלו להרוויח כ-1000 דולר למשתתף וככל שהמאגר יגדל גם תגדילו את המשתמשים שלכם.

טיפ זהב 4- אל תעזבו את מקום העבודה שלכם, בנו מערך זה בתקופה של שנה שנתיים ורק כאשר תראו הכנסות תעזבו ותתמקדו בזה. עלות החזקת אתר היא כ-500 שקלים בחודש והיא זניחה.

איך אני מנצל את גל פשיטות הרגל ב־ 2023 לרווח כספי

פשיטות רגל זה דבר נורא, אני יודע זאת מניסיון אישי. האזרח הפשוט שפושט רגל לא נהנה מהתנאים המפליגים של הטייקון, מהתספורת שהוא מקבל, ומהקפאת ההליכים מהבנקים שהלוו לו מיליארדים בלי בטחונות. זהו הפשע האמיתי, מכיוון שאם הבנקים היו מלווים אחוז אחד מהסכומים שהלוו לטייקונים, פושטי הרגל היו מתאוששים.

אם הבנקים היו מלווים לאנשים עם קשיים כסף, אני מבטיח לכם שאחוז גבוה מאוד מפושטי הרגל היה מצליח לשרוד. זה נשמע עצוב שניתן לנצל את גל פשיטות הרגל לרווח כספי, אבל אם יש בזה גם משהו מקסים. העסק שמתואר בפרק זה הופך את האזרח הפשוט והשקוף בעיני הבנק ובעיני בית המשפט לטייקון רב עוצמה.

בפרקים הקודמים לימדתי אתכם שידע שווה כוח וכוח קנייה גדול מניע אם הכלכלה ומוזיל עלויות.

רמי לוי כמודל עסקי, מבסס את עוצמתו על כוח הקנייה. סל הקניות של רמי לוי כמעט תמיד זול יותר משאר המתחרים אבל הוא תמיד מרוויח, כי ברגע שהוא מוכר יותר, הוא מן הסתם קונה יותר ובזול. עם החובות הסיפור זהה, אדם פרטי שחייב לבנק 50 אלף שקלים, הבנק יהיה יותר נוקשה איתו על הסדר החוב ואין לו סיכוי לקבל תספורת. מצד שני אם אתם מרכזים אצלכם 20 פושטי רגל שמגיעים יחד אל הבנק ואומרים לו : " אנחנו מייצגים 20 אנשים עם חוב כולל של 10 מיליון שקלים, אנחנו מבקשים תספורת של 50 אחוזים

ופריסה לתשלומים ". במידה והבנק יסרב הליכי פשיטת הרגל ימשכו ובמקום 5 מיליון שקלים הנושים יראו אולי 500 שקלים בחודש. אתם תכניסו את הבנק למצב **של טורף הופך לנטרף**, כי כרגע כוח הקנייה אצלכם והיכולת שלכם למשא ומתן גדולה יותר. חברה פרטית כמו פלאפון שלקוח חייב לה 5000 שקלים תהיה אגרסיבית אבל מול 100 לקוחות בסכום של חצי מיליון שקלים היא חלשה יותר והרבה פחות אגרסיבית. היא תתייחס אליכם כמו לטייקונים. אז איך בכל זאת אני מרוויח כסף מקיבוץ פושטי הרגל?

א. הנושים- עבור הסדר של 10 אנשים ומעלה, הנושים במשא ומתן מהיר ייתנו לכם 5 אחוזים מהסכום שהם יקבלו. אתם הופכים להיות מערך גבייה שלם שגובה עבורם מיליוני שקלים. לדוגמה: אם בנק הפועלים גבה 5 מיליון שקלים הוא ישלם לכם עבור ההסדר מול הנושים כ-5 אחוזים. מול נושים פרטיים האחוזים יעלו ל-7 אחוזים לפחות.

ב. פושטי רגל- כ-75 אחוזים מהאנשים שהחלו הליכי פשיטת רגל לא באמת רוצים לפשוט רגל, הם הגיעו לכך מחוסר ברירה. הסדר תספורת מול הספקים יגרום לרוב פושטי הרגל לעשות הסדר חובות ולא להיות עם כתם של פשיטת רגל. חלקם הגדול של פושטי הרגל יוכל לגייס כספים כדי להגיע להסדר ואתם יכולים לקבל לפחות 10 אחוזים מהסכום שחסכתם להם. לדוגמה: אם לאדם יש חובות של 5 מיליון שקלים הוא ישלם לכם לפי הנהוג בשוק כ-400 אלף שקלים. אין ספק שלא כולם יכולים לגייס סכומי כסף משמעותיים אבל 2 מתוך 10 בוודאי יכולים, על פי הממוצע הסטטיסטי.

ג. גייסו להם עורך דין שייצג אותם- עורך דין שייצג את פושטי הרגל בבית המשפט ובהליך כולו יגבה בממוצע 2000 שקלים למילוי הטפסים וכ-500 שקלים לדיון בהנחה ויש

קבוצה של 10 פושטי רגל לפחות. עורך דין, מוכשר ככל שיהיה, לא יכול לתת לכם עמלה על כך שהבאתם לו לקוחות, זה אסור. את העמלה תיקחו מפושטי הרגל. עורך דין בתיק פשיטת רגל לוקח בין 20 ל-30 אלף שקלים בממוצע שכר טרחה. אתם בקלות יכולים לסגור לפושט רגל עסקה ב5000 שקלים ואת היתרה תגבו מפושט הרגל, כ-5000 שקלים עמלת יזום. עורך דין יסכים לכך רק בתנאי שהבאתם לו 10 לקוחות לפחות. עכשיו שאלת המפתח היא כיצד אני מגייס לקוחות? בפרק זה אתן לכם את הכלים להקים עסק לפשיטות רגל

1. **גייסו עורך דין-** סגרו איתו עסקה: 2000 שקלים עבור הגשת הבקשה ו500 שקלים לדיון.

2. **הקימו אתר-** הקימו אתר לפי כל השלבים המתוארים בפרק הקמת אתר.

3. **צאו לשטח-** בקרו כל יום בסניף הוצאה לפועל בעיר אחרת, תכירו שם אנשים בקשיים והציעו להם את שירותיכם. בחמישה ביקורים בשבוע תוכלו לגייס 10 אנשים, כל שבוע.

4. **הכינו טבלה שמרכזת את כלל החובות של הלקוחות שלכם**, ותראו אם יש נושים זהים, תזכרו כח קנייה זה כסף. ככל שיהיו לכם יותר חייבים אצל נושה מסוים כך תרוויחו ותוכלו להוזיל להם יותר כסף.

5. **טיוב-** טיוב לידים הוא הליך פשוט, אתם קונים רשימת לקוחות עושים לה טיוב. בממוצע על כל 100 שיחות אתם סוגרים בממוצע לקוח אחד. על כל השקעה של 500 עד 1000 שקלים אתם מרוויחים מינימום 5000 שקלים (רשימת לידים ותהליך הטיוב נמצאים באתר שלי)

6. **פנו לחברות גדולות של נושים והציעו את שירותיכם תמורת אחוזים,** כך תקבלו רשימת נושים גדולה וממנה תעשו חיל, כי בדרך כלל לכל נושה יש עוד כ-5 נושים לפחות.

טיפ זהב- בחרו עורכי דין צעירים ותגדלו איתם ביחד, עורכי דין ותיקים יהיו פחות אנרגטיים. לכו על עורכי הדין הצעירים והרעבים והציעו להם את התוכנית.

טיפ זהב 2- חתמו על הסכם בלעדיות עם עורכי הדין ל-5 שנים לפחות כי אחרי שנה הם יתחילו לשגשג וכבר לא יזדקקו לכם.

איך אני הופך עסק כושל למצליח

אף אדם לא נולד מנהל טוב. ניהול טוב קשור ליכולות וכריזמה אבל יותר מכל מושפע מניסיון. אני זוכר שבתחילת דרכי כקבלן בצוותי בידור באילת, עשיתי את כל הטעויות האפשריות כמנהל, כל טעות ניהולית אפשרית. את כל מה שלא צריך לעשות, עשיתי. לא ידעתי להאציל סמכויות ולא ידעתי לתפעל את העובדים ולהבין מה מניע אותם. גרוע מכך, לא ידעתי איך לשלוט בשום מערך בעסק בצורה מקצועית וחדה כמו היום. מעסק לעסק וממיזם למיזם השתפרתי וגדלתי. אני לא חושב שאני המנהל הכי טוב שנולד בישראל, אבל אני יודע שאני נחשב לאחד המנוסים ביותר שיש. אחרי 20 שנים בעולם העסקים, צברתי ניסיון רב, צלחתי משברים רבים ועמדתי מול אין סוף אתגרים. מנהל טוב בעיני חייב תמיד להאמין בעצמו ובמה שהוא עושה. חשוב מאוד שלמנהל יהיה ביטחון עצמי בעצמו ובהחלטות שלו, כי מנהל ספקן הוא מנהל חלש. כבוס של חברה, על העומד בראשה מוטלת החובה להאמין שאין דבר כזה לא יכול ותמיד הכל אפשרי. מנהל טוב חייב להיות אדם טוב, ולכבד את הכפופים לו. הוא מוכרח לדאוג לתנאי עבודה טובים, מנוחה כשצריך וחשוב לא פחות, לעולם לא לפגוע בכפופים לו או חלילה ולהשמיץ עובד. מנהלים רבים מנהלים מערכות יחסים רומנטיות עם עובדות שכפופות להם, זה בעיני פשע. דבר כזה פוגע בעובדת וגם אם היא מסכימה לניהול מערכת היחסים, עדיין זה פוגע בעסק ואסור למנהל להיכנס לזה. מערכת יחסים כזו בסופו של דבר גורמת לכאוס ולקבלת החלטות גרועה ממניעים זרים. המנהל יאבד את הכבוד משאר העובדים ואת האמינות מולם. חשוב מאוד לא להבטיח לעובדים הבטחות שלא תוכל לקיים. הבטחות על

בונוסים או קידום, תבטיח רק אם אתה מתכוון לכך, כמו שאמרו חז"ל " עדיף שם טוב משמן טוב ".

מנהל שמתחיל לנהל עסק מחויב לאמץ כמה כללים בסיסיים לפני שהוא יוצא לדרך :

א. קביעת מטרות ויעדים

ב. ניהול איכות מוצר

ג. ניהול נכון

ד. ניהול משא ומתן

ה. גיוס כח אדם

ו. קבלת החלטות

ז. שיווק העסק

ח. הקפדה על חוקי עובד ומעביד

ט. שקיפות מול בעלי החברה והעובדים

י. יצירתיות וחשיבה מחוץ לקופסה

יא. ניהול תזרים מזומנים

יב. פיתוח החברה

א. קביעת מטרות ויעדים – הם התחנה הסופית של כל עסק. כל עסק שנפתח קובע לעצמו מטרות שלרוב שלוקח זמן להגיע אליהן. לפני המטרות שקבענו לעצמנו חשוב לקבוע

יעדים ריאליים, נקודות בדרך, אשר תפקידן לקדם אותנו לעבר המטרה שאנחנו המנהלים מכוונים אליה. המטרה שאנו מציבים לעצמנו היא הכוח שמניע אותנו במהלך היום.
לדוגמה- המטרה שלי היא כתיבת הספר " מאפס למיליון ב-30 יום ", היעדים שלי הם כתיבת 2 עמודים ביום. בניהול נכון עליכם להתמקד במספר מצומצם של יעדים רלוונטים וריאלים וכך תגיעו אל המטרות בדרך נכונה בטוחה ויציבה. בשלב ראשון עליכם לקבוע לשם מה הוקם העסק, מה היתרונות של העסק אל מול המתחרים ומה הם יתרונותיו וחסרונותיו של העסק. טבלה מסודרת של יתרונות מול חסרונות יעניקו לכם מבט מפוכח יותר ומצב אמיתי על העסק. זה יענה לכם על השאלה המרכזית, האם ניתן לעמוד ביעדים ולכבוש את המטרה. חשוב מאוד להעצים את היתרונות של העסק ולטשטש עד כמה שאפשר את החסרונות של המיזם. בשלב הבא עליך לפרסם את היעדים והמטרות לעובדים ולספקים. חובה להדגיש את היעדים בדרך למטרה. קבע לעובדים ולספקים בונוסים בדרך לכיבוש כל יעד. בקבוצת כדורגל מקצוענית, אליפות הליגה היא המטרה. ניצחון הוא יעד, שער הוא יעד ואפילו לסיים ראשונים בסוף הסיבוב הראשון הוא יעד. בונוסים לשחקנים על ניצחון או שערים הם דרכים לעמוד ביעדים, דרכים להמריץ את השחקנים ולכבוש את המטרה.

ב. ניהול איכות מוצר- ניהול איכות, כשמו הוא. ניהול העסק בצורה מיטבית בכדי להגיע למוצר איכותי. מוצר איכותי יגרום למכירות רבות יותר וליציבות כלכלית של העסק או המיזם. ניהול איכותי הוא תפיסה ודרך חיים על מנת לקדם את המוצר או הארגון. בעסק, מנהל איכות מוצר מתמקד במספר תפקידים והם:

1. לתת הדרכה לעובדים- מסביר להם מה הם צריכים לעשות על מנת לשמור על איכות המוצר.

2. בטחון לעובדים- ביטחון שהם יכולים לפנות אל המנהל, עם כל בעיה או תקלה במוצר, ללא חשש לאבד את מקום עבודתם.

3. לתת דגשים לעובדים- המידע שינתן לך חסוי ולא יפגע באף עובד ומשרתו תישמר.

4. להסביר את מטרת הפגישה- לייצר סביבת עבודה נוחה ויעילה לעובד ותוך כדי גם לשפר את העסק. העובדים הם אלו שיכולים לתת פתרונות אמיתיים ונכונים לקידום העסק או המיזם.

תפקידיו העיקריים של מנהל איכות המוצר הם:

שיפור תהליכים / שירות יעיל

חסכון בעלויות

יצירת מוצר מגובש יותר

חשוב לייצר צוות מגובש ומאוחד שמזהה בעיות ואף פותר אותם

לייצר הזדהות עם מנהלי החברה והבעלים. זה מייצר מוטיבציה ומשפר תפוקה. מימושו העצמי של כל עובד ודרכי פעולתו מוכרחים להיות בפיקוח מלא של מנהל איכות המוצר. אלברט איינשטיין אמר "לא נוכל לפתור בעיות בצורת החשיבה שהשתמשנו בה כאשר יצרנו אותם". אדם חכם איינשטיין, את זה כולם יודעים, אבל ההתייחסות הזאת הקדימה את עצמה בתורת ניהול המוצר ב-50 שנים לפחות.

ג. ניהול נכון- כמו ששמתם לב זו גם הכותרת של הפרק הזה ובעיניי המפתח העיקרי. ניהול נכון, מי באמת יודע מה נכון ומה

לא?, זו שאלה מעניינת. האם מה שמצליח ועובד אצלי בעסק יעבוד גם אצל החבר שלי או ההפך. בעיני, ניהול נכון הוא לא מדע מדויק. בספר אמנם יש כללים של לעשות ולא לעשות אבל אם כל הסופרים והכלכלנים היו צודקים, איך זה שכולם לא התעשרו? אם הם מכירים את כל הדרך להתעשר מדוע הם שכירים?. תרגום ניהול להצלחה דורש מהמנהל דברים שונים ומגוונים, אבל קודם כל ולפני הכל הוא דורש מהמנהל סמכות. על מנת לקבל החלטה על המנהל לדרוש מבעלי החברה סמכות מוחלטת. יש המון מנהלים שלא צריכים להפעיל סמכויות בצורה מופגנת, הקסם האישי שלהם עושה את העבודה לבד. מנהל כריזמטי דואג לביצוע המשימות בקלות. גם אם אתם כמנהלים לא ניחנתם בכריזמה, אל תרימו ידיים, יש לכם דרכים לזכות בכבוד והערכה. תוך כדי התהליך הכריזמה האישית שלכם גם תבנה ותלבש צורה. לפניכם 6 שלבים ליצור ביטחון וכריזמה!

1. התלבשו ברמה אחת מעל כולם- אני מאמין שהופעה מייצרת בטחון. אני תמיד הייתי עובד עם שעון יוקרתי וחליפה שנתפרה בעבודת יד. בכל פגישה קיבלתי מחמאות רבות על ההופעה. בלונדון ישנה חנות שמוכרת חליפות בתפירה אישית, החנות מפורסמת בכל העולם כי ג'יימס בונד היה קונה שם את חליפותיו. מביני עניין ראו חליפות אלה כמרשימות יותר מחליפות של ארמני או הוגו בוס.

2. רכב יקר- השכירו רכב שהוא בדרגה או שניים מעל היכולת הכלכלית שלכם.

3. שפת גוף- עיניים- הסתכלו על עובד תמיד בגובה העיניים, אל תשפילו מבט.

4. לחיצת יד- לחצו את היד בביטחון ובחוזקה, אל תרפו, תחכו שהוא ירפה.

5. ישיבה זקופה- שבו זקוף ומתוח, ישיבה כזו משדרת סמכותיות.

6. בושם יקר- בלונדון קניתי בושם יוקרתי בהזמנה אישית, הם ייצרו את הריח הבלעדי הזה בשבילי. זה שבר את הקרח בהרבה פגישות, כאשר ניסו לנחש באיזה בושם אני משתמש.

7. דיבור- דברו דיבור חד ולא מתנצל, תיזהרו לא לברוח למחוזות ההתנשאות. דיבור בטוח בטון כריזמטי ונחוש יעשו את העבודה.

ד. ניהול משא ומתן- במהלך כל חיינו אנחנו נמצאים במשא ומתן. עם הילדים בבית, בסופרמרקט, בשוק ואפילו בדייט רומנטי. איך יכול להיות שאני, גיא התחתנתי עם דנה, היא הרי כל כך יפה שזה כואב. היא חכמה בהרבה ממני ויש לה לב זהב. משא ומתן מוצלח עזר לי לכבוש את ליבה. כיצד אנשים שלמדו לתואר ראשון או שני ואפילו דוקטורים עובדים עבורי? התשובה ברורה. יכולת ניהול משא ומתן. יש אנשים שיש להם יכולת טבעית ומולדת בניהול משא ומתן, מאידך יש ביישנים שלא מסוגלים להוציא הגה בפגישה. המשמעות של המשא ומתן היא תהליך התנהלות הדברים (דיבור, שפת גוף ומהלכים) בין שני אנשים ויותר, לצורך חילופי אינטרסים, כספים, דרכים והנאות.

כאשר גבר מכיר אישה, מתנהל איתה תהליך של משא ומתן. אני נותן את כל יכולות המשא ומתן שלי בכדי למשוך את תשומת ליבה ולהשיג את הטלפון שלה.
כשאני בראיון עבודה אני חייב להשתדל ליחצן את עצמי מול המראיין ולזכות במשרה. גם במהלך עסקת מכירה מתנהל משא ומתן כאשר כל צד מנסה למקסם את האינטרסים שלו.

שיפור שיטת המשא ומתן קריטית לכל מנהל, ביחוד למנהל בחברה חדשה ללא מוניטין.

השלבים למשא ומתן, נכון ואפקטיבי הם:

1. יצירת אמון- המטרה היא לתת לצד השני את ההרגשה שיש לו על מי לסמוך ולהאמין התהליך הזה מתבצע דרך שפת גוף שתשדר ניחוחות ותחושה שיש פה מישהו שניתן לסמוך עליו.

2. שת"פ מלא תוך שמירה על פרטיות חשוב להיות סבלני וקשוב לצד השני. תראו אינטליגנציה אבל בלי התנשאות ומילים גבוהות. חשוב מאוד לא להשמיץ את המתחרים שלך כי השמצת המתחרים מעידה על חולשה. אדם חזק מדבר על יתרונותיו ולא על חסרונותיהם של המתחרים.

3. פרידה- הפרידה חשובה לא פחות מהליך המשא ומתן. חשוב להיפרד נכון, כי כך תזכו בלקוח לשנים קדימה ולא תצטרכו לנהל משא ומתן מול לקוחות חדשים. אל תחשבו ללכת ולפדות את השיק, חשבו מה אני צריך לעשות בכדי לקבל את השיק הבא.

ה. גיוס כ"א והשמה- חברות רבות חושבות שגיוס כח אדם הוא "תיק" וחוששות מהליך מתיש ומסובך. הן לא מבינות את ההשלכות של גיוס כח אדם איכותי בחברה ולכן בדרך כלל מעבירות את גיוס כח האדם לחברות השמה חיצוניות ומשלמות להן לא מעט כסף. חברות ההשמה מקיימות ראיונות עבודה, מבחני אישיות, מבחני IQ וכו'. מטרת חברת ההשמה היא לעשות כסף בלבד ולא לחשוב על התאמת העובד לארגון. בחירת עובדים נכונה היא אחת ממרכיבי המפתח. לא חשוב כמה ההנהלה מוכשרת, אם לא יהיה מי שיבצע את המשימות, העסק ידשדש במקום ולא יתקדם. אני ממליץ לעשות גיוס כח

אדם בתוך החברה. מדובר בתהליך ארוך וסיזיפי ובדרך כלל התוצאות לא נראות מייד, אבל בניה נכונה של התהליך תעניק לכם כח אדם איכותי ותזרים הון אנושי לחברה בצורה שוטפת. השלבים בתהלים מחולקים לכמה מקטעים:

1. פרסום- פרסום המשרה הוא השלב הראשון. מודעת הפרסום חשובה אבל חשוב יותר היכן לפרסם, זה יכול להיות בעיתונות המקומית או הארצית, אולי בעיתונות הכלכלית ובואו לא נשכח את האינטרנט. כל פרסום צריך להתאים לקהל היעד אליו אנחנו מכוונים ופילוח של קהל היעד יוזיל את עלות הפרסום וייעל אותו.

2. מיון ראשוני של קו"ח- לאחר קבלת הפונים, אני עושה סינון ראשוני. אני רואה מי מהמועמדים עומד בקריטריונים שפרסמתי. תכינו טבלה שתסייע לכם למיין לפי הקטגוריות שחיפשתם, אזור, גיל, ניסיון, השכלה וכו.'

3. מיון משני של קו"ח- פה אני כבר מצמצם ומדרג מ- 1 עד 15 את המועמדים המועדפים עלינו, לפי הקריטריונים החשובים לי לכל משרה.

4. ראיון עבודה- תהליך ראיון העבודה חייב להיות רציני ומעמיק. סוד בחירת האדם המתאים תלויה בהגדרות שהכנתי מראש. הגדרות של מה אני מחפש כולל דירוג מהראשון לאחרון. כאשר סימנת מועמד, זה הזמן להציג בפניו את החברה, סיור יהיה נחמד וייצר חיבור למקום. משם ניתן להציג את המשרה והציפיות שלנו מאותו מועמד. שאלו את המועמד מה הם ציפיות השכר שלו והאם המשרה מוצאת חן בעיניו.

הכניסו את הפרמטרים האלה לטבלה ולאחר מכן הזמינו כ-5 מועמדים עיקריים שסימנתם לראיון אישי. ראיון אישי הוא הליך חשוב בבדיקה של אישיות העובד, דברים שלא רואים בקורות החיים.

5. סכמו את ראיון העבודה- תשתדלו לא להפגין התלהבות מעובד שמצא חן בעיניכם. כמו כן אני לא מאמין בלמשוך את התשובה מספר ימים, אם העובד עבר את ההליך ונמצא מתאים, תודיעו לו עוד באותו הערב. אם תמשכו אותו מספר ימים, הוא עלול לחפש עבודה אחרת.

6. קליטת העובד- הליך קליטת העובד הוא קצר, חשוב שיסתיים במהרה על מנת שנוכל לשלב את העובד ולהשתמש ביכולות שלו במקום העבודה.

7. המעקב אחר העובד- מעקב רציף וצמוד אחר העובד חשוב מאוד לקליטת העובד בתוך הארגון. עלינו לוודא כיצד הוא משתלב, אולי יש לו קשיים והאם הוא צריך עזרה כלשהי .

ו. קבלת החלטות- מנהל חייב לדעת לקבל החלטות. מתוקף תפקידו כקברניטה של הספינה והמנדט אותו קיבל מבעלי החברה הוא נדרש להכרעה בסוגיות כאלה או אחרות ולא להסס יתר על המידה. מנהל נשפט על פי ביצועים והישגים, הוא חייב להראות לעובדים שבאים אחריו שהוא אמיץ, לוקח אחריות ומקבל החלטות. הכרעות קשות או קלות זה בכלל לא רלוונטי, מה שחשוב הוא שלא יתמהמה.

ז. שיווק העסק- אומנם תחת המנהל יש חטיבת שיווק ומכירות, אבל מנהל טוב חייב לשלוט בכל רזי השיווק ולדעת כיצד לקדם את העסק שלו. בנוסף עליו לדעת אילו מהלכים לבצע על מנת שמערך השיווק יהיה צעיר ורענן ויתאים לשנת 2023.

ח. הקפדה על חוקי עובד מעביד- מעסיקים רבים מפרים חוקי עובד מעביד, הם לא משלמים על התלמדות, משלמים פחות עבור שעות נוספות או מעסיקים עובדים מעבר לשעות המותרות. חובה להקפיד על החוקים משתי סיבות: עובד שנפגע יהפוך לעובד ממורמר ויזיק לעסק.. בנוסף, עובד שיתלונן יקבל הליך שיפוט מהיר וב-95 אחוזים מהמקרים המעסיק יפסיד. מעסיק חכם שידאג שעובדיו יקבלו את כל זכויותיהם, ירוויח עובדים מרוצים לתקופה ארוכה.

ט. שקיפות מול העובדים והבעלים- מנהל חייב להיות שקוף, מול הבעלים זה מובן מאליו. הוא חייב לתת דיווחים שוטפים לבעלים שתמיד יהיו עם יד על הדופק על מה שנרכש בעסק/ חנות.

שקיפות מול עובדים חשובה ליחסים בין העובד לעסק. עובד שיודע שהמעסיק שלו שקוף וישר, ייתן מעצמו הרבה יותר לטובת הארגון.

י. יצירתיות- מנהל חייב להיות יצירתי, לדעת לצאת מהקופסה וכך להוביל את העסק אל הקידמה. הקידמה חשובה ביותר ועסק שלא מתקדם, הולך אחורה. מנהל יצירתי ינהל יחסי עבודה טובים עם העובדים ויחס מתגמל גם מול לקוחות החברה והספקים.

יא. ניהול תזרים מזומנים- מנהל טוב חייב לדעת את מצבו החשבונאי של העסק וגם אם יעירו אותו באמצע הלילה הוא ידע מה מצב החשבון, כמה כסף צריך לקחת וכמה כסף להיכנס. מנהל שיידע לנהל תזרים בצורה נכונה יעניק לעסק אופק מקצועי ארוך. עסק שנקלע לבעיות תזרים יורד בערכו מיידית ויכול מהר מאוד להגיע למצב של חדלות פירעון. המנהל

שולט בתזרים והוא מחליט מתי לעצור שיקים או איפה ללחוץ ספקים. כך הוא שומר על איזון תמידי.
יב. פיתוח החברה- מנהל אחראי על ניהול העסק אבל אסור לשקוט על השמרים. מנהל מחויב לחשוב קדימה ולפתח מוצרים חדשים שיעניקו לעסק אופק כלכלי.

אפי מלכה, מנכ"ל "בבילון", זיהה לפני 15 שנים שהענף רווי ופיתח אפיקים חדשים ומתחמי ענק. זה הוכיח את עצמו בתוצאות עסקיות נהדרות ובהפיכתו למספר 1 בשוק האטרקציות לילדים. גם כאשר הוא מקום ראשון, הוא לא מפסיק לדחוף ותמיד מסתכל קדימה.

טיפ זהב- בבחירת מנהל טוב, שאלו אותו שאלה אחת: " איפה אתה רואה את העסק בעוד 5 או 10 שנים? ". לפי תגובתו תדעו אם בחרתם מנהל טוב. אם הוא לא יופתע מהשאלה, אתם תרוויחו מנהל לשנים קדימה, אם הוא יופתע, ותרו עליו כי ברגע שהוא ימצא קידום הוא יעזוב.

טיפ זהב 2- חפשו את המנהל הכי יקר בשוק כי לא סתם מנהל דורש שכר גבוה. אם תשלמו לו שכר גבוה תוכלו גם לדרוש ממנו המון. בנוסף, מנהל שדורש שכר גבוה יוכל לתרום לכם עצות במהלך הריאיון ואפילו אם לבסוף לא השתדכתם, עדיין תהנו מערך מוסף.

איך אני מקים חברת שיווק

מכל המיזמים והסטארטפים שבהם לקחתי חלק, עיקר ההתמחות שלי היא ייזום מכירות וכמובן שיווק. חברת שיווק ומיתוג יכולה לספק לעסק מוצר משלים שיעזור במינוף והתקדמות לעבר הצלחה. שיווק ומכירות מבחינתי זו מתמטיקה, מי שמבין את המספרים יכול להצליח. הרעיון פשוט מאוד ומתאים לכל עסק. כמה עולה לי עסקת מכירה, כלומר אם מכרתי נניח חבילת חופש ביוון והרווח שלי על החבילה הוא 100 דולרים, אז אני צריך לנתח כמה עולה לי למכור כל חבילה. החל משלב הפרסום, קבלת הליד וביצוע המכירה. לא מספיק לי לדעת כמה עולה למכור יחידה, חשוב יותר לדעת כמה עולים לי הכישלונות. אם אני מוכר ביטוחי חיים, ומרוויח 1000 שקלים על כל עסקה ומכרתי ביום 10 יחידות ביטוח אז הרווח מבחינתי 10,000 שקלים ביום. אם הפרסום עלה לי 7,000 שקלים ביום, אז אחרי קיזוז המע״מ נשארתי עם 1,300 שקלים. המטרה שלי היא לנתח את הכישלונות ולא את ההישגים, לדעת כמה עלו לי הכישלונות עד שמכרתי, שם יש בשר גדול יותר ומקום גדול לתיקון. בהצלחות ברוב המקרים אנו מעדיפים לא לגעת. לדוגמה, היה לי סוכן מכירות שמכר 10 דירות בחודש, הוא מכר ל ״חבר״ והרווחיות שלי הייתה כמעט אפסית. ידעתי שאם לקוח אחר יקנה את היחידות אוכל להרוויח פי שניים עמלה מצד שני, הייתי זקוק לתזרים המזומנים כדי להמשיך עם הבנייה אז התפשרתי, ויתרתי על רווח עתידי גדול יותר כדי להמשיך עם המיזם. את מה שתלמדו בפרק זה לא יגלו לכם בשום בית ספר למנהל עסקים. אלמד אתכם כיצד להפוך את המספרים לטובתכם, ללמוד את התורה של כמה עולה לי כל מכירה, כי מי שמבין כמה עולה לי המכירה יוכל להקים חברת שיווק ומכירות לכל מוצר בעולם. כל תחום בו נגעתי למדתי את המספרים. המספרים האלה הם ההבדל

בין כישלון להצלחה בכל מיזם. אני זוכר שכשאר שיווקתי פרויקט בלונדון נשארו לי 5 יחידות אחרונות שאותם תוך שבוע הייתי מוכר בלי פרסום. יזם ממוצע יהיה מאושר, ישווק אותם בלי עלות וירוויח יותר כסף, בגלל הפרעות הקשב והאופי המרדני שלי אני תמיד חושב מחוץ לקופסה. ידעתי שהסיבה שהפרויקט נמכר כל כך מהר הוא שהפרויקט אטרקטיבי בצורה יוצאת דופן ועלות הפרסום לעומת עלות המכירה הייתה בפער הכי גדול שהרווחתי עד אז. אם ליד (לקוח) ממוצע עד רגע הגעתו לפגישה, עולה לי 500 שקלים, בפרויקט הזה עמדתי על סביבות 38 שקלים לליד. משווק רגיל ישמח על ההצלחה ועל חיסכון הכסף וימשיך לפרויקט הבא. אני עצרתי את המכירות של 5 היחידות הנותרות בשבועיים ויצאתי בקמפיין פרסום שעלה לי מיליון וחצי שקלים. אתם בטח שואלים מדוע עשיתי זאת, אם ידעתי שעל כל יחידה אני מרוויח 100 אלף שקלים ונותרו לי עוד 5 יחידות. מה ההיגיון להוציא קמפיין שמראש יכניס אותי לבור של מיליון וחצי שקלים. הרווח בעיני, בנה את החברה שלי לשנים הבאות :

א. המוניטין שייצרתי בפרסום הנוסף והעובדה שלא נותרו דירות למכירה. המוניטין עזר לי אחר כך בגיוס פרויקטים גדולים יותר ובתנאים משופרים.

ב. **לידים-** במהלך הזה גייסתי 115 אלף לידים, אומנם לא היה לי אפשרות למכור להם את המוצר שלשמו הם פנו, אבל דאגתי לשלוח להם הודעה שהפרויקט אזל. כאשר שיווקתי את הפרויקטים הבאים הם מיהרו לקבוע פגישה, מה שהוזיל לי את עלויות הפרסום והמכירה בעשרות אחוזים.

ג. **קרדיט אצל המפרסמים-** כאשר מפרסמים ראו שיצאתי עם קמפיין כל כך גדול ושמיד סיימתי את המכירה הם היו בהלם. בלונדון אף אחד לא ראה דבר כזה. הקרדיט שקיבלתי מהם היה מחירים טובים יותר וחשוב מכך פריסה

לשנה של הפרסומים הבאים. משמעותה של הפריסה היא בעצם העובדה שאני מוכר לפני שאני משלם על הפרסום, אם אתם כחברת שיווק הגעתם למצב כזה אתם משווקים מעולים.

ד. **טיוב-** מחלקת הטיוב שלי שילשה את המאגרים שלה וכאשר פנתה ללקוחות בהצעות לפרויקטים אחרים, אחוזי הטיוב שלהם השתפרו בצורה משמעותית. הפעם, הלקוחות כבר לא היו מוכנים לפספס עסקה מצוינת.

ה. **שתפ"ים-** שיתופי פעולה עם בעלי נכסים בלונדון עזרו לי לקבל אופציות מבלי לשלם עבורם, מה שפינה לי עוד תקציבים לפרסום. בכל עסקה צריך לשים 5 אחוזים ממחיר העסקה כאופציה. אם תתעלו את הכסף הזה לטובת פרסום, תוכלו להוסיף לבעלים עוד 2-3 אחוזים תוספת למחיר. לדוגמה: במרפאה בספרד היה בניין עם 6 יחידות של 50 מטר מרובע, האופציה עלתה 30 אלף יורו, הבטחתי לבעלים עוד 5 אחוזים תוספת למחיר אם הוא יוותר על האופציה. הוא הסכים להצעה וה-30 אלף יורו הלכו עבור פרסום. 6 יחידות נמכרו מתקציב פרסום זה, אומנם הרווחתי פחות אבל גם לא סיכנתי את עצמי באופציה מיותרת.

ברור לי שלא כולם יצירתיים ומעדיפים את הביטחון היחסי, אבל במכירות ושיווק היכולת להסתכל על עסקה במשקפי תלת מימד תעזור לכם לנצח את המספרים. אותם מספרים הם ההבדל בין כישלון להצלחה. יש יזמי נדל"ן שנתקעים עם פרויקט ומוכרים במחיר הפסד רק כדי שיוכלו לסיים עם המיזם ולשחרר את הערבויות שלהם.

כאשר אתם בונים חברת שיווק ומכירות הדבר החשוב ביותר הוא שלא תהיו תלויים בפרסום ובטלוויזיה. רמי שביט מפרסם המון בטלוויזיה וכולם חושבים שהפרסום שלו נועד כדי לפרסם את המשביר. האמת היא שהמטרה שלו היא להנגיש לאנשים

את העובדה שמנויי המשביר קונים במחירים זולים יותר ועל כך משתלם להיות חברי מועדון לקוחות. רמי לוי לדוגמה תמיד מכר במחיר הכי נמוך, הוא לא מרוויח כמעט כלום מהקונה, את הרווח שלו הוא לוקח מהספקים. מוזר שעדין אף אחד לא עלה על השיטה הזו, אבל רמי לוי, לפני הכל, לפני שהוא מנהל מצויין ואיש עסקים מעולה הוא גאון שיווקי. הוא למד כמוני את ה DNA של הישראלי הממוצע.

DNA

בכל שוק או מקצוע שתשווקו ותמכרו, נסו לזהות את ה DNA של המשתמש, מה מאפיין אותו ומה הם הצרכים שלו.

לדוגמה, כשפתחתי את חברת השיווק והמטבעות הדיגיטלים, זיהיתי שהישראלי הממוצע כועס על הצלחתו של האחר ומתעצבן כאשר מישהו השקיע 200 דולרים ואחרי כמה שנים קנה בית. הוא מבין שזה הימור ויש בזה סיכון אבל מבחינתו הוא לא ירצה לצאת פראייר שוב. על אותו מנגנון פועלים הטוטו והווינר, הם לא פונים אל קהל מכורי ההימורים הם פונים אל האדם הנורמטיבי. הם מעלים תמונה פעם בשבוע של זוכה במסכה, השיטה מנגנת על ה DNA של הישראלי: אל תצא פראייר. באנגליה לדוגמה ה DNA שונה, הבריטים מחפשים ״הכרה״. שיטת השיווק שם צריכה להיות: בוא תצטרף אלינו ותהיה בסטטוס כך וכך. כאשר עשיתי שם את הפרויקט ה ״מכולות״, גיליתי שבאנגליה כולם רוצים להיות חלק ממשהו גדול יותר. זה לא משנה אם הם הרוויח המון כסף במכולת השכונתית שלהם במשך שנים, הדור הצעיר שירש את המכולות רוצה להיות חלק מרשת מצליחה, שנראית צעירה, מגניבה ועם פרזנטורית מוכרת. הם רצו להגיד ״גם אנחנו כאן״. תופעה נוספת שחברת שיווק חייבת לכוון אליה ויש לה קהל עצום כמעט בכל מדינה מערבית בעולם, הם ״המתעשרים החדשים״. קהילת המתעשרים החדשים רוכשת כ90 אחוזים ממוצרי היוקרה בשוק. רוב האנשים שיש להם כסף, ירשו אותו. מי שהשיג אותו בעבודה קשה יעדיף להצטנע. אם תבקרו בסביון, תראו שבסביון הוותיקה אין כמעט רכבי יוקרה, אבל אם תמשיכו אל החלק שבהרחבה כמעט בכל בית תראו מכונית יוקרה. ספורטאי שרוב חייו היה עני ופתאום מרוויח מיליוני

דולרים בחודש ירצה להראות שהוא מתעשר. " הנה אני פה" הוא יגיד.

אם אני חברת שיווק שמחפשת למשל לשווק מטבחי יוקרה שעולים פי 10 ממטבח רגיל שעושה את אותה עבודה, אפנה אל קהילת המתעשרים החדשים, בשביל סמל סטטוס נחשק הם ישלמו כל מחיר.

מעיל של מונקלר יעלה 10 אלף שקלים ומעיל של קסטרו עם אותן יכולות יעלה 500 שקלים, כלומר פי 20!

אבל המעיל של ״ מונקלר ״ הוא בעצם הצהרה, ״הנה אני, תראו אותי!״. זה גם נותן את האפקט ההפוך המתעשרים החדשים כדי לקנות ממך חייבים לכבד אותך כמשווק מצליח, מבחינתם המשרד או החנות חייבים להיות בפריים לוקיישן ומעוצבים ברמה הכי גבוה, כי אם לא אז מבחינתם אתם לא מצליחים כמוהם והם לא ירצו קשר איתכם.

בפרקים הקודמים ייחסתי לכוח אדם ובעיקר למערך הטלפוני את המקום הכי חשוב בחברה. לא חשוב כמה מוצלח אהיה כמשווק או מוכר, אני לא יכול לשוחח בעצמי עם מאות אנשים ביום ובטח שלא למכור לכולם. המשווקים שלנו הם חוד החנית של החנות.

גיוס כח אדם איכותי יכול להפוך את החברה לכוח ועוצמה בכל תחום שידרש. פעם גייסתי לחברת הנדל״ן סוכן מכירות בלי ניסיון, הוא סיפר לי שהוא ניהל מכולת. מהר מאוד הוא הבין שזה תחום שונה לגמרי אבל תוך חודשיים שלושה הוא הפך לאיש המכירות המוביל בחברה והגיע למשכורת של 200 אלף שקלים בחודש. הקטע המצחיק הוא שאף חברת נדל"ן רצינית לא הייתה מעוניינת בשירותיו כי לא היה לו ניסיון. בעיני, בתחום המכירות ניסיון לא כל כך חשוב, מה שיותר חשוב

מניסיון זה הרצון והדרייב ואת אלו לא ניתן ללמד. רעב של משווק הוא תכונה מולדת, משווק מלידה רוצה ומנסה והכי חשוב, לא נשבר כשהוא שומע לא. נהפוכו, הסירוב רק מעודד אותו לתת גז ולנסות שוב ושוב. מניסיוני אני יודע שכולם נכשלים ואין משווק שמצליח תמיד, היכולת להתאושש מכישלונות היא היכולת החשובה באמת.

תנאי שכר- תחום השיווק והמכירות מושך את האנשים הוורבלים ביותר, זה תחום שבו עובד מתחיל יכול להגיע למשכורת של מנכ״ל. כל עובד, מנוסה ככל שיהיה, נשפט לפי העסקה האחרונה שלו.
מערך השיווק והמכירות בנוי בדרך כלל משניים, אלו שבחזית ואלו מאחורי הקלעים במערך הטלפוני. ברוב משרדי המכירות, המשווקים הפרונטלים משתכרים יותר מאלו מאחורי הקלעים, כי בעל העסק רואה אותם חותמים על ההכנסות של החברה. מדובר בטעות ענקית. בודדים בשוק הישראלי מבינים את מה שאני הבנתי: המערך שמאחורי הקלעים שהם הטלפנים שמזמנים לפגישות הם **החשובים ביותר** מכיוון שהעבודה שלהם היא בעיני הקשה ביותר. במסעדות היום בישראל שוטף הכלים מרוויח יותר ממלצר, הוא מקבל 60-70 לשעה. איך זה יכול להיות? בגלל הקושי שבתפקיד, מעט שורדים ואלו ששורדים מתוגמלים היטב. אני מטייל אצל קולגות שלי ורואה טלפנים סטודנטים או ח'ברה צעירים בחצי משרה, באותו רגע אני מחייך ורגוע כי אני יודע שמהחברה הזו לא תהיה לי תחרות. חברת נדל"ן שמתייחסת למערך הטלפוני כמערך משני ומשלמת להם שכר נמוך היא חברה שלא תקפוץ מדרגה. אני שילמתי 20 אלף שקלים בחודש לטלפניות טובות ובונוסים גבוהים על כל מכירה שמתבצעת במשרד. דאגתי שמשווק שמוכר דירה יפריש לטלפנית שקבעה את הפגישה 1000 שקלים במזומן. כאשר כל יום, כמה טלפניות מקבלות בונוסים

כאלה העסק הופך למפלצת. אני כבר לא צריך לפרסם ואני עושה טיוב בלבד, אני משווק פרויקטים שאמורים להמשך שנה בכמה חודשים. חברים יקרים, אני ממליץ לכם להפוך את הסדר בחברות השיווק והמכירות, שלמו יותר לדרגים הנמוכים ופחות לדרגים הגבוהים.

חברת שיווק נמדדת לפי המכירה אחרונה שבוצעה וכל דבר אחר הוא משני. לקוח שלוקח אותנו לשווק לו מוצר כלשהו פחות מעניין אותו שאתמול נמכרו 10 דירות בנתניה. כדי לייצר תוצאות קבועות חייבת להיות דרך ברורה שלא תשתנה. אחד הדברים העיקרים כדי לשמור על יציבות הוא לייצר קביעות לעובדים, עובדים שנמצאים זמן רב בחברה ומכירים את הDNA שלה חשובים מאוד. קחו לדוגמא את צה"ל, הוא לא יכול להתחרות בשכר עם המגזר הפרטי, אז הוא שומר על קביעות בעזרת תחושת שייכות, הרגשת נתינה למדינה ותנאים סוציאליים שקשה למצוא בארגון אחר. אני בכדי לשמר את העובדים שלי דאגתי להם לטבחית במשרד שהכינה לכולם ארוחת צהריים, ירדו להם 10 שקלים מהמשכורת ואני הוספתי עוד 20 שקלים על כל עובד. כשיש לך 120 עובדים זה הוצאה לא קטנה, אבל מבחינתי זו הייתה ההשקעה הכי טובה שעשיתי בחיי. המטבח יצר חיבור בין הצוותים והפכנו למשפחה אחת גדולה. לא צריכים ארוחת גורמה והתפריט אמנם טעים אך לא יקר אבל האווירה סביב ארוחות הבוקר והצהריים בנתה את המארג החברתי בחברה שלי.

טיפ זהב- תקימו בהתחלה חברת שיווק קטנה, לא צריך לקפוץ מעל הפופיק מהיום הראשון. קחו 5 טלפניות, משווק אחד ומזכירה וצאו לדרך. אני מבטיח לכם שאם בחרתם 5 טלפניות טובות המשווק יצליח למכור בקלות. משם אתם כבר תגדלו אבל תשמרו על היחס 1-5, 5 טלפניות על משווק אחד.

טיפ זהב 2- תאהבו באמת את העובדים שלכם, תתעניינו בהם, בכל יום תקיימו שיחות אישיות עם עובד או שניים ותזכרו, הכוח של החברה הוא העובדים ולא אתם או הפרויקט שאתם משווקים.

טיפ זהב 3- שווקו בהתחלה מוצרים זולים יחסית, זה יקל עליכם לבנות מאגר לקוחות יציב ותהיו בטוחים בעצמכם כי ספקנות תהרוג את העסק לפני שהוא יתחיל.

מה חשוב לדעת בגיוס משקיע

בחיי הקצרים, רק בן 41 הספקתי לגייס אלפי משקיעים למיזמים שונים. בפרק זה אתן לכם רקע על איך לגייס משקיע ומה חשוב להשקיע בתהליך. אלו טכניקות שיעזרו לכם להגיע למשקיעים ולהפוך אותם לשותפים לדרך. רוב רובם של המשקיעים לא מתעניינים במוצר שלכם כמו שאתם חושבים, הם לא להוטים כמוכם ולא מחוברים רגשית למוצר. מעניינים אותם שני דברים עיקריים :

א. כמה הוא ירוויח מההשקעה.

ב. למזער סיכונים להפסד ההשקעה.

אלו כללי בסיס שאיתם ועל פי תורתם פעלתי תמיד, גם כאשר ניסיתי להלהיב את המשקיע כמוני ושיתחבר רגשית למוצר. תמיד הרגשתי שהוא מסתקרן, אבל לרוב לא התחבר כמוני. עבורי חשוב יותר לשמור על שני הכללים הללו בגדול לשמור על הארנק של המשקיע מנופח ושמח. יחד עם זאת, ישנם דרכים להפוך את הקערה על פיה ולגרום למשקיע לרדוף אחריכם, אם תצליחו התנאים יהיו טובים יותר מסחרית והמו"מ יהיה מהנה וקליל.

לפניכם 12 כללים בסיסיים לגיוס משקיעים, אתם יכולים לפעול לפי אחד או יותר:

א. תורת המספרים- פנו למספר רב של משקיעים למרות שיש לכם צורך באחד או שניים. ככל שהמשקיע יבין שהוא לא לבד יגדלו הסיכויים להצלחה. אתם בטח שואלים את עצמכם איך אני מגייס הרבה מתעניינים, בקלות. ביד 2 יש רשימות

מתווכים של עסקים למכירה, תמורת עמלת תיווך הם יביאו לכם כמות נכבדה של משקיעים. בנוסף, תפרסמו באינטרנט תחת גיוס משקיעים ומניסיוני עם פרסום נכון וממוקד תוכלו להביא עשרות פניות בחודש.

ב. פצלו את ההשקעה- אם רציתם לגייס משקיע אחד שיכניס 100 אלף שקלים תמורת 20 אחוזים מהעסק, פצלו זאת לחמישה. תנו לכל משקיע 4 אחוזים תמורת 20 אלף, יהיה לכם קל יותר למצוא ארבעה משקיעים תמורת 20 אלף שקל מאשר משקיע אחד תמורת 100 אלף שקלים. המשקיעים ישתפו עם זה פעולה כי הם יבינו שככל שיש יותר אנשים הסיכון שלהם קטן. תכניסו להם אופציה לגדול בעתיד באותו יחס השקעה, זה יקל לכם על הגיוס. משקיעים קטנים לא יחפשו שליטה, להפך הם ישמחו שינהלו להם את המיזם.

ג. שדרו אמינות – זהו אחד הכללים הכי חשובים. משקיע מודע לכך שיש סיכונים ושהוא יכול להפסיד את כספו, אבל אם תשדרו לו אמינות גם במקרה של הפסד כספי תוכלו לקבל ממנו תמיכה ואולי הזרמה נוספת של כסף. אנשים עושים עסקים עם אנשים לא עם רעיונות, שדרו אמינות והגישה של המשקיע תהיה חיובית. משקיע שירגיש חוסר אמינות לא יתרכז ברעיון ויחפש רק את הדברים השלילים בעסקה, אפילו אם היא נראית לו כדאית.

ד. תשקיעו כסף בתהליך הגיוס- חברות רבות מחפשות משקיעים דרך קרנות הון, אתרי משקיעים וכו'. משקיע ממוצע מקבל כ-50 פניות בחודש מתוכם הוא מתייחס לאחד או שניים מקסימום. אני תמיד הצלחתי לנצח את הסטטיסטיקה הזו ע"י השקעה בהליך הגיוס. במקרים רבים הפקתי סרטון גיוס עם פרזנטור שהציג את המוצר ובמקרים אחרים השקעתי בגרפיקה או באיכות הנייר של התוכנית העסקית. זכרו, הקשב

של המשקיע מוגבל, אתם חייבים למשוך את תשומת ליבו תוך 20 שניות לכן הקצו סכום לא מבוטל להליך הגיוס. אני מבטיח שאחוזי הסגירה שלכם יזנקו פלאים.

ה. שימו את עצמכם במקום המשקיע- נסו לחשוב למה כדאי להשקיע בחברה שלכם ומדוע המשקיע ירצה להיכנס להשקעה במיזם שלכם. התרומה שלכם לעסק פחות או יותר ידועה, המשקיע משקיע כסף מזומן וזה משהו שיותר פשוט לאפיין ולכמת. חשבו כמו משקיע ובשיחה איתו שימו דגש על שני העקרונות:

.**1** איך הוא מגדיל את הונו בזכות ההשקעה שלכם בעסק.

2. איך אתם עוזרים לו להקטין סיכונים לכך שיפסיד את השקעתו.

ו. הכנה רצינית – הכנה מוקדמת היא המפתח להצלחת העברת המסר אל המשקיע. אתם חייבים לזקק את התוכנית העסקית שלכם וללמוד אותה על בוריה. עוד לפני הפגישה תציירו את כל התרחישים האפשריים והכינו שאלות שאתם עלולים להישאל. (ככל שתעשו יותר פגישות עם משקיעים כך התשובות שלכם יתחדדו ויהיה קשה להפתיע אתכם).

ז. שדרו בטחון עצמי בכם וברעיון שלכם – אם לא תאמינו במה שאתם מוכרים יהיה לכם מאוד קשה להעביר את המסר. אפילו שחקנים בתיאטרון מתחברים לדמות ולמה שמפעיל אותה עוד לפני שהם עולים לבמה. אתם צריכים להראות בטוחים ועם " אש בעיניים ". תשדרו שאתם סוגרים את העסקה ויהי מה. חשוב לא לברוח לביטחון עצמי מופרז, אבל אני מאמין שתוך כמה פגישות תוכלו למצוא את האיזון הנדרש.

ח. אל תיראו לחוצים מידי לסגור עסקה- תשדרו שהמשקיע הוא לא המשקיע היחיד ושאתם הולכים להיפגש עם עוד משקיעים. תשאלו את המשקיע אם הוא יכול לתרום ערך מוסף חוץ מההשקעה שלו. שאלה כזאת תשדר לו שאתם לא לחוצים בכלל. כמובן עשו זאת בנימוס ותשתדלו לא לפגוע ברגשותיו. זה סיכון אבל בעיניי סיכון מחושב, כי משקיע רציני יראה את זה כשאלה לגיטימית לחלוטין.

ט. חשוב להציג את החסרונות – הרי משקיע הוא אדם משכיל, הוא יוכל למצוא את החסרונות בעצמו וברוב המקרים הוא כבר מכיר אותם. אם זה יבוא ממכם תזכו לנצל את גורם ההפתעה, ברגע שאתם מציגים את החסרונות אתם מרוויחים שתי דברים:

1. אתם שולטים בסיטואציה, אתם מספרים על החיסרון ובאותה נשימה גם מספרים על הדרכים להתמודד עם אותו החיסרון.

2. אמינות- ברגע שהצגתם בפניו את החסרונות קיבלתם קרדיט על אמינות, אפילו אם על פניו המשקיע לא יאמר דבר, אתם תרוויחו אצלו עוד כמה נקודות זכות. בהמשך הפגישה זה יתבטא בגישה שלו ובנכונות שלו לשמוע יותר.

י. הציגו את הנושא בצורה ברורה וקצרה (מעלית) – למשקיע יש קשב מוגבל, בנייר אתם יכולים לפרט מה שאתם רוצים, את הפרטים היבשים, אבל במהלך הפגישה תסבירו את הרעיון בשתי דקות. דמיינו שאתם עולים עם מישהו במעלית ויש לכם זמן קצר להעביר את המסר, אם לא תספיקו או שהמסר לא יהיה מדויק, המשקיע יברח מהמעלית וירד בקומה שלו. במהלך חיי כמגייס משקיעים אני דואג לחדד את שיטת המעלית. בעולם הדיגיטלי של 2023 חלוקת הקשב מצומצמת, אנשים קוראים רק כותרות ותמונות ולא נכנסים לתוכן. בגלל

זה תפקידכם לגרום למשקיע להרגיש כאילו הוא גולל באינסטגרם ו-"לדוג" אותו בזכות תמונה מעניינת וכותרת מושכת.

יא. שדרו שאתם מחפשים שותף שישלים אתכם- גם משקיע הוא בן אדם, הוא אוהב להרגיש רצוי וחיוני. הוא רוצה להרגיש שמעבר לכסף שהוא משקיע יש הערכה גם לכישוריו. לפני פגישה עם משקיע אני חוקר עליו ומנסה למצוא ערך נוסף. אני אפילו אעשה לו הנחה תמורת הערך המוסף שלו, מה שגורם לו להרגיש כאילו משלמים לו עבור היכולות שלו. משקיע שיכול לתרום לעסק מעבר לכסף, יהיה משקיע שבוי ורוב הסיכויים שהוא יבצע את ההשקעה.

יב. קבלו יעוץ – אל תתביישו לקבל ייעוץ, אני בטוח שאם קראתם את הפרקים והבנתם אותם קיבלתם את כל היעוץ שצריך ביחס אל משקיע. אם עדיין אם יש לכם שאלות תוכלו לפנות אלי חינם באתר ואשמח להעניק לכם יעוץ ולשלוח חומרים.

טיפ זהב- רוב המשקיעים פחות מנוסים בניהול והקמת מיזם. הם קיבלו סכום כסף כתוצאה ממכירת דירה, פנסיה וכו' והם מחפשים השקעה. אתם צריכים למצוא דרך לשלב אותם במיזם בצורה פעילה כזו או אחרת ואז תוכלו להבטיח את שילובם כמשקיעים. יוצאי מערכת הביטחון למשל מקבלים מענק פרישה של כמה מאות אלפי שקלים ויותר מזה שהם מחפשים השקעה, הם מחפשים עשייה. תשלבו ידיים ותגיעו להישגים משותפים.

איך מקימים מיזם נדל"ני על בסיס שת"פ

זהו חלומו של כל יזם, תהפכו לחלק מקבוצת משקיעים שכל אחד מהם בעל תכונות שונות ומגוונות. אנחנו מעוניינים לחבור יחדיו על מנת להקים מיזם. כל השקעה תהיה על השותפים ואני אשאר עם מספר אחוזים בעסקה בתמורה לחיבור. אני בטוח שזה נשמע לכם דמיוני, איפה בישראל אוכל למצוא אנשים בעלי אינטרסים משותפים להקמת מיזם .

במציאות הדברים פשוטים יותר. כל איש מקצוע מרוויח כ- X אחוזים ברוטו על העבודה שלו, אם זה בתחום הבניין, הפרסום או היבוא. עידו חג'ג' בספרו הנהדר "הדרך להצלחה" מספר איך בנה את מגדלי הארבעה בעזרת שת"פים. הוא נותן לספק אלומיניום שני קומות בתמורה לעבודה, הוא נותן גם לקבלן הראשי, לקבלן המעליות ולקונסטרוקטור. קומות הלכו גם כן לספקים וזו בדיוק הגדולה, הרי אם הספקים עשו עבודה על פי שווי של 10,000 שקלים למטר ולהם זה עלה בסביבות ה-5,000 שקל למטר, ובגמר הפרויקט מטר נמכר ב-18,000 שקלים למטר, אז בפועל הוא הרוויח עבודה ללא שימוש בנזילות ובהון עצמי וגם מכר 10 קומות. לספקים זה היה משתלם לא פחות, הם השקיעו 5-6 אלף שקלים למטר וכעבור 5 שנים זה היה שווה פי 3 וחצי.

איך עושים זאת? זאת שאלת המפתח. אני עשיתי פרויקט בירקון 270 בעזרת שת"פים, השלבים הם:

א. איתור עסקה- בחרו עסקת יזמות.

ב. תוכנית עסקית – הכינו תוכנית עסקית ודו"ח רווח והפסד.

ג. סגירת מימון- הכינו הסכם מימון מול הבנק .

ד. הכינו הצעה לספקים- בהצעה העלו את מחיר העסקה ב-30 אחוזים.

ה. שווקו 80 אחוזים מהנכס – השאירו לעצמכם חמישית בתמורה לכך שהמשכנתה תהיה על חשבונכם והון עצמי על הספקים.

•במידה ואין לכם רצון להישאר בעסקה אלא למכור את האחוזים שלכם, חכו לסיום בניית המיזם, בקשו מהבנק הלוואת בלון על המשכנתא עד לסיום הבניה ורק אז כשהנכס מאוכלס מכרו אותו. תוכלו לקבל 20 אחוזים יותר ושם הדובדבן בכל עסקת יזמות. קשר של שת"פים נותן לכל יזם כוח, כי אתה מגיע לעסקה עם כל הצוות שבונה את המיזם. גם הבנק וגם המוכר הפוטנציאלי יראו מהלך כזה בצורה רצינית. חשוב מאוד שהשת"פים שתעשו יהיו עם קבלנים ותיקים בעלי עבר וניסיון מוכחים.

טיפ זהב- התחילו עם עסקה קטנה, 100 מטר משרדי, חלקו אותו ל-7 יחידות ותישארו עם שתיים, את היתרה תביאו מהספקים. פרויקט קטן כזה יכול להיסגר גם אם אין לכם ניסיון. במידה ותפעלו נכון בפרויקט הזה עלות הפרסום תהיה אפסית.

איך אני משפר את הביצועים של העובדים

כיזם תפקידך הוא להקים את המיזם בצורה הטובה ביותר ולהתאים את המיזם לרוח התקופה. בדרך כלל יזם, במיוחד בהתחלה, הוא גם מנהל. לא חשוב כמה המוצר שברשותו מעולה, כל עוד הוא לא ימקסם את התפוקה של העובדים, המיזם לא יממש את הפוטנציאל. יש המון מיזמים שהיו ראשונים בשוק אבל המתחרים עקפו אותם והגיעו למצב שהם נמחקו. יאהו היה מנוע חיפוש ותיק יותר מגוגל, גוגל הוקמה בכלל כעבודת גמר של שני סטודנטים. היזמים של גוגל היו טובים יותר, הם שכרו מנהלים טובים יותר וגייסו יותר כספים. הם בנו אימפריה ששולטת בתחום המידע בכל הרשת ולא רק בארצות הברית. דוגמה נהדרת נוספת ניתן למצוא במחוזותינו. האתר הומלס היה פורץ דרך בתחומו, הוא היה הראשון וקיבל טראפיק אדיר. בורות מצד היזם וחוסר יכולות להתאים את עצמו לשוק המשתנה, גרם ליד 2 שהוא בגדול חיקוי מוצלח של הומלס, לעקוף אותו. כיום האתר הומלס כבר לא רלוונטי. ההבדל היה בבחירת הצוות ומיקסום הביצועים של העובדים. יזם או מנהל טוב חייב למצוא מה הן נקודות החוזקה של העובד ומה ניתן להפיק מהכשרון הגולמי שלו. אם אתם רוצים שהעובד יהיה פרודוקטיבי אתם צריכים לדעת מה מניע אותו ולנסות ולראות את העולם דרך העיניים שלו. קיימו עם העובד ישיבת תכנון ביצועים, הגדירו יחד מטרות לשבוע הקרוב, לחודש הקרוב ולשנה הקרובה. ערכו פגישה שבועית בת 10 דקות שתעקוב אחר ההתקדמות. בקשו ממנו לפני כל ישיבה תשובה לשאלות הבאות:

א. אלו צעדים נקטת- פרטים על תפקידו בשלושת החודשים האחרונים.

ב. מה הביצועים שייעלת- ישיבות שהשתתף, קורסים שלקח, או אפילו ספר שקרא.

ג. אלו שותפות הוא הקים- מערכות יחסים שיצר עם עובדים או לקוחות לטובת העסק.

ד. קבע יעדים לשלושת החודשים הבאים.

ה. אילו ביצועים חדשים הוא מתכנן.

ו. אילו שותפויות חדשות הוא מתכנן להקים.

ז. איזה עזרה הוא צריך ממני או מהחברה כדי להגשים מטרות אלו.

שיפור ביצועים היא דרך סיזיפית וקשה, לבנה נוספת בבניין הכוח של העסק. תשקיעו בשיחות עם הצוות שלכם, צוות שמנוהל נכון משפר את ביצועיו של העסק במאות אחוזים. הצלחתו של עסק תלויה בכוח האדם שלו. הדבר הכי חשוב שאתם צריכים לעשות כדי לשפר את התפוקה של העובדים שלכם היא ההקשבה. הקשיבו לעובדים שלכם ותנצחו!

איך בוחרים מנהל טוב

בהרבה חברות, מנהל טוב הוא המדד להצלחה. בחירת מנהל טוב תקבע כיצד יתנהל העסק שלך. מנהל טוב הוא כמו רב חובל לספינה, הוא משיט אותה אל היעד בעזרת הצוות ויודע להתמודד ולתמרן כשיש קרחונים או כאשר הים סוער. יזמים רבים חשים כי יש להם יכולת ניהול טובה כמו יכולת ההמצאה שלהם. ברוב המקרים הם טועים. יזם התברך בכישרונות מסוימים אבל למנהל טוב ישנם כישרונות וכישורים שלפעמים עומדים בניגוד מוחלט לאלו של היזם. בשנותי הראשונות כיזם, ניהלתי בעצמי ועשיתי המון טעויות ניהול שעלו לי מיליונים. לקח לי הרבה זמן להבין שיש לפצל בין שני התפקידים ואני צריך לבחור מנהל מתאים ולהתרכז ביזמות.
בהתחלה בחרתי מנהלים עם תכונות דומות לשלי, היו לנו מעט חילוקי דעות אבל האפקט היה מינורי. בפרק זה אנקוב במספר תכונות שבעיני רלוונטית למנהל טוב. כמובן שאין אדם בעולם או לפחות אני לא פגשתי אדם כזה, שאוחז בכל 12 התכונות, אבל גם חלק מהתכונות מספיקות בכדי להיות מנהל טוב. חברות קמות ונופלות על מנהליהן והסינרגיה בין מנהל לעובדים ובין המנהל ליזם קריטית לתפקוד בריא ומיקסום תשואות. בעולם העסקים התובעני בשנת 2023 ההבדלים בין העסקים המתחרים הוא מזערי, מנהל רע יכול להכחיד עסק טוב ומנהל טוב יכול לקחת לספרה אחרת עסק רע. אלו הן התכונות שבעיני צריכות להיות למנהל:

א. ניהול שינויים – עסק הוא כמו משחק כדורסל, דינמי ומשתנה. יכולותיו של המאמן להתאים עצמו לשינויים היא חשובה ביותר. הגמישות של המנהל תעזור לעסק לדלג על מכשולים.

ב. הכרה עצמית- מנהל טוב חייב להכיר ביתרונות ובחסרונות שלו. הוא מוכרח שתהיה לו מודעות עצמית וצריך לדעת מתי להשתמש בעזרה חיצונית כאשר הוא מוגבל בתחום מסוים.

ג. הכנת תוכנית – מנהל חייב לדעת להכין תוכנית מראש לכל תרחיש. מנהל טוב ערוך עם תוכניות גם אם הם משתנות תוך כדי תנועה. הבסיס של התוכנית ינווט את העסק שלך בים הסוער.

ד. חזון משכנע – למנהל טוב יש חזון לעסק אותו הוא מנהל. הוא חייב להציב את החזון בצורה בולטת, ולהיות בעל כושר שכנוע חזק שעובדיו לא רק יאמינו לחזון אלא יעבדו לפיו.

ה. השראה- העובדים הפשוטים ביותר, בעיקר אלו בשנות ה- 20 המוקדמות, זקוקים להשראה. הם צריכים מנהל שלא רק יתווה את הדרך אלא יראה להם כיצד מבצעים זאת נכון. השראה היא אחד המפתחות
בקידום העובד וביצירת דרך ויעדים להגשמה עצמית .

ו. גיוס כח אדם - בפרקים הקודמים שמתי דגש על חשיבות כח האדם בעסק. מנהל טוב יודע לזהות את העובדים המוכשרים ביותר ואת העובדים שיוכלו ליישם את המדיניות שלו ושל החברה .

ז. נטילת סיכונים- זוהי אחת התכונות הבעייתיות שדרושות את המינון הנכון . נטילת סיכונים היא דבר מטעה, האם מנהל שלוקח סיכונים הוא מנהל טוב יותר? או דווקא השמרן הוא המנהל הטוב יותר, התשובה נמצאת במינונים. העתיד והתוצאות ישפטו את המנהל, האם הסיכונים שהוא לקח מחוייבי המציאות או לא. מנהל שידע לחשב סיכונים ועדיין לא לפחד לקחת כשצריך, זה המנהל המוצלח.

ח. נטילת פיקוד – מנהלים רבים מפחדים לקחת פיקוד כדי לא לדרוך על הרגליים של הכפופים להם. הסיבה שהם המנהלים היא בדיוק במציאת האיזון, מתי לקחת פיקוד ומתי לשחרר. עובד יעריך מנהל שבשעת משבר יקח פיקוד וינחה אותו כיצד לעשות זאת נכון.

ט. זווית ראיה רחבה- ראיה רחבה היא תכונה שמנהל חייב שתהיה לו, הוא צריך טקטיקה. מצד שני המנהל חייב לזהות מגמות עוד לפני שקרו ובכך להציל את העסק מכשלון.

י. קור רוח- מנהל שהוא קר רוח, הוא מנהל שידע לקחת החלטות בצורה שקולה ועניינית ולא בדרך רגשית. עובד שפישל והכעיס מנהל, מצפה ממנו לפטרו, אבל מנהל קר רוח ישלוט בסיטואציה ולא יכנע לגחמות או קפריזות.

יא. כריזמה- זו תכונה שנולדים איתה או שלא. מנהל כריזמטי יקל על העובדים ללכת אחריו ואחרי ה"אני מאמין" שלו. מנהל כריזמטי ידע לסחוף אחריו את כל העסק, כולל הלקוחות ובזמן משבר הוא יוביל את כולם בדרך שבחר.

יב. יכולת להודות בטעויות- אגו, מנהלים רבים מתקשים להודות שקיבלו ההחלטה מוטעית, הם נאחזים בדעתם בכל מחיר מעמיקים את הבעיה. כולנו טועים, זה דבר אנושי וברור. מנהל שמודה בטעות שלו גם יחזק את העובדים שרואים אדם שלוקח אחריות וגם לא גורר את העסק למלחמה חסרת סיכוי, רק בגלל אגו.

טיפ זהב- בגיוס מנהל השתמשו באנשי מקצוע , יש חברות השמה לבכירים שיעזרו לכם בעזרת קשרים למצוא מנהלים איכותיים. מנהל איכותי הוא הכרח בהצלחה של העסק ויכול לפנות אתכם כיזמים לדברים שבהם אתם מתמחים .

טיפ זהב – אל תתערבו- יזמים רבים וגם אני בתחילת הדרך, נוהגים להתערב בהחלטותיו של המנהל ובעצם לעקר אותו מתפקידו. האצלת סמכויות חשובה מאוד מאוד כי מנהל שמתערבים לו בכל דבר, במקרה הטוב יתפטר אבל במקרה הרע הופך להיות כבוי ומובל. בדיוק ההיפך מהקונטרה שהיזם צריך ממנו.

הרחבת רצועות

איך טלפנית מוכשרת מרוויחה יותר מהמנכ"ל – רמות ההישגים מסייעות לנווט את העובד לכיוון של הצטיינות ממדרגה ראשונה. ברוב העסקים נוהגים לקדם עובד מצטיין לתפקיד שבו הוא כביכול יקבל הכרה על הצלחותיו אבל התפוקה שלו עבור החברה יכולה לרדת פלאים. כל אחד מאיתנו מונע על ידי כסף בצורה שונה אבל העובדה היבשה היא שרק מעטים מאיתנו סולדים ממנו, רובנו רואים בו כמטרה. ככל שישלמו לנו יותר כך יעריכו אותנו ואת התרומה שלנו לעסק. תכנית השכר האידיאלית תאפשר לחברה לתגמל את העובד ביחס ישיר למידת המומחיות בתפקידו. ככל שהוא יצטיין יותר כך ישתכר יותר. חברות רבות מסתבכות בגלל שלתפקידים מסוימים יש ערך גדול יותר מלאחרים. טייס שווה יותר מדייל, מנהל בית ספר שווה יותר ממורה ואיש מכירות שווה יותר מטלפנית תותחית,

בהגיענו להכין את תוכנית העבודה לשנת 2023, אנו מבינים שישנם תפקידים שמבוצעים בהצטיינות וערכם גבוה יותר מתפקידים הנמצאים מעליהם בסולם. בעיני דייל מצטיין שווה יותר מטייס ממוצע. מלצר שהוא כוכב על, עולה בערכו על מנהל מסעדה בינוני. טלפנית תותחית שמביאה עשרות פגישות ביום שווה יותר ממנכ"ל חברת נדל"ן ממוצע. תוכנית השכר בשנת 2023 צריכה להיות מתוחכמת ולשקף את המצב האמיתי.

"הרחבת הפס" - שיטה פשוטה ותכליתית שמגדירה את השכר לכל תפקיד, בתחומים או ברצועות רחבות, כאשר השכבה העליונה של הרצועה הנמוכה יותר וחופפת את השכבה התחתונה של הרצועה שמעליה.

השכבה העליונה של טלפניות ב W נדל"ן, למשל, היא יותר ממיליון וחצי שקלים בשנה. לעומת זאת השכבה התחתונה של מנהלי המכירות הראשיים בחברה מתחילים מ – 200 אלף שקלים בשנה. כלומר, אם אותן טלפניות מצטיינות ירצו קידום לטובת ניהול הם יאלצו לוותר על 70 אחוזים משכרן. המטרה של שיטה זו היא להשאיר את הטלפניות הטובות כטלפניות, אבל מי שמעיזה וצופה לעצמה קידום מקצועי, בזכות שיטה זו יהיה לה דרייב להצטיין בתפקידה החדש. היא תוכל להרוויח מה שהרוויחה בעבר ואולי אף למעלה מכך. לכאורה "הרחבת הפס" יוצרת בלבול, עובד זוטר מרוויח מעל המנכ"ל שלו, הרי זה עולם הפוך. אבל במבט מעמיק יותר יש בזה הגיון רב. מי שמצטיין ומכניס כסף לארגון זכאי לתמורה הולמת. עליו להישאר בתפקיד בו הוא תורם בצורה המיטבית ביותר לארגון ולא דווקא בתפקיד "רם מעלה" שבו הוא יהיה אמנם מנהל אבל הכשרון הטבעי שלו לא יבוא לידי ביטוי.

ידע שווה כוח

יזם ואיש שיווק ומכירות, מוכשר ככל שיהיה, זקוק לכלי נשק בהיכנסו אל המערכה. בארסנל שלו נמצאים היכולות שלו כמשווק טוב. מניסיוני, האקס פקטור ושובר השוויון האמיתי הוא ידע. משווק שמחזיק בכליו ידע נרחב יכול להפוך את התמונה, הוא הופך את הקונה להיות הצד החלש בעסקה ואת עצמו לשליט ולאוטוריטה המקצועית בעיני הקונה.
הפגנת ידע במהלך עסקת המכירה לא רק תבצע תפנית, אלא תמנע לאחר סגירת העסקה את הסיכוי לבטלה ע"י גורמי השפעה שונים. בעידן המודרני חשוב למשווק להפגין בפרהסיה את הידע שהוא צבר. עליו לבנות לעצמו סרטוני תדמית של 10 דקות, על מידע בתחום, התמקצעותו או עיסוקו. לדוגמה, בתחום הנדל"ן המניב, על היזם להעלות סרטון הדרכה ביוטיוב עם כותרת כגון- **כיצד רוכשים נדל"ן מניב בחו"ל.** לאחר כחצי שנה לכל היותר בהם הוא העלה 20-40 סרטונים ברשת, ואפילו אם רק המשפחה הקרובה תצפה בסרטונים, עדיין המידע יעלה לרשת ויישמר שם. בעקבות כך הידע שלכם יתחזק ואתם תשלטו בחומר טוב יותר. אני מבטיח לכם שלאחר העלאת הסרטונים בתחומכם תהפכו במהרה לאוטוריטה. מצד אחד תחשפו ליותר אנשים והידע שלכם יהפוך לנחלת הכלל, אבל מצד שני תקבלו יותר פגישות ואחוזי הסגירה שלכם יזנקו משמעותית.

אני מכרתי מעל 1600 דירות ב-3 שנים. בפרקים הבאים אסביר לכם איך. חשוב לדעת שאפילו אם אראה לכם כיצד עשיתי את זה, אף עסקה לא יכולה היתה להצליח ללא למידה והכנה טרם הפגישה. למידת השוק ותנודותיו, קריאת תחזיות עתידיות, קריאת החוקים הרלוונטיים ולמידת האלטרנטיבות של המתחרים. לדוגמה:

אם במהלך עסקה שבה אני מבקש למכור לרשת בתי קפה תוכנת מחשב לניהול עסק ב-5000 דולר, היפותטית יכול הרוכש טרם פגישתנו להיפגש עם המתחרה שלי ללא ידיעתי ואולי הוא בכלל עשה חקר שוק. בכל שלב יכול הקונה למצוא נקודה שבה תוכנת המתחרה טובה יותר.

אתם מוכרחים לדעת את המידע הזה לפניו ולהכין תשובה מנומקת ומסודרת מראש. ככל שתדע יותר על יתרון המתחרה, תצא מהעסקה כאשר ידך על העליונה. צבירת ידע מקנה כוח, כוח שניתן להפוך בין רגע לעוצמה כלכלית מוכחת. לפני כחמש שנים פנה אלי חבר, עו"ד מוכר. הוא רצה לפתוח משרד עו"ד שעוסק במתן יעוץ וייצוג חייבים בפשיטת רגל. קראתי ליוליה ושירה, העוזרות האישיות שלי וביקשתי מהן לפנות לי את הלו"ז לשבוע הבא. הוא ביקש ממני למצוא דרך לגייס אנשים שרוצים להגיש בקשה לפשיטת רגל. פניתי אליו בתשובה שאני לא רוצה שכר טרחה בגין גיוס לידים והכנת תוכנית שיווק ומכירות. הוא היה מופתע. אמרתי לו שתוך שבועיים אני אמקם אותו בחמישיה הראשונה בתחום פשיטת הרגל ובתמורה אני מבקש 30 אחוזים ממחזור העסקאות שיכנסו למשרדו. הוא צחק, הוא מכיר אותי שנים והוא ידע שאני מסוגל לעמוד במה שאני אומר, אפילו בזמן כל כך קצר. כאשר אתה בטוח בעצמך וביכולות שלך, אתה משיג כמעט תמיד את מה שאתה רוצה. ידעתי שייקחו לי שבועיים ללמוד את התחום ולמצוא את הממשקים לייצור כסף. באותה פגישה חתמנו על הסכם זיכרון דברים ויצאתי לדרך, ידעתי ששלב הלמידה וצבירת הידע קודם לשלבי הפרסום ועל פי כמה וכמה לשלב המכירה הסופי. מכיוון שלא היה לי ניסיון בתחום בניתי תוכנית שמבחינת צבירת ידע רלוונטית לכל תחום אליו תרצו להיכנס.

השלבים בתוכנית היו:

א. גייסתי 6 שחקנים, סטודנטים למשחק, ושלחתי אותם עם סיפור כיסוי ל-5 החברות המובילות במשק, הם התחלקו ל-3 זוגות ויצאו לדרך,. תוך 3 ימים קיבלתי את כל ההסכמים והסודות המקצועיים של מתחריי. הם הקליטו עבורי את הפגישות ואני ניתחתי את שיטות המכירה. מהמידע שדליתי ערכתי טבלת יתרונות מול חסרונות של כל משרד עו"ד מתחרה.

ב. גייסתי 2 עורכי דין צעירים עם פוטנציאל אדיר, אחד מהם בדיוק התפטר מהמתחרים.

ג. פניתי לגופי הפרסום האינטרנטים שהם עבדו איתם, פייסבוק, אינסטגרם וגוגל ממומן. ביקשתי הצעת מחיר על הקלקה עם המונח ״פשיטת רגל״. בדרך הזאת ידעתי כמה לידים אקבל בכל יום בצורה מדויקת ומה הם אחוזי הסגירה של המתחרים.

ד. שלחתי חוקר פרטי ללשכות הוצל"פ, הלשכות המרכזיות בלבד ושם גייסתי מידע על כמות התיקים שמגיעים לשם בחודש.

ה. בניתי אתר אינטרנט בסיסי וגייסתי כתבת תוכן שתפקידה לראיין עורכי דין מהתחום. לאחר כשבועיים היו לי כבר 50 ראיונות. זה עזר לי לקדם את האתר בגוגל בצורה אורגנית עצמאית ולא בחיפוש ממומן.

ו. שלחתי משווקים לכל לשכות ההוצל"פ והם הביאו לי לידים של אנשים עם חובות, כל אדם שהם פגשו ויש לו חובות הוא לקוח פוטנציאלי.

שבועיים וחצי לאחר מכן נפגשתי עם אודי שוב. ב-18 ימים שעבדתי וחקרתי את התחום ידעתי את כל מה שצריך לדעת. כבר בחודש הראשון לפעילות הצלחתי לגייס כ-20 לקוחות.

תדרכתי את עורכי הדין הצעירים כיצד סוגרים עסקה, על מה לשים דגש ומה הם הקווים האדומים. כיום מדובר על אחד העסקים הגדולים בתחום, לא בגלל היכולות שלי ושל וצוותי, אלא בעיקר בזכות העובדה שצברתי ידע. הידע הזה עזר לי להכין תוכנית שריסקה את כל המתחרים. בניתי תוכנית פיננסית ופריסת תשלומים לשלוש שנים וכך הקלנו עליהם לחתום. אם הייתי גובה מאודי 100 אלף שקלם עבור יעוץ, שנינו היינו יוצאים מופסדים. אודי לא היה מצליח לשווק לבדו בצורה מקצועית ואני הייתי מרוויח רק 100 שקלים לעומת 5 שנים שאני מקבל 15 ,אחוזים על כל עסקה שמגיעה דרכו. לקחתי את הכישרון שלי ביזמות ושיווק והוספתי להם את תבלין הידע, בלעדיו לא היינו מצליחים. מבחינתי האישית, הרצון ללמוד ולצבור ידע נובע בעיקר מהפרעות הקשב בהן אני מאובחן. אני סובל מהיפר פוקוס, כלומר ברגע שאני מתחיל מיזם אני חייב לדעת עליו הכל ושום דבר או אף אחד לא מצליחים להזיז אותי מהמטרה. אני זוכר מספר מקרים שנכנסתי לתחום חדש שזר לי לחלוטין, אני זוכר בערגה את תקופת הלמידה וצבירת הידע. התחומים בהם עסקתי במהלך חיי היו שונים אך תמיד אופיינו על ידי יכולת הלמידה וכשרון לצאת מהקופסה, באותה דרך יכולתי למצוא את הטוויסט באותו נושא ולנסוק ככוכב עולה בתחום. אין לי השכלה משפטית אבל אני בטוח שבתחום הנדל"ן אני שולט שליטה מוחלטת ומכיר את כל החוקים וכל הפרצות, טוב יותר מכל עורך דין. בפרויקט בית אורן באילת לדוגמה עבדתי עם משרד פירון, עם צחי, נרקיס, ויעל נתן, שהיו בזמנו אוטוריטות בתחום הנדל"ן. כבר אז הובלתי את ההסכם מול בני פרץ ואייל גולן, על פי קונסטלציה שאני בניתי וחזון שאני הגיתי. אני בעד לימודים, אבל נגד השיטה של משרד החינוך. בגיל 12 אני מתכוון לבקש מילדי לצאת ממסגרת הלימודים של משרד החינוך ולבנות להם תוכנית לימודים ל-3 שנים.

תוכנית שתהיה רלוונטית לשנת 2023 ולא לשנות ה-60. אדאג שילדי ילמדו את לימודי שוק ההון, פרסום ושיווק, תקשורת ומחשבים וגם פעמיים בשבוע גמרא, שפותחת אפיקים בראש. הלימודים הקונבציונלים לטעמי הם בזבוז זמן. מבחינה חברתית חשוב לי שילדיי ילכו לצופים ולחוגים שיפתחו אותם מוטורית ושכלית. ביתי לין היום בת 10 וכשתגיע לגיל 12 אבנה עבורה תכנית שכאשר תתפרסם הורים רבים ישלחו את ילדיהם ללמוד את אותה תכנית בדיוק.
בגיל 17 היא כבר תוכל להיות עם תואר ראשון שרלוונטי לתקופתנו. אני יכול לתת עוד המון דוגמאות מדוע ידע שווה כוח, אבל אני לא רוצה לשעמם את הקוראים. אתן לכם משימה קטנה לפני שאתם פותחים עסק, הכינו 2 כרטיסיות, אחת אדומה ואחת ירוקה. כתבו מדוע כן לפתוח את העסק או להיכנס למיזם הספציפי ומדוע לא. אחר כך תיקחו את הדברים החיוביים שיחזקו אתכם מבחינת התוכן כך שכאשר תגיעו לעמוד מול לקוח או רוכש, תדעו להגיד לו מה היתרונות ומה החסרונות. שליטה מוחלטת ביתרונות תביא אתכם לכך שהרוכש לא יתייחס לחסרונות ויתעמק ביתרונות כי התוכן יהיה רציני, מקצועי, אמין והכי חשוב ענייני.

טיפ זהב- בקרו ב-10 עסקים מתחרים כלקוחות, כך תצברו את הידע הנרחב ביותר ותוכלו לקבל טיפים ולהבין איפה החוזקות שלכם מולם. צבירת ידע תוך ריגול תעשייתי משפרת אתכם הרבה יותר מלקרוא חוברת הפעלה.

איש מכירות – כישרון שווה עבודה קשה

איך אתה מגיע למצב שאתה מוכר 91 דירות בערב אחד, כשרון? אולי. עסקה טובה? יכול להיות, אולי מומנטום בשוק? וודאי שלא. יזם, מוכשר ככל שיהיה , עם העסקה והמומנטומים הטובים לא יצליח לעולם ללא עבודה קשה. בעסקאות ענק לא מספיק הכישרון, הדבר החשוב ביותר הינה העבודה הקשה.

סבא שלי ניסים מונסונגו זכרונו לברכה אמר לי משפט חשוב: "תעבוד כאשר אחרים ישנים". סבא שהיה פועל פשוט בסולל בונה, עולה חדש ממרוקו, הבין את החיים. חריצות ועבודה קשה הם התנאים הראשונים שבלעדיהם לא משנה כמה כישרון יהיה לך שום דבר לא שווה.

ערן זהבי, מולטי מיליונר שעושה עשרות מיליוני שקלים בשנה הוא לא השחקן הישראלי הכי מהיר, לא הכי חזק, הוא לא מוסר גדול ואין לו מבנה גוף כמו של רונאלדו. אז איך הוא מצליח יותר מכולם? בזכות עבודה קשה. ערן זהבי מגיע לאימון שעה לפני כולם ונשאר שעה אחריהם. הוא שונא להפסיד ולמרות שכבש יותר שערים מכל ישראלי בשנים האחרונות הוא כועס יותר מכולם כאשר הוא מחמיץ. גם כאשר הוא מחמיץ הוא לא חי את הכשלון ונתקע במקום, אלא ממשיך מיד הלאה. כיזם וכאיש שיווק ומכירות זה בדיוק אותו דבר, כדי למכור ולהצליח יותר מכולם צריך לחבק את הכישלונות ולהמשיך מיד הלאה. יזמות וכדורגל הם אותו הדבר, הכל זה סטטיסטיקה.

כשאני מתחיל עסקה אני יודע שאני מחויב לעבודה קשה. אני יודע שהכישרון שלי יצוץ ברגעי משבר, אבל אם לא התעוררתי

לפני כולם, ולא הלכתי לעבודה לפני כולם ולא הכנתי את עצמי מבחינה מקצועית, שום דבר לא יהיה שווה.

מצד שני, יש אנשים שכישרון מבחינתם זה מספיק. דוגמא מצוינת מתחום הספורט הוא ראובן עובד. כדורגלן שהיה בצעירותו הרבה יותר מוכשר מיוסי בניון או ערן זהבי. הוא היה כוכב על כבר בגיל 17 ועבודה קשה מבחינתו הייתה מילת גנאי. הוא סמך על הכישרון יוצא הדופן שלו, כישרון שהביא אותו עד לבוגרים של מכבי ת"א ובהתעניינות של קבוצות מאירופה.

אבל ראובן עובד אהב את החיים הטובים, אהב בילויים ומועדוני לילה ולא שמר על גופו כמו ספורטאי מקצוען. התזונה לא ענינה אותו ואימונים היו תיק, הוא חיכה רק למשחקים כי שם הוא האמין שהכישרון שלו יספיק. בהתחלה זה בהחלט הספיק, אבל עם הזמן הוא התחיל לדעוך ותוך מספר שנים פרש מהכדורגל. בספר הזה אלמד אתכם מספר דרכים שיעזרו לכם להצליח אבל תמיד תזכרו, ללא עבודה קשה גם היזם ואיש המכירות הטוב ביותר יכשל. הכישרון לבדו יגרום לכם לנצנץ לפרקים, אבל בכדי לזרוח במלוא הדרכם ולאורך זמן אתם מוכרחים לעבוד קשה.

הפידבק על עבודה קשה בניגוד לכישרון, אינו מידי אבל תמיד מתורגם במאזן סופי.

דונאלד טראמפ פשט רגל מספר פעמים, למרות הכל הוא נותר עשיר מאוד ויכול היה לחיות את שארית חייו בנוחות ובשלווה. אבל דונאלד טראמפ לא ויתר, הוא השתמש בכישרון ובכריזמה שלו ותיבל אותן בעזרת עקשנות ודבקות במטרה וכך הפך לנשיא ארצות הברית של אמריקה ולאייקון נדל"ני. למרות כל כישלונותיו הוא חזר לעצמו וכיום הוא מותג בין לאומי. כל

הברקותיי וסודותיי שהגיעו מכישרון נטו ויכולת לזהות סיטואציה לפני כולם, לא היו מועילות ללא עבודה קשה.

אפילו עכשיו, כאשר כולם הספידו אותו, הוא רץ לנשיאות ב2024 ויעשה הכל כדי שהמבקרים יאכלו את הכובע.

שיווק ומכירות בשנת 2023

בפרק זה אלמד אתכם כמה טריקים ושיטות שיעזרו לכם למכור ולשווק את המוצר שלכם בצורה הטובה ביותר. בפרקים הקודמים הבנו שבכדי להיות איש מכירות " קילר", חייבים בסיס ראשוני שמושתת על :

א . מי אתה ומה עברת בחיים

ב. עבודה קשה

ג. כישרון

ד. ידע שווה כוח

ה. ביטחון עצמי

השלבים מדורגים מסיבה ברורה הבסיס הוא אנחנו. השלב הבא הוא עבודה קשה, כי הכרתי המון אנשי שיווק ומכירות שלא היה להם לא כישרון ולא ביטחון עצמי אבל עבדו יותר קשה מכולם ובסוף סיימו ראשונים במכירות. הידע עוזר לכישרון לבוא לידי ביטוי ואז מגיע הביטחון העצמי שאצל רוב האנשים הוא לא מובנה אלא נוצר תוך כדי הצלחה וסגירת עסקאות. הכרתי הרבה אנשים שידעו להגיע לעסקה וחתימה אבל לא סגרו וגם כשסגרו העסקה בוטלה. הסיבה הייתה שהם שידרו ללקוח בתת מודע ובשפת הגוף חוסר ביטחון. הלקוח בדרך כלל יזהה את חוסר הבטחון ומיד ידרוש הנחה או תנאים משופרים.

ממש כמו טורף שמריח דם, אם הלקוח יזהה את חוסר הביטחון אצל איש המכירות הוא יטרוף אותו מבלי להניד עפעף ויצליח

לסחוט עסקה שכבר לא משתלמת עבור בעל הבית . אני אישרתי עסקאות בהן לא הרווחתי או הפסדתי מעט כי ידעתי שברגע שאנשי המכירות יקבלו את הביטחון לו הם זקוקים, הם יהפכו לחיות ויהיו אנשי מכירות מעולים. אחד מאנשי המכירות הטובים ביותר שעבדו אצלי, הוא אמיר. בחור שבמשך מספר שנים ניהל בכלל מכולת. בחודשיים הראשונים הוא לא מכר כלום והרגשתי שהוא עומד להתייאש. יכולתי לראות על הפנים שלו את התהיה מדוע כולם מסביבו מוכרים והוא לא. בשלב הזה הוא כבר איבד את הביטחון ביכולות שלו ושקל עזיבה. כעבור חודשיים וחצי הגיעה בחורה מנוסה מאוד ברכישת נכסים להשקעה. שבוע לפני שהיא הגיעה היא רכשה מספר דירות בפארק שרונה תל אביב ובפגישה הנוכחית היא סחטה את אמיר. יחד הם גיבשו עסקה גרועה שמבחינתי הייתה בזבוז של זמן ובימים כתיקונם לא הייתי מאשר עסקה כזאת אבל מניסיוני הבנתי שלא חשוב כמה אני איש מכירות טוב, אין ביכולתי לפגוש 60 אנשים ביום. אני מוכרח להכשיר צוות ולהעניק להם את מלוא הבטחון שכל כך קריטי עבור אנשי מכירות.

איש שיווק ומכירות צריך שיהיו לו כמה תכונות חשובות:

א. סבלנות – חייב להבין שלא משנה כמה אתה טוב יש סטטיסטיקה ויש עסקאות שלא נסגרות גם מסיבות שלא תלויות בך

ב. חריצות – איש מכירות חייב להיות חרוץ. זו עבודה סיזיפית ומונוטונית ולפעמים זה הופך להיות משעמם לחזור על אותם משפטים

ג. איש שיווק טוב – הוא אדם שמשווק כל הזמן ומרחיב את קהל לקוחותיו בכל עת. כשהייתי נוסע עם נהג מונית הייתי משווק לו את העסקה שעליה עבדתי בזמנו, כך ידעתי כיצד

יגיב האדם הממוצע וידעתי מה לשפר ואיזה דברים להוסיף כדי לסגור עסקה.

ד. **ערך מוסף-** איש שיווק טוב מאמין שהוא יכול לספק מוצר טוב עבור הלקוח שלו. הוא מראה לו כיצד החיים שלו ישתפרו ואיך הוא יכול להתקדם בחיים. כאשר שיווקתי למגזר החרדי דירות בארצות הברית הראיתי להם איך במחיר של קניית דירה הם יוכלו לעזור ולחתן את הילד שלהם

ה. **פסיכולוגיית הקונה-** משווק שהבין את הפסיכולוגיה של הקונה, יודע על אילו כפתורים ללחוץ בשביל לבצע מכירה. משווק חכם צריך להיות הפסיכולוג והחבר הכי טוב של הרוכש.

ו. **צורך בברטר חלקי -** איש שיווק טוב לומד על הרקע של הקונה, במה הוא עובד ומנסה לייצר סוג של ברטר ואפשרות קיזוז . אותו ברטר מקנה תחושת ערך עבור הקונה. לדוגמה: שיווקתי פרויקט באילת והרוכש היה צייר, הוא הראה לי תמונות שהוא מצייר ורכשתי ממנו ציור ב-10,000 שקלים. אני הרווחתי על העסקה 250 אלף שקלים רווח נקי ,הוצאה של עשרת אלפים שקלים על ציור נראית לי סבירה בהחלט .

ז. **קבלת גיבוי-** איש מכירות טוב יודע שיקבל גיבוי מוחלט. על מנת לסגור עסקה הלקוח חייב לראות באיש המכירות את האוטוריטה הבלעדית וגם אם הוא רוצה לשדרג במטבח יוקרתי רוכש דירה, זה אפשרי בהחלט. קבלת הגיבוי המוחלט חשובה להליך המכירה אבל יותר חשובה לביטחונו של המוכר .

אין מוצר שאי אפשר למכור. אני מאמין גדול בסטטיסטיקה והסתברות ולאחר כחצי שעה אני כבר יודע כמה יעלה לי למכור

כל מוצר וכמה אצטרך להשקיע בפרסום, שיווק ובמכירה עצמה. במכירות קיימים שני סוגים :

טלפן- בכדי להגיע למצב שאתה משווק ומוכר מאות דירות בשנה לא מספיק רק לפרסם ולחכות שהלקוחות יגיעו לכתובת. איש השיווק שאחראי על תיאום הפגישה הטלפונית חשוב לפעמים יותר מחברו המוכר הפרונטאלי. לקוח שרוצה לקנות דירה צופה ב-30 פרסומים ביום בערך, נדירות הפעמים בהם הוא מתכוון לרכוש את הנכס בשיחה מהמודעה, במיוחד בנכסים להשקעה, התחרות היא גדולה ובכדי לקדם אותה אתה חייב ליצור קשר אישי ראשוני. טלפן מקצועי יכול לתאם לך גם 20 פגישות עבודה ביום. סוכן המכירות הפרונטאלי חייב להגיע למצב שהוא מוכר את הנכס לאחר 10 פגישות מקסימום. טלפן טוב יכול ליצור לסוכן 2 מכירות ביום ובנוסף הוא יכול לתת מידע שובר שוויון בשיחה. המידע שנכתב ומוגש לסוכן לפני הפגישה עם הלקוח יכול להיות מכריע בפגישה עצמה.

אצלי במשרד, היחס היה תמיד 1-5. חמישה טלפנים על סוכן אחד. באופן אישי אני חושב שמערך הטלמרקטינג הוא החשוב ביותר במערך שיווק הנדל"ן.

ב-2016 היתה לי עובדת בשם קורנית, עילוי בתחומה. היא הייתה מתאמת מעל 50 פגישות ביום, שיא שעד היום לא נשבר. כ-30 אחוזים מהפגישות המתואמות מגיעות בזמן ואת אלה שלא הגיעו מזמינים במהלך השבוע הבא. לאט לאט נוצרת תחרות סמויה בעסק, הטלפנים מנדבים את הפגישות הטובות ביותר לסוכנים שדואגים לצ׳פר אותם. ידעתי על מה שמתנהל מאחורי הקלעים וכל עוד המכירות לא נפגעו נתתי לתחרות הזאת להמשך. אני חסיד גדול של מערך הטלמרקטינג והיו לי שם בנות שהגיעו ל20 אלף שקלים בחודש ובונוסים של עוד 20 אלף שקלים מהסוכנים. בעסקים רבים,

איש מכירות פרונטאלי מתאם את הפגישות של עצמו. מי שמנהל כך מערך שיווק לדעתי טועה. בעיני, איש מכירות הוא אומן לכל דבר, לתת לו לעשות 50-100 שיחות ביום מתישות אותו, פוגמות ביכולותיו ולבסוף פוגעות בחדות שלו כאשר מגיע שלב הסגירה. אני מכיר הרבה קולגות שחושבים שהם חסכו 50 אלף שקלים בחודש בזכות העובדה שנתנו למשווקים לתאם את הפגישות. לדעתי מספיק שבעקבות כך הם הפסידו שתי מכירות בחודש הרי שזה לא משתלם. סוכן מכירות שיודע לסגור עסקאות נדל"ן חשוב מאוד לחברה כי הוא צינור המזומנים של העסק. תמיד האמנתי שלתת אחוז או שתיים כמו שנהוג בשוק גורם להם לעבוד בצורה מונוטונית. אני הכפלתי ושילשתי את העמלות ואומנם העסק הרוויח פחות עבור כל יחידה, אבל גם מכרתי יותר. בעזרתי, אנשים שבעבר הרוויחו 10-15 אלפים שקלים בחודש, הגיעו לממוצעים של 70 אלף שקלים ומעלה.

אנשי מכירות, כמו אומנים חייבים תמיד חיזוקים. להלן דרכים שיכולות לעזור לאיש המכירות למכור יותר עסקאות בחודש :

א. יריד מכירות - ארגון יריד מכירות חודשי שבו מגיעים מאות לקוחות ביום וכך מגדילות את המכירות אצל כל משווק

ב. כיבוד - לכל פגישה מומלץ להכניס צלחת ירקות \ פירות , קנקן מים וקנקן סודה. אלו תוספות קטנות שעושות הבדל גדול.

ג. צילום והקלטת הפגישות- צילום וניתוח כל פגישה עוזר לשפר את המכירה הבאה. אני דאגתי פעם בשבוע לעבור על קלטות ולמצוא שגיאות, עלות עורך וידאו היא כ-5000 שקלים בחודש, אבל מחזירה את ההשקעה כבר בחודש הראשון.

ד. יחס 5-1 - דאגו ל-5 טלפניות שיתאמו פגישות. יחס של 5 טלפניות על כל סוכן מכירות. יחס זה יגרום לסוכן לעבוד ולהישאר חד וערני כל הזמן.

ה. חופשה משותפת - להוציא את כל העובדים לגיבוש של סוף שבוע, גיבוש שיכלול בילויים ואוכל טוב. חשוב לא לדבר על ענייני עבודה במהלך החופשה.

ו. שיחות אישיות - הכי חשוב ! שיחה אישית של חצי שעה בשבוע משפרת פלאים את המכירות

ז. תבחרו סוכנים רעבים בלי ניסיון - סוכן מכירות זה מקצוע שוחק. תאריך התפוגה של סוכן איכותי הוא מקסימום 5 שנים ואחר כך מקדמים אותו לתפקידי הדרכה.

טיפ זהב - כדי להניע לקוח לסגירה ולעסקה מוצלחת, מומלץ לתרגל "טכניקות סגירה". אלו טכניקות מוצלחות בדרך לסגירת עסקה וגריפת רווח כספי.

•**מגבלת זמן-** "המבצע רק עד סוף החודש"

•**הטבה-** אם אתה סוגר עכשיו, תקבלו גם עט מתנה."

•**יעוץ-** "בתור מומחה לנושא, זו פשוט עסקת המאה"

•**עצות צד שלישי-** "הנה, השכן שלך יכול לספר לך כמה הוא מרוצה מחבילת הספורט שלנו"

•**הפחד-** "אתה עלול להתחרט, נשארה רק דירה אחת עם נוף לים"

•**האלטרנטיבות-** " אז מה, תישאר עם המכשיר הישן הזה? אין לו דור"G5

•**אלטרנטיבה-** "אתה יודע מה, תשכור את המשרד לחודש ואז נדבר, אם תרצה נאריך."

•**מגבלת זמן-** " זה הבושם האחרון שנשאר לי"

טיפ זהב 2- איך הופכים לקוח מזדמן לקבוע? זו אחת המטרות בשיווק ומכירות. השקענו כסף רב בלהביא אותו לעסק, לגרום לו לרכוש מוצר, עכשיו המשימה צריכה להיות פשוטה יותר: לשמר אותו. לפניכם הדרכים לשימור לקוח מזדמן והפיכתו לקבוע:

- **טפחו את השירות**
- **תנו לו הנחה,** תוך כדי הליך הרכישה או בסיומה.
- **צרו למענו חווית קנייה-** מוצר, שירות, מחיר ויחס חם.
- **צרפו אותו למועדון לקוחות-** בשיטת רמי שביט- במשביר, תעניקו לו חנייה חינם, כרטיס הנחה וכו. ' **•שלחו לו הודעה ביום ההולדת עם 30 אחוזים הנחה ומתנה נחמדה**.
- **שלחו לו בקביעות דואר שישמור אותו מעודכן על המבצעים.**
- **צרפו אותו לדף הפייסבוק והאינסטגרם שלכם.**
- **העניקו לו טיפול אישי במקרה של תקלה.**
- **נסו לזכור את שמו לפני כל מפגש.**
- **נסו לזכור איזה קפה הוא אוהב.**

זכרו, קודם דואגים ללקוח ואז המכירות העתידיות מגיעות ממנו בקלות.

טיפ זהב 3- איך מחזירים לקוחות אבודים- לקוחות אבודים יכולים להיות טרגדיה לעסק. לא רק שאנחנו מאבדים אותו, ברוב המקרים הוא יוצא עם תחושה לא נעימה, זה עושה שירות נורא לעסק ואף עלול לפגוע משמעותית בתזרים. ישנם שישה דרכים עיקריות להחזיר לקוחות אבודים, או כאלו על סף להפוך ללקוחות אבודים.

- **סמנו את הלקוחות שאתם חייבים להחזיר.**
- **אל תתנו לעובד שטיפל בהם, לטפל בהם שוב.**
- **פתחו מערכת יחסים, אל תנסו למכור, רק להבין.**
- **קודם למדו למה הם עזבו ומה יניע אותם לחזור.**
- **בנו מערכת בקרה מוקדמת- זו הדרך הטובה לשמר אותם**
- **עקבו אחרי הרגלי הקנייה שלהם וזהו תנודות קיצוניות או שינויים.**

טיפ זהב 4 – גייסו אנשי מכירות אמינים, אופטימיסטים, בעלי כושר התמדה, שיאמינו במוצר ויתמצאו בו. אלו התכונות החשובות ביותר עבור איש מכירות.

סוכני השפעה

כיצד מתמודדים איתם- נושא הפרק הזה הוא נושא שמדבר אל כל אנשי המכירות, בכל תחום. סוכני ההשפעה הם אותם חברים או בני משפחה שישכנעו את הקונה לבטל את העסקה או לשפר את התנאים.

בדרך כלל סוכני ההשפעה לא מכירים את התחום אבל באופיים הם אנשים שליליים שביטלו בעצמם עסקה או פשוט לא מוכנים להחליט בכוחות עצמם .

סוכן השפעה כשמו כן הוא, בעל השפעה הרסנית על העסקה. הקרבה המשפחתית או האישית שלו לקונה מייצרת אצל הקונה שבטבעו הוא הססן, חששות ורצון לחזור בו מהעסקה.

בתחילת דרכי כיזם היו לי אחוזי ביטול של למעלה משליש, בכל פעם שניתחתי עם הקונה מדוע הוא מבטל הייתי מגלה שהסיבה היא דעה כזו או אחרת של בן משפחה או חבר.

בתחום הנדל"ן והיזמות סוכני ההשפעה אפקטיביים יותר, כי ללקוח יש 14 ימים לבטל וגם 3 נקודות יציאה במהלך הדרך .

הדרך הכי טובה ונכונה להתמודד עם סוכני השפעה היא:

א. תביאו את בן הזוג לפגישה.

ב. תעברו על ההסכם מספר פעמים לפני החתימה.

ג. תתקשרו לקונה לאחר החתימה .

ד. תתנו לקונה את ההרגשה שהוא יאבד את העסקה אם יבטל (דירה אחרונה)

ה. גבו תשלום כלשהוא במזומן, במעמד החתימה.

ו. כבר למחרת, תקבעו ללקוח פגישת המשך (מימון, בחירת ריצוף וכו')

ז. במידה והלקוח מבקש לבטל תסכימו מייד לפגישה ואל תנסו לשכנע אותו בטלפון לחזור בו. פנים מול פנים קל יותר להעביר את המסר .

טיפ זהב- ניתן לגייס את סוכני ההשפעה לטובת המשווק, בקשו ממנו להביא את בן/בת הזוג לפגישה. התרכזו בבן או בבת הזוג ותנו להם לשאול את השאלות ולהביא את הפתרונות . לגייס סוכן השפעה שיעבוד עבורכם דורש מיומנות. את כל הדרכים ליצור קשר עסקי עם סוכני ההשפעה ניתן למצוא באתר שלי.

סוכני ההשפעה הם גורם הביטוח מספר אחד. זה לא משנה כמה טוב המשווק "מכר" את העסקה, החשש תמיד יהיה מנת חלקו של הלקוח. במידה של ביטול עסקה, קבלו את העניין כחלק מהסטטיסטיקה. אם תתעקשו ותנסו לשכנע את הלקוח העסקה תאבד לעד.

השטח הוא מאגר הנפט של היזם

לקח לי הרבה זמן להבין את זה, עבודת שטח היא לא רק חובה לכל עסק, עבודת שטח היא קריטית ומסוגלת להפוך עסק בינוני למוביל בתחומו. מרבית היזמים נחים על זרי הדפנה ברגע שהעסק מתחיל להתייצב. עסק שהיזם לא דוחף בו קדימה, הוא עסק שהולך אחורה. אם תשבו בחיבוק ידיים במשרד ותחכו ללקוחות שיגיעו מיוזמתם, קרוב לוודאי שמחזור העסק יהיה בינוני מינוס. גם ב"פיקים" של העסק תמיד דחפתי לעבודת שטח. לדוגמה, לפני כעשור היה לי בר בחוף באילת, שנקרא גלינה. התקופה הייתה פסח ופסח באילת תמיד עובד. בעיר אילת, בתקופה הזאת של השנה העסקים פורחים. בשונה ממרבית העסקים, בשעה שמונה בערב הוצאתי את כל המלצרים והברמנים אל הטיילת עם פליירים שמעניקים ללקוח כניסה חינם למסיבה עד 23:00. באילת מקומות בילוי מתמלאים רק ב- 1:00, ידעתי היטב שאהיה מלא באחת בלילה אבל הרגשתי שיש פוטנציאל למלא את המקום מוקדם יותר. כבר בשעה 22:00 החלו להתגודד עשרות רבות של אנשים מחוץ למועדון. לא יכולתי להכניס אותם כי כל הברמנים והמלצרים היו בחוץ, מחלקים הזמנות בטיילת. השמועה פרסה לה כנפיים ובמשך כל השבועיים של פסח, המקום הזה מפוצץ כבר ב-22:00. בסך הכל שלוש שעות בהן הקדמתי את הפתיחה הרווחתי בין 30-40 אלף שקלים. תבינו, כל השכירות של הנכס היא 30 אלף בחודש. כלומר בשיווק שטח כיסיתי את השכירות השנתית שלי ולא פגעתי במחזורים הקבועים. הוספתי עוד שעות למכירה. דוגמה נוספת, כשפתחתי את חוף הים בבת ים רציתי להודיע לתושבים על פתיחת "הגרין ביץ".

במשך חודש ימים, עשרה דיילות הסתובבו בטיילת בת ים וחילקו שייקים ירוקים במתנה לאנשים. החוף אמנם היה מלא, אבל ברגע שהפכתי אותו למפוצץ יכולתי לגבות מחירים גבוהים יותר והאווירה במקום נסקה. בשפת היחצנים, חשוב ליצר ״דיבור״, כלומר שהאנשים יכירו את המקום. דיבור מגיע מהשטח ובשנת 2023 השטח הוא בעיני גם ברשתות החברתיות. שיווק שטח גורם לנו להביא עוד קהל .

טיפ זהב- אם פתחתם מסעדה שכונתית, הפיקו מגנטים לדלת ופליירים לתלייה על ידיות הדלתות. זו נחשבת שיטה מיושנת בעיני רוב האנשים אבל למסעדות או מכבסות היא עובדת מצוין.

טיפ זהב 2- השטח הוא אחד הכלים הגדולים להצלחה עסקית, תלכו ותלמדו את המתחרים. כששיווקתי עבור משרד עורכי דין לקוחות לפשיטת רגל , שרפתי את השטח. זה כלל ביקורים אצל המתחרים, נוכחות קבועה בלשכות הוצאה לפועל וביקור בבנקים. עבודת השטח הניבה פירות ובזכותה יצרתי מוצר טוב יותר. ידעתי מה כל אחד מבטיח וקיבלתי המון לידים מלשכות ההוצל״פ שתורגמו לכסף מזומן.

טיפ זהב 3- השתדלו להגיע לאירועים וכנסים שעוסקים בתחומכם. האירועים הללו אומנם לא יובילו לרווח שיופיע במאזן, אבל הם מעולים ותורמים להעשרת הידע וליצירת קשרים. דנה אישתי תמיד אומרת: ״טוב קשרים מכישורים״.

טיפ זהב 4- במקרים רבים, סוכני שטח מיושנים. בשנת 2023 כאשר כל העולם נגיש לך בקליק, סוכן שטח אינו רלוונטי לחברות רבות. הסירבול והעלויות הגבוהות גורמות לוותר על שירותיהם. מדובר בטעות אדירה כי סוכן שטח הוא יחצן של העסק שלך, הוא משווק את האני מאמין שלך לאנשים וכאשר

עושים זאת נכון, פנים אל פנים אז הקשר בין הסוכן ללקוח מחזיק לתקופה ארוכה.

טיפ זהב 5- סין- בתקופה שהייתי בגוואנז'ו שוטטתי המון במפעלים שלא היו קשורים בהכרח לתחום אותו שיווקתי. במהלך שיטוטי המרובים מצאתי מוצרים דומים למוצרים שמוכרים בישראל, תיווכתי בין המפעל בסין ליבואנים מהארץ שיבאו גם כן מסין וכך מצאתי תחומים נוספים להתרחבות עסקית.

טיפ זהב 6- תצאו אל לקוחותיכם ופגשו אותם בשטח. עשו לכם יום סיור חודשי בו תגיעו אל עסקים , תראו אותם מקרוב, כך תוכלו לחזק את הקשר בניכם ואף להגדיל את המכירות.

לסיכום- בתחומים רבים, השטח הוא ״גיים צ'יינג'ר״. לחלק מהאנשים יש פחד ורתיעה ממפגש פנים מול פנים. הקשר האישי מבחינתי, למרות שאני מומחה בשיווק וירטואלי, הוא חובה והערך המוסף שלו עולה עשרות מונים על הקשיים. תמיד זכרו שאתם ״אנשים שעושים עסקים עם אנשים״. יתכן ובשנת 2100 רובוטים ישווקו במקומנו אך בינתיים אנחנו אלו שמשווקים. חשוב שתתלבשו בצורה מכובדת. והשתדלו לא להגיע לפגישה עם רכב יוקרה, תראו להם שאתם חלק מהם.

מועדון לקוחות

מועדון לקוחות הוא אחד הכלים החשובים ביותר ביצירת זהות בין לקוח אל עסקה. מועדוני הלקוחות הראשונים הומצאו בניו יורק של שנות ה20. מועדון לקוחות הוא בעצם דרך מתוחכמת לשמר את הלקוח גם לאחר הרכישה ודרך נוספת לשמור איתו על קשר. מועדוני הלקוחות עברו תהליכים רבים במרוצת השנים. בתחילת שנות ה-90, החל רמי שביט מהמשביר להקים את מועדון 365. במועדון הושקעו עשרות מיליוני שקלים והוא בנוי מכ-900 אלף לקוחות משלמים. כל סניפי המשביר מתבססים בתוכנית העסקית שלהם על לקוחות המועדון. בשנת 2023, במקביל להתפתחות הרשתות החברתיות, מועדוני הלקוחות נמצאים ברשת וכך קל יותר לגייס אנשים. הפצתו ודיוורו של המסר הינה חינמית ומתרחשת בן רגע. ישנם מועדוני לקוחות סקטוריאלים כמו ״חבר״, שהוא ארגון שמאגד בתוכו יוצאי צבא ומשרתי קבע. משתלם מאוד הן ליזם והן ל״חבר״ לעשות עסקה יחד, היזם מוותר על 5 אחוזים מהרווח וחברי ״חבר״ בזכות כוח הקניה המאוגד שלהם מקבלים מחיר שאף אחד לא יקבל. יזם שפנה אל ״חבר״ יודע שאם הוא ייתן מחיר טוב, הפרויקט שלו יימכר בוודאות. גינדי עובדים המון עם ״חבר״, הם יודעים שעדיף להם לוותר על 50 אחוזים מהרווח, אבל הפרויקט ימכר מראש. אז הבנו שמועדוני לקוחות מגדילים את המכירות ומייצרים הזדהות עם העסק, אבל חשוב שתדעו שמועדון לקוחות הוא נכס לכל דבר ועניין. עבור המשביר לדעתי, הוא שווה יותר מעשרה סניפים. אני ממליץ לכל עסק להפריש 20 אחוזים מתקציב הפרסום לבניית מועדון לקוחות, **השלבים הם:**

א. הקמת אתר קצה למועדון לקוחות.

ב. יצירת הטבות יחודיות למועדון הלקוחות

ג. הפקת אירוע חודשי לחברי מועדון בלבד

ד. פתיחת דף פייסבוק שידוור ישירות לחברי המועדון

ה. שליחת מתנות ימי הולדת פעם בשנה לחברי המועדון

ו. כתיבת מניפסט שבועי לחברי המועדון, האני מאמין של העסק ומה חדש ומה מתחדש

ז. שליחת סקר חודשי שמדרג שביעות רצון ושאלות שיקלו עליכם בניווט העסק

טיפ זהב- חבר במועדון לקוחות שמשלם דמי מנוי, אפילו של 10 שקלים בשנה, טוב יותר מחבר מועדון חינמי כי הוא מייצר תחושה של ערך ואוירה של פרסטיז'. המשביר גובה כ-100 שקלים בשנה ועדיין נחשב למועדון הגדול בארץ.

"הכל כלול" בעסק- בשנת 2009 התחתנתי ב- "נסיה", אולם אירועים בצומת מסמיה. בזמני האולם היה הדבר הבא ואני זוכר שאנחנו היינו בין הזוגות הראשונים שהתחתנו שם. כשהגעתי לשם לראשונה, ראיתי מערכת מכירות משומנת היטב. חוץ ממכירת האירוע, חיכה לי בחדר ליד מוכר אלכוהול בר אקטיבי, לידו הייתה מעצבת סידורי פרחים, איש הגברה ולידו צלם. הרעיון של הכל בבת אחד היה חדשני בזמנו ומהרגע הראשון היה לי ברור היה לי ברור שזה הכיון אליו אני שואף בחברת הנדל"ן שלי. חשבתי שעל מנת שהלקוח יוכל לקבל החלטה טובה ולסגור עסקה, הוא יצטרך לעבור בין:

א. סוכן מכירות- שמוכר את הדירה

ב. איש מימון- משכנתאות- דואג להון העצמי ולאחר מכן למשכנתא

ג. מעצב פנים- עיצוב הדירה לטעמו של הלקוח

ד. אדריכל- שמלווה אותו עד שלב מסירת המפתח

הבנתי שהלקוח מגיע מבולבל ובשביל לקבל החלטה טובה הוא צריך לדעת הכל מהכל. בעיני, שיטת "הכל כלול" בעסק שיווק ומכירות היא הדרך הטובה ביותר להוריד את אחוזי הביטול, לצמצם את נזקי סוכני ההשפעה והכי חשוב להוריד לחץ מאיש המכירות. ברגע הזה המקל מועבר מסוכן המכירות לאנשי המקצוע וסוכן המכירות יכול להתפנות ולייצר עוד כסף עבור הארגון.

טיפ זהב- הדרך חשובה לא פחות. מהמכירות, הלקוח צריך לעבור לאדריכל, ממנו למעצב פנים ורק בסוף לאיש המימון. לאחר שכל אנשי המקצוע חיזקו את החלטתו, מתקדמים לקושי האמיתי והוא התשלום וכתיבת השיק. אם הלקוח עובר ישר למימון ולא יעבור מספיק זמן בכדי להטמיע בו את הרצון לסגור את העסקה כאשר אדריכל מלווה רוכשים, זה מקנה להם בטחון, המעכב מקנה להם הרגשה של שותפות שלהם בבניה ואיש המימון הופך את זה לאפשרי.

שפת גוף

בעסקים שפת גוף היא חלק בלתי נפרד מתהליכי המכירה, קנייה, משא ומתן ואפילו גיוס כח אדם . עד שנות ה-90 כמעט ולא התייחסו לשפת גוף. בעיני שפת גוף היא שפת סתרים ואם נדע כיצד לפענח את כתב הסתרים, יהיה לנו יתרון על הצד השני ויתרון בתוך העסק שלנו. שפת הגוף שלנו ברוב המקרים היא בלתי נשלטת וכמעט לא רציונלית. זו בדיוק הסיבה מדוע צריך להכיר אותה ולהתנהל על פיה. אדם שמגרד בראשו או מושך באפו, מה זה אומר עליו ומה זה אומר עלייך, כי גם אתה משפיע על שפת הגוף של הגורם שמולך. בקורס תקשורת בין אישית שלמדתי גיליתי נתון מדהים, מתוך 100 אחוזים של השפעת התקשורת הבין אישית, 65 אחוזים ממנה מושפעים מהתקשורת הלא מילולית ורק 35 אחוזים מהתקשורת המילולית. כאשר התוכן "המה" הוא רק 12 אחוזים ואילו צורת הדיבור וה"איך" מגיע לכדי 23 אחוזים.

פתיחת וסגירת הגוף הינם אבני היסוד של שפת הגוף.
סגירה, דריכות וכיווץ הם תגובות אינסטינקטיביות לסכנה. תנועות סגורות הן שרידים לתגובה של הגנה עצמית וחסימה. מאידך תנועות פתוחות הן מצב של רוגע, המאפשר הבנה וקליטת מידע.

דוגמה: במשחק כדורגל, כאשר בועטים לעברך כדור, האישונים מתכווצים והגוף מגיב בכיווץ שרירים. גם כשאתה מתנגד לדבריו של אדם מסוים הגבות נצמדות זו לזו, השפתיים מתכווצות, הידיים משתלבות והגוף נאטם. מאידך תגובות הפוכות של פתיחות נראות כאשר אנחנו מחייכים וכשאנו

מקבלים בשורה טובה. הידיים פתוחות והגוף מוכן לקבל ולקלוט.

התעמקות בשפת הגוף מורכבת משני אבחונים מרכזיים :

1. אבחון הזולת מבחינת התנהגות במצבים חולפים ותכונות.

2. אבחון אישי עצמי של התנועות שלנו ומשמעותן.

על ידי ניתוח שפת הגוף שלנו, ניתן להיכנס לרבדים העמוקים, עד לרמה של ניתוח אישיות מלא. כאשר אני יושב בראיון עבודה או בפגישה אני חייב לשים דגשים על מצבי ישיבה:

א. ראש זקוף או מוטה מעט הצידה .

ב. גוף זקוף או צמוד לגב הכיסא.

ג. הקפידו על מצב רגליים דומה לזה שיושב מולך.

ד. נסה לתפוס טריטוריה גדולה ממה שהכיסא מאפשר.

כיוון- חשוב להטות את הגוף, ראש או מבט, לכיוון מסוים. זה מצביע על התעניינות.

טריטוריה- טריטוריה היא בעיני סמל מעמד, אדם שמכסה את כל הטריטוריה המוכתבת על ידי הכיסא ואף חורג ממנה מצביע על בטחון עצמי. זה בדיוק מה שחשוב לשדר בפגישות.

כיצד אני מרשים מעסיק או קולגה בפגישה הראשונה- הרושם הראשוני הוא קריטי ומשפיע רבות על ההמשכיות. יש משפט מפורסם שאומר: "אין הזדמנות שנייה לרושם ראשוני". חשוב להתכונן לקראת הפגישה על מנת ליצר מקסימום רושם ראשוני.

חלק מהתכנון וההכנה לפגישה, חייב להיות מכוון לאותו תחום בדיוק של שפת הגוף שקובעת את הרושם הראשוני. מומחים רבים טוענים שמשך ההתרשמות הראשונית היא כדקה וחצי, לכן עלינו להתאמץ לעשות רושם ראשוני מקסימלי ולהראות במיטבנו בעיקר ברגעים הללו.

חשוב שנקפיד על המסר שמעביר גופנו. אם כן, מה עלינו לשדר?

1.בטחון עצמי, לא מוגזם.

2.קלילות וגמישות.

3.אנרגטיות.

הכלים להשגת המטרות האלה רבים, הנה כמה דוגמאות:

א. הדפיקה בדלת- חייבת להיות חזקה, אנרגטית וקצרה, אין להפריז בחוזק.

ב. כניסה- מהלך הכניסה חייב להיות זורם, ללא הפסקות, ללא היסוסים, עד לישיבה בפועל בכיסא. כל היסוס נקלט על ידי הצד השני ויכול להשפיע על המפגש.

ג. ביטחון- על מנת להפגין בטחון, רצוי להזיז קצת את הכיסא למצב נוח.

ד. קשר עין- רצוי לשמור על קשר עין ישיר עם האדם.

ה. הליכה- בזמן ההליכה חשוב לשמור על הליכה זקופה, גוף פתוח, ללא שילובי ידיים, מבט חד ויציב, תנועה קלילה, כתפיים משוכות לאחור וידיים רחוקות מהגוף.

ו. כיסא – הכיסא עבורנו הוא הטריטוריה שלנו, אנחנו מוכרחים למלא אותה ומומלץ לחרוג ממנה מעט.

בנג'מין פרנקלין אמר "עיניו של מעביד עובדות יותר משתי ידיו". , אז כמתראיין שים דגש נרחב לשפת הגוף שלך ולחלקי הגוף השונים:

כתפיים: חוסר בטחון עצמי- שמיטת הכתפיים

עודף בטחון עצמי: משיכת כתפיים לאחור

צוואר: חוסר בטחון עצמי- ראש כבד, מבט מושפל, צוואר חלש.

עודף בטחון עצמי- חוסר גמישות בצוואר.

רגליים: חוסר בטחון עצמי- קריסת רגליים פנימה.

עודף בטחון עצמי: גמישות, השלכת רגליים קדימה.

קול: קול חזק מעיד על בטחון עצמי, רצף דיבור יוצר אמינות רבה יותר.

מבט: מבט קצר- מעיד על חוסר ביטחון עצמי.

יכולת להתעכב במבט- מעידה על בטחון עצמי רב.

סידור לבוש: לבוש מרושל מעיד על חוסר ביטחון או חוסר מודעות.

בטחון עצמי ביציבה נכונה: כתפיים משוחררות, ידיים מתרחקות מהגוף, צוואר גמיש, נשימת סרעפת, עמידה בכיפוף קל של הברכיים.

הישענות: מעיד על בעלות.

ידיים מעל הראש: מעיד על בטחון עצמי מופרז.

משחק עם חפץ: מעיד על לחץ, התכנסות וחוסר בטחון עצמי.

כחכוך בגרון: מעיד על חוסר ידע, אדם שלא שולט בדבריו.

לחיצת יד: לחיצת יד חזקה מעידה על בטחון, לחיצת יד רפויה מעידה על חוסר בטחון עצמי.

גלגול עיניים: מעיד על שעמום מהמפגש וחוסר כבוד.

טיפ זהב- למדו ותרגלו את שפת הגוף שלכם על בני המשפחה. תרגול יומי יביא אתכם לשליטה מלאה בשפת הגוף תוך 3 חודשים. היתרון שזה יעניק לכם בכל תחום בחיים הוא עצום. שפת גוף פוגשת אותנו בעבודה, עם חברים וסתם בבילוי משפחתי. אם נבין את הזולת בלי צורך לדבר החיים שלנו יהיו פשוטים יותר.

טיפ זהב 2- כדי לזהות שפת גוף, חשוב לתת לצד השני את זכות הדיבור ולא להגיב מיד לכל דבר שנאמר. המתינו רגע ותראו איך זה שמולכם מתמודד ומגיב לסיטואציה, היכולת לנתח את שפת הגוף היא יכולת נרכשת וכבר היום אתם מזהים ומנתחים שפת גוף בלי לדעת. לדוגמה, אם הילד כועס או עצוב, אם האישה דואגת או שאמא שלך מנג'סת, שפת גוף היא מרכיב מרכזי. שני שליש מהתקשורת שלנו מתבטא בשפת הגוף. עכשיו אחרי שהבנו שמגיל צעיר אנחנו שולטים בשפת הגוף, נותר לנו רק לתרגל שפת גוף בצורה עסקית.

טיפ זהב 3- נסו לשלוט בשפת הגוף שלכם, שפת הגוף אינה נשלטת לרוב ואנשים מגיבים בצורה טבעית לגירויים. תרגלו סיטואציות של תגובה טבעית ושפרו אותה, כך שגם אם זה שמולכם שולט בשפת גוף, הוא לא יצליח לזהות את המצב בו אתם נמצאים. זה ייתן לכם יתרון בשיחה ובמשא מתן.

אתר מכירות אונליין באינטרנט

החל מכניסת הקורונה לחיינו בשנת 2023, נמשכת המגמה בה אנחנו מעדיפים לא לצאת מהבית ולהזמין אלינו הכל. זה יכול להיות אוכל, בגדים, ריהוט ואפילו הופעות אומנים ל-20 אנשים במרפסת. כיום, כל עסק שיש לו חנות, מבין שהיא בנויה בעיקר על טראפיק. עובדה זאת כבר לא כל כך רלוונטית כי הטראפיק ירד ב- 50 אחוזים. היום ניתן לבצע את כל הפעולות מבלי לקום מהספה. חברות ענק השקיעו ב-2020 המון כסף בכדי לשדרג את אתר האונליין שלהם. כיום, חנות תעדיף להשקיע 30 אלף שקלים בקידום האתר ולא בשיפוץ החנות, כי האפקט יהיה גדול יותר. גם רשתות המזון הגדולות ביותר מבינות שאנשים כבר לא רוצים להגיע לסופר ואפילו אוכל שדורש טריות ובחינה מדוקדקת של הלקוח עובר למכירה דרך האינטרנט. רמי לוי פתח מרכז לוגיסטי ענק שבו הוא מפזר את המשלוחים. ניתן להקים אתר אינטרנט שמוכר מוצרים אונליין מבלי להחזיק מלאי או להזדקק לחנות.

השלבים הם:

א. הקמת אתר אינטרנט עם עיצוב חדיש ורענן.

ב. הקמת מערכת סליקה, בטוחה ואמינה על ידי ספק מורשה.

ג. חתימת הסכמים מול מפעלים על מכירת המוצרים – סין מלאה במפעלים.

ד. בניית מערך קידום ממומן ואורגני. הקידום חשוב באינטרנט, לפחות כמו מיקום טוב בקניון.

ה. מיתוג אתר ובניית קונספט ייחודי- למה כדאי לרכוש דרכי.

ו. הקמת מועדון לקוחות – בסיס של כל אתר אונליין הוא שימור לקוחות.

ז. שירות משלוחים – כריתת הסכם עם שירות משלוחים מהיר זול והכי חשוב אמין.

ח. שירות לקוחות – אתר אונליין חייב שירותי לקוחות עם מענה מידי.

לא חשוב במה אתם עוסקים, אם חשוב לכם לא לתת למתחרים לעקוף אתכם זה הזמן לבנות אתר מכירות און ליין חזק, לאתר תכניסו תכנים ושדרוגים שמופיעים בספר זה.

פרקים אלו יתנו לכם את התמיכה כיצד בונים אתר מכירות און ליין וכיצד מבססים אותו והופכים אתכם ל TOP 5 בתחומכם. סוחר בשוק או בעל חנות בקניון יחפשו את המיקום הכי טוב עבורם, את המקום בו הטראפיק גדול יותר ואת קהל היעד הרלוונטי. אותה הטקטיקה, עובדת גם ברשת. אנחנו צריכים למצוא את קהל היעד שלנו וכך נוכל, בעזרת כלים פשוטים של קידום אתרים, למצב אותנו במקום הראשון ובמיקום הטוב ביותר ב"קניון" הווירטואלי ברשת.

טיפ זהב – לא חשוב מה אתם מוכרים, ברגע שפתחתם אתר מכירות אונליין, השקיעו בתכנים, הם יעזרו לכם לעקוף מתחרים ותיקים ומנוסים. ערכו השוואות מחיר עם מתחרים ופרסמו אותם, תנו לגולש כלים למוצא את המוצר ביעילות ובקלות.

מרפסות

לפעמים רעיון טוב זה כל מה שצריך. בדרך כלל אני מייצר את הרעיונות שלי לבד מכיוון שיש לי חוש יצירתי ויכולת לממש את החלומות. הפעם זה קצת שונה, זו פעם ראשונה שפתחתי עסק מרעיון של מישהו אחר. אחי דניאל ישב איתי במשרד, זה היה בדיוק אחרי יריד מכירות שהיינו מקיימים בימים שלישי ושישי. הוא זרק רעיון, הוא סיפר ש- 90 אחוזים מהפרויקטים של תמ״א 38 תקועים כי האישורים לוקחים זמן או מסיבה של דיירים סרבנים. הוא אמר שהוא מכיר אדריכל שמוציא היתר בניה למרפסת תוך 90 ימים. מרפסת? כמה כבר אפשר להרוויח ממרפסת, שאלתי אותו. הוא הסביר לי שמרפסת, כולל היתרים ובנייה, עולים 40 אלף שקלים ליחידה 3*2 והיא מעלה את ערך הבית ב- 300 אלף שקלים. 90 ימים היתר נשמע לי לא הגיוני לכן ביקשתי ממנו שיעלה על הקו את האדריכל, אני רוצה להבין את התהליך. כבר אז עלה לי במוחי רעיון אבל היה לי חשוב לדעת אם זה נכון ואכן ניתן לקבל היתר בניה תוך 90 יום. במידה וכן אפשר לעשות פה מהפכה כי לאנשים נמאס לחכות לאישור תמ"א 38.

דניאל אמר לי "השעה 20:00 בערב, בוא נקווה שהוא יענה". "אם הוא לא עונה נוסעים אליו עכשיו" אמרתי, והרגשתי איך הדופמין מרקיע שחקים. האדריכל ענה וסיפר לי שאנחנו מכירים מפרויקט קודם. התחלתי להפציץ אותו בשאלות מקצועיות ואז שאלתי את שאלת המפתח, "אתה מתחייב שאקבל היתר בניה למרפסת תוך 90 ימים?", "כן, כבר עשיתי את זה מספר פעמים" הוא ענה. לא בזבזתי זמן וקבענו למחרת. השיחה נותקה, ודניאל התפוצץ מצחוק. "נראה לי שהבהלת אותו". הוא אמר לי שהוא יורד להביא לאכול ושאל אותי אם אני רוצה גם. כן, אמרתי לו והראש שלי כבר נדד אל מחוזות אחרים. דניאל ירד לבורגוס להביא אוכל ואני בינתיים

חייגתי לגרפיקאית וביקשתי ממנה שתכין לי לוגו לחברה שנקראת "מרפסות". המותג עלה לי בראש בן רגע, ניגשתי למחשב והתחלתי לפרוט ולהקליד את המיזם החדש. תוך 40 דקות כבר הייתה תוכנית פעולה. דניאל חזר עם האוכל ופתאום הוא רואה על מסך המחשב לוגו של מרפסות. הוא חשב שזו חברה שמתעסקת במרפסות והיה בטוח שעשיתי גוגל ולמדתי על התחום. " לא דניאל, זה הלוגו של החברה החדשה שלנו, מרפסות". הוא היה בשוק. השעה תשע בערב ורק לפני שעה הוא העלה את הרעיון וכבר יש לוגו ותוכנית עסקית. בעסקים אתה חייב למהר ולרוץ, כי מי שלא רץ נשאר מאחור. למחרת, כבר הכתבתי ליוליה העוזרת שלי שורת משימות עבור החברה החדשה .

א. בניית אתר אינטרנט.

ב. הכנת הסכם עם האדריכל.

ג. חתימת הסכם עם קבלן ביצוע.

ד. גיוס 4 סוכני שטח עם רכבים.

ה. פנייה לכל המתווכים לשת"פ.

ו. קניית קו טלפון ייחודי למיזם.

ז. פתיחת חברה ברשם החברות.

ח. סגירה עם גוף מימון -100 אחוז מימון ללקוחות.

הרעיון פשוט, אני אמכור ב- 80,000 שקלים כל מרפסת, אדאג ל100 אחוז מימון ואתן פריסה לעשר שנים. זה יתאים לבניינים בני 3-4 קומות בלי מרפסות. מדינת ישראל מלאה במאות אלפי בנינים כאלה. עלות בניה, כולל תכנון הרכבה והיתרים היא 40 אלף שקלים ליחידה. כלומר, אני מרוויח 40

אלף שקלים ליחידה נטו. עכשיו אני צריך להיכנס ל- "תורת המספרים" ולברר כמה עולה לי לייצר עסקה .

ידעתי שהעלויות הן:

הוצאות קבועות הכנסות

4 X 10,000 שקלים משכורת = 40,000 שקלים משווקים

80,000 שקלים ליחידה פחות 40,000 שקלים = 40,000 שקלים רווח נטו

3,000 שקלים עלות רכב בחודש X 4 רכבים = 12,000 שקלים

200,000 שקלים ביום רווח נקי .

הוצאות חד פעמיות

15,000 מנהלה – חוזים + דפוס

10,000 אתר אינטרנט + רשתות חברתיות

100,000 פרסום מגנטים ל- 50,000 דירות

סך הכל הוצאות חודשיות 52,000 שקלים

הוצאות חד פעמיות 125,000 שקלים

כשהפרסום יצא, קרה דבר שלא האמנתי, הטלפון לא הפסיק לצלצל. קיבלתי מעל 50 שיחות ביום. כל אחד רצה מרפסת וכשהם הבינו שאני מביא 100 אחוז מימון זה עשה מהפכה. הסוכנים החתימו כל יום 5 מרפסות בממוצע, כלומר, רווח ממוצע של כ- 200,000 ש"ח ביום. תוך כדי העבודה חשבתי על הברקה נוספת, לי עולה מרפסת 40,000 שקלים, אעלה

את המחיר ל-150,000 שקלים למרפסת ואנשים יקבלו את זה בפריסה ל 25 שנה ללא ריבית ובינתיים אקבל הערת אזהרה כבטוחה. אנשים אהבו את המבצע, התוכנית המקורית הייתה שיהיו סוכני שטח אבל נשארנו במשרד בגלל מבול הטלפונים. אנשים הגיעו עד אלינו. מ-5 עסקאות ביום זינקנו ל-13, אנשים שבעו מהבטחות על תמ"א 38 ופתאום כשהבינו שתוך 90 ימים תהיה להם מרפסת בבית, הם חתמו בכמויות אדירות. חברה של ילד בן 21 הפכה לעסק מניב ביותר וכמעט ללא סיכון. העסק היה בניהולו של דן תורג'מן או בשמו בחברה "דן מרפסות". לא היינו הראשונים בתחום אבל היינו הראשונים עם ידע בשיווק ומכירות. לקחנו עסק שמוכר 5 מרפסות בחודש, בלי ידע ובלי ניסיון והפכנו למס' 1 בשוק המרפסות בפער עצום מהמתחרים. ישנם עסקים שבשילוב היכולות שלכם במיתוג, שיווק ומכירות, יהפכו מעסקים מפסידים לעסקים רווחיים.

הדרך לשמור אנשי מכירות בדרייב תמידי

אנשי המכירות הם הזרוע המבצעת של הארגון, תפקידם הוא להיות הגוף המחבר בין המוצר ללקוח. חשיבות אנשי המכירות אדירה לארגון, הם שולטים בתזרים המזומנים, לוחצים על כפתור קסמים וכסף נכנס לחשבון החברה. שליטה על אנשי המכירות היא לא כמו שליטה על עובד רגיל, איש המכירות חייב לעבוד עם חשק. העבודה שלו אינה מונוטונית והוא זקוק לדרייב תמידי כדי להגיע להישגים, איש המכירות זקוק לתמריצים :

בונוסים רגשיים- הבונוסים הרגשיים יכולים להיות הזרז שמפעיל את הכישרון שלו ואת מה שמייחד אותו מאחרים. איש מכירות שאין לו רישיון נהיגה ולא מבין שום דבר ברכבים יכול למכור רכב אבל רואה חשבון שלמד 7 שנים, לא יכול למכור דירה. הכישרון של אנשי המכירות רלוונטי למכירות בלבד, אם יתנו לרובם לנהל ארגון הם יכשלו, כי זה ישעמם אותם.
אנשי מכירות חייבים דרייב תמידי כדי לספק תוצאות. הבעיה עם אנשי המכירות היא שהם מושפעים מכל דבר חיצוני, כל הסחת דעת בבית, ריב עם האישה או הקולגה, יכולים להשפיע על היכולת שלהם למכור.
כבעל עסק אתה מחויב לשמור על אנשי המכירות שלך צמוד ובשונה משאר העובדים, אתה מוכרח ליצר תשוקה יומיומית כי איש מכירות ללא תשוקה לא יממש את הכישרון שלו. אתה צריך לדאוג לכמה פרמטרים על מנת ששאיש המכירות שלך יהיה בפוקוס:

א. שיחות אישיות – שיחה אישית פעם בשבוע עוזרת לשמור על הקצב.

ב. קביעת יעדים – קבעו לו יעדים משתנים וקבועים, זה יתן לו דרייב ומוטיבציה .

ג. פירגונים- אנשי מכירות הם כמו ילדים, פירגונים יתנו להם חשק לבוא לעבוד.

ד. בונוסים רגשיים- הבונוסים הרגשיים יכולים להיות תעודת עובד מצטיין וכו' .

ה. ניתוח מכירות- ניתוח מכירות עבר עוזרות לשמור על איש המכירות חד וערני.

ו. תזונה- יש תפריט שעוזר לאיש מכירות לשמור על ערנות וקצב טוב (בננה, שוקולד, קפה).

ז. משרד מפואר – דאגו שלאיש המכירות יהיה משרד מפואר משלו. בנושא הזה, החומריות חשובה.

ח. חנייה פרטית- עם שם ותואר, איש מכירות מושפע מאוד מתדמיתו.

ט. התיעצו איתו – איש מכירות אוהב להרגיש חשוב. התיעצו איתו בנושאים מקצועיים ואישיים.

י. ביגוד- רכשו לו חליפות יקרות (ניתן להוריד אותם מהשכר ולפרוס תשלומים לשנה)

יא. השתלמויות- שלחו אותו להשתלמויות והרצאות, המשווק הוא כלי בארסנל שלכם.

טיפ זהב 1 - איש מכירות הוא כמו ילד קטן, פרגנו לו, חבקו אותו והוא יתן לכם פידבק חזרה. נהגו באנשי המכירות בכפפות של משי מכיוון שהם אלו שיעשו את ההבדל בין הצלחה לכישלון.

טיפ זהב 2 – תשקיעו במיתוג אינטרנטי לאיש המכירות, בשנת 2023 מיתוג אינטרנטי מייצר פאסון וכבוד, כל לקוח שני עושה גוגל לפני ותוך כדי עסקה. כך תחזקו את איש המכירות שלכם.

דוכן מכירות

תורת מכירות שונה לגמרי- אם אתם בעלי דוכני מכירות, אתם בטח שמים לב שתורת המכירות שונה לחלוטין. עסקת המכירה בדוכנים מהירה הרבה יותר מעסקה במשרד, התכנון שלה קצר יותר והחיבור בין הלקוח למוכר חייב להתרחש בשניות. יש משפט שאומר "אין הזדמנות שניה לרושם ראשוני". בעל דוכן מכירות בנוי על החיבור הבלתי אמצעי עם הלקוח. החיבור מתרחש תוך כדי תנועה וברוב המקרים הלקוח בכלל לא התכוון לרכוש את המוצר והיה בדרכו למקום אחר. בפרק זה אתן לכם כמה טריקים שיעזרו לכם בניהול דוכן מכירות. אני מאמין שמי שיצליח למכור בדוכן מכירות יהיה בעתיד איש מכירות מעולה ויצליח להרוויח הרבה כסף. בעגלות בארצות הברית חצי מהישראלים אינם דוברי אנגלית ועדיין הם מוכרים הרבה יותר מעמיתיהם האמריקאים. להלן כמה דרכים שיהפכו אתכם לשועלי מכירות בדוכן:

א. קשר עין- מוכר בדוכן, לפני שהוא פוצה פה, מוכרח לדעת לייצר קשר עין. יש לו פחות משנייה לייצר את קשר העין, כי הלקוח שמולו נמצא בתנועה והוא חייב להיענות לבקשתו לשוחח עמו.

ב. זוג אידאלי- שיטת זוג אידאלי פועלת נהדר בעגלות ובדוכנים. צמד עובדים ממוקמים במעבר הלקוחות וברגע שהלקוח מתקרב עובד אחד חוסם באלגנטיות את המעבר והעובד השני מושך את הלקוח אל העגלה או הדוכן ומציג את מרכולתו.

ג. שיטת המומחה – בצמד, חשוב תמיד לחלק

תפקידים. אחד הוא המוכר והשני הוא המומחה אשר נותן עצות מקצועיות ללקוח. שילוב של מוכר ומומחה מייצר ביטחון אצל הלקוח ומעניק חווית קניה שלמה. .

ד. **מוצר בחינם-** בעגלות או דוכנים, מוצר בחינם עובד מצוין. מוצר שעלותו עבורנו הוא דולרים בודדים יכול למשוך לקוח שבהמשך ירכוש מוצרים בשווי עשרות ומאות דולרים.

ה. **מופע קרקס-** עובד בעל יכולות וורבליות יוכל להציג את מוצריו בצורה תיאטרלית. הקהל מתאסף כדי לשמוע ותוך כדי גם נהנה מהשואו שאיש המכירות מספק. כאשר איש המכירות מסיים את ה"מופע" קל יותר למשוך קהל ולבצע מכירה.

ו. **פעילות לילדים –** להוסיף לדוכן עובדת שתחופש לליצנית, היא תכין בלונים בצורת בעלי חיים ותאפר את הילדים. ההתקהלות תייצר הכנסות גדולות יותר ועלות הליצנית תהיה זניחה לעומת התוצאות שיתקבלו בזכותה.

ז. **מסכי לד-** מסכי לד גדולים על גבי הדוכן, נותנים אפשרות לשדר מבצעים ומושכים קהל רב. במקום דוכנים סטנדרטים, מסכי לד גדולים ימשכו את הקהל לדוכן.

איש שטח

אומנות נכחדת- במאה הקודמת, לפני הקידמה והאינטרנט, איש השטח היה חיוני מאוד לכל ארגון. אנשי השטח היו חוד החנית במחלקת המכירות והאנשים הטובים ביותר נבחרו למשימה. רובכם בוודאי הייתם עדיין בתכנון כאשר איש השטח היה העוגן של ענף המכירות. אני זוכר שבתור ילד רכשנו אנציקלופדיה או תנ"ך קסוטו מאיש מכירות שדפק על דלתנו. למרות שהמצב הכלכלי היה קשה, אמא ואבא שלי העדיפו להשקיע בידע ובחינוך יותר מאשר במזון או בדברים אישיים עבורם. אני זוכר שכאשר איש המכירות הגיע אלינו עם אנציקלופדיה, אבא רכש בהתחלה רק כרך אחד, את האות ד'. כשהייתי בן 9 הייתי צמוד לכרך הזה וקראתי אותו לפחות 20 פעמים. לאחר כחודשיים חזר איש המכירות ומכר לאבי את כל הפרקים. זו תקופת פוסט אינטרנט ואם רצית לצבור ידע כללי, האנציקלופדיה הייתה הפתרון המושלם. אבי שהיה המפרנס היחידי פרס את התשלומים ל-3 שנים ורכש את האנציקלופדיה, אני מצדי למדתי באותו היום שיעור במכירות ושימור לקוחות. סוכן השטח מכר לנו כרך אחד וחיכה חודשיים שלמים לחזור ולמכור את כל האנציקלופדיה. כעבור שני עשורים כשפתחתי חברת שיווק נדל"ן, נזכרתי במשווק ובהתמדה שלו ואיחלתי לעצמי עובדים כל כך חרוצים. בארצות הברית, אנשי המכירות שעוברים מדלת לדלת קיימים גם היום. בארצות הברית ניתן גם היום לראות אוכלוסיות שלמות שדוחות את הקדמה. הכל נמכר שם מדלת לדלת, תרופות, בגדים, תמונות וביטוחים. אני זוכר שכילד הייתי אצל סבתא שלי בבאר שבע ובחופש הגדול ראיתי אלטזכן, איש עם סוס ועגלה שמוכר סחורה יד שנייה. הציפיה לבואו והעובדה שכל יום ובאותה השעה הוא היה מגיע עם העגלה והפעמון ריתקה אותי. ראיתי שיטת מכירה עתיקה שעברה מאב לבנו. כיום

בשוק הפשפשים ישנן חנויות רבות של מוצרי יד שניה, אבל עגלון שמסתובב עם עגלה זה כבר דבר נדיר. לאחר מהפכת האינטרנט והתפתחות המדיות השונות, חברות רבות כבר לא משקיעות בסוכני שטח כי מדובר בעלויות אדירות. רכב, דלק, חניות ואוכל. עלות איש שטח ב-2023 היא אדירה ורוב המנכ"לים מעדיפים לעבוד עם טלפניות שיעשו את העבודה. היום בעזרת הזום, טלפנית יכולה לבצע עסקת מכירה ב-15:08 בחיפה וב19:00 באילת, כל זה מבלי לקום מהכיסא. יחד עם זאת, אני מאמין שבמכירת מוצרים מסוימים אין ולא יהיה תחליף לפגישה פרונטלית. איש המכירות חייב להסתכל בלבן של העיניים לקונה וללוות אותו כל הדרך אל העסקה.
מיזמים רבים אותם ניהלתי, חייבו שימוש בסוכני שטח שיסגרו עבורי עסקאות ויבססו את החברה. בלונדון, במכירת הזכיינות למכולות, היו לי אנשי שטח רבים שתפקדו בסינרגיה מושלמת. כיום אני מעורב בחברה בורסאית שעיקר עבודתה נדל"ן אבל גיוס הפרויקט והמיקומים נעשים ע"י סוכני שטח. אני מאמין גדול בעבודה פרונטלית, סוכני שטח טובים יכולים למכור במאות אחוזים יותר מטלפנים. אני מבין שהעלויות אדירות, רכב+ דלק+ חניות לכל עובד זו עלות אדירה. ניתן לעקוף הוצאה זו ע"י עבודה באזורים גאוגרפיים מתכוננים מראש. נניח ויש לכם מוצר למכירה ואתם רוצים לשווק אותו לחנויות נוחות ומכולות, אתם מחלקים את הארץ גיאוגרפית ובמקום לשים איש שטח בכל אזור, אתם כל חודש עוברים עם כל הצוות יחד באותו אזור. במקום להחזיק 4 רכבים, אתם מחזיקים רכב אחד עם נהג שמפזר את כולם בין המקומות וכשהם מסיימים הוא לוקח אותם לנקודה הבאה. כך אתם חוסכים חניות + עלות תחזוקה של עוד 3 רכבים. אומנם מתווספת לכם עלות נהג, אבל גם מנהל המכירות האזורי יכול להיות הנהג ולחסוך משכורת זו. זו שיטה חדשה שתרגלתי בפרויקט גיוס בתי מלון בארץ ובאירופה, אני רואה תוצאות מדהימות. נהג שהוא גם

מנהל המכירות עובד עם מחשב נייד מהרכב, שכרתי רכב מסחרי ובניתי בו עמדת שתייה חמה/ קרה ומקרר נשנושים, הנהג עובר עם הוואן וכאשר כל הצוות מפוזר הוא נכנס למושב האחורי ועובד עם המחשבה והפקס, ממש כאילו הוא במשרד.

טיפ זהב- גייסו את כל אנשי השטח בראשון לכל חודש, כך יהיה לעסק 40 ימים של הכנסות עד אשר הוא מוציא כסף על משכורות.

טיפ זהב 2- הצבא מוכר רכבים גדולים במחירי רצפה, קנו רכב כזה, קחו אותו לחשמלאי ואבזרו אותו מכל טוב. נוחותם של אנשי השטח תתבטא מייד באיכות המכירות.

טיפ זהב 3- חשוב להכין עוד שתי חליפות לכל איש צוות, מגוהצות ונקיות ברכב. העבודה בשטח בתנאי אקלים משתנים גורמת לכך שבאמצע היום הם כבר נראים מוזנחים. חשוב שפגישה בסוף יום העבודה תראה בדיוק כמו פגישה בתחילת היום.

בראיון שנערך בעבר עם לימור לבנת היא סיפרה כיצד בנימין נתניהו שהתמודד באותה עת לפריימריז בליכוד, שכר קראון ובזמן שהמתמודדים האחרים "נמסו" בקיץ האכזרי של ישראל הוא היה יוצא לסיבובי שטח רענן ומדוגם.

טיפ זהב 4- מקלחת באמצע יום העבודה- מקלחת כזו עושה פלאים, עשו מנוי לרשת חדרי כושר עבור אנשי המכירות, כך הם יוכלו להתרענן באמצע היום ואתם תקבלו אנשי מכירות מאושרים ורעננים במהלך היום. אני מתחייב שעובד שיעשה מקלחת בצהריים יגדיל את התפוקה שלו בסוף היום הרבה יותר מעובד שלא התרענן.

טיפ זהב 5- קבעו לאנשי השטח פגישות מראש. איש שטח שמגיע לפגישה שנקבעה מראש מכפיל את סיכוי הסגירה שלו.

טיפ זהב 6- כאשר אתם מנהלים משא ומתן עם עסק כלשהו, רכשו אצלו מוצר. לדוגמה, אם הפגישה היא עם בעל מסעדה, אכלו אצלו ארוחת בוקר ואז תפנו אליו. הוא ירגיש לא בנוח ואתם תתחילו את המכירה מנקודת חוזקה.

ה־DNA של הקונה

מכירות, הן היכולות לזהות דרכים של הקונה ולהתאימם למוצר. עסקה שנמכרת לקונה שלא צריך את המוצר הופכת לעסקה חד פעמית במקרה הטוב, או ביטול העסקה במקרה הרע. אני יזם ואיש מכירות עם קבלות אבל אפילו אני שיש לי את היכולת למכור "קרח לאסקימואים", בונה תוכנית ומפתח מוצר שמותאם ל DNA של הלקוח אליו אני מכוון. ברור לכל בר דעת שאם אתה מפתח מוצר שמתאים לקונה והוא גם זקוק לו אז סיכויי ההצלחה של המיזם יגדלו במאות אחוזים. מכירות דורשות פסיכולוגיה ואיש מכירות טוב חייב כשרון טבעי. יזמים רבים משקיעים בסקרי עומק כדי לזהות את ה DNA של הקונה, את הצרכים שלו, הרצונות שלו ואת מה שמרתיע אותו. חברות ענק כמו מקדונלדס או קוקה קולה משקיעות עשרות מיליוני דולרים בחקר שוק וזיהוי הקונה. קונים פוטנציאלים מונעים מ:

א. **רגש-** כיצד אני ממלא את הרגש שלו

ב. **צורך-** איך המוצר יענה על הצורך של הקונה.

ג. **פיננסי-** לזהות את היכולת של הלקוח לשלם ולהתאים זאת.

ד. **תזמון-** התאמת התזמון הנכון למכירה

ה. **מצב מנטלי-** איתור המצב המנטלי לקבלת החלטה

א. **רגש-** יש מוצרים שממלאים רגש של לקוח. לדוגמה, אם אני מוכר רכבי יוקרה אני אכוון לקהל של מתעשרים חדשים. זהו קהל שחשוב לו להגיד "הצלחתי" והם אלו שירכשו

רכב חדש ויוקרתי, גם אם לא תמיד הם יכולים להרשות זאת לעצמם.

ב. **צורך-** מוצר חייב למלא צורך של לקוח. לדוגמה, אם חברת קוסמטיקה משווקת קרם שגורם לך להיראות צעירה יותר הרי שזהו צורך בסיסי של כמעט כל אישה. הצבת דוכן בקניונים ומכירת הקרמים בדוכן קטן יגדילו את המכירות, כי קהל היעד נשים עוברות שם בכמויות. עדיף דוכן של 10 מ"ר בקניון מאשר חנות רחוב של 300 מ"ר ברחוב לא מרכזי.

ג. **פיננסי-** חובה לזהות את היכולת של הלקוח לשלם. לדוגמה, מסעדת יוקרה שתמוקם באזור משרדים נחשב בו ממוקמות החברות הכי גדולות בשוק, יצליח כי לא כל אחד יכול לשלם 500 שקלים למנה ולא תמיד משתלם להתמקד רק בארוחת ערב, קהל עם כיס עמוק יכול גם לאכול צהריים ולהגדיל את מחזור המכירות של מסעדת היוקרה. מאידך, אם מקדונלדס ירצו לפתוח סניף הם יעשו זאת בקניון שם הקהל מותאם יותר לעסק.

ד. **תזמון-** חובה למצוא תזמון נכון. לדוגמה, חברת תיירות תשווק דילים למשפחות בקיץ כאשר הילדים בחופש ולא בחורף. משפחות יעדיפו חופשה בזמן חופשת הקיץ כאשר הילדים לא לומדים.

ה. **מצב מנטלי-** זיהוי המצב המנטלי של הלקוח יגדיל את המכירה. לדוגמה, אתר הכרויות מגדיל את הפרסומים שלו בזמן החגים, כי אז המצב המנטלי של האנשים מעלה את הצורך לזוגיות חדשה או לסתם מישהו להתחבר אליו.

טלמרקטינג

שיווק טלפוני- זהו אחד מהנושאים בספר שאני כותב בחדווה רבה. עם השנים התמקצעתי בתחום הטלמרקטינג והפכתי אותו מקונספט מיושן לעסק שיווקי חדשני, תוסס, שמנצח בלי פייט כל תחום שיווק ומכירות אחר .

2023 שונה משמעותית משנות ה-60 בהן הטלמרקטינג עדיין לא היה מפותח. כיום, גם במגזרים הערביים, דתיים והחילוניים לכולם יש טלפון סלולרי ביד. כאשר אני מפרסם במדיות הקונבציונליות או בכל אמצעי פרסום אחר, אני יודע פחות או יותר מה קהל היעד שלי ולפיכך אני בונה את תקציב הפרסום והשיווק בטלמרקטינג המשחק שונה. כאן לכל מספר יש שם ומידע, הניתוח מדויק להפליא וכל לקוח מספר סיפור. כל לקוח בתחום הטלמרקטינג מנותח בכמה אופייניים:

א. גיל

ב. סטטוס משפחתי

ג. הכנסה

ד. אזור מגורים

ה. מין

ו. השקפה פוליטית

ז. השכלה

ח. תקציב לעסקה

ט. תחביבים

הניתוח הזה שווה כסף רב. סוכן טלמרקטינג מנוסה יודע להשתמש במידע שלפניו כדי לשווק או למכור מוצר. בנוסף הוא יודע כיצד לטייב את המכירות לקהל ספציפי וכך לחסוך כסף רב..

לדוגמה, חברת נדל"ן שמוכרת דירות לזוגות צעירים, תתקשר קודם כל לגילאים 30-50 ולהכנסה x לאזור המגורים שבו נמכרת הדירה. ניתוח כזה מוזיל את עלות המכירה משמעותית ומקל על הליך השיחה.

מחלקת טלמרקטינג ממוצעת מתעסקת באחד מהנושאים הבאים :

א. מכירות

ב. פרסום

ג. ייצור לידים לעסקים

ד. מכירת שירותי טלפונים לחברות

א- מכירות- מערך טלמרקטינג כיום הוא חוד החנית במכירות. במדינת ישראל לבדה יש כ-9 מיליון קווי טלפון זמינים. מערך המכירות הוא גוף שיכול להרים מיזם לבד. כל עסק יכול לגייס מערך מכירות טלפוני, בין אם זה עבור חברות נדל"ן ובין אם זה עבור קוסמטיקאית שכונתית שמעוניינת לפנות לתושבי האיזור.

בכל מיזם שהקמתי הפעלתי מערך טלמרקטינג לביצוע המכירות. היכולת לפגוש ווירטואלית 200 אנשים ביום מגדילה את הסיכויים למכור מוצר .

אם הצלחנו לצמצם נכונה את קהל היעד ובשפה מקצועית ל-"טרגט" אותו, אחוזי הסגירה שלנו יהיו גבוהים בעשרות מונים.

במערך מכירות חשוב שלנציג תהיה תוכנה מקצועית שבה יוכל לקרוא פרטים על היעד ולהכניס מידע. אם מכרתי ללקוח דירה, אני יכול לפנות אליו כעבור שבוע עם הצעה לקנות ביטוח דירה, מטבח משודרג או שירותי עיצוב פנים . היכולת למכור לאדם, מספר מוצרים שונים מגדילה את רווחיות היעד .

ב- פרסום- כיום בשוק הפרסום יש כמה חזיתות.

פרסום ברשת, עיתונות כתובה, רדיו, טלוויזיה או דרך מערך טלמרקטינג. לכל קהל יעד אמצעי פרסום ייעודי משלו. לא הייתי מפרסם מעדן או קוטג' בטלמרקטינג אבל אם הייתי רוצה לפרסם מוצר נישתי כמו דירות, הייתי בהחלט פונה לטלמרקטינג .

ג- יצור לידים לעסקים- או בשפה המקצועית טיוב- בעיני זו אחת הדרכים העיקריות שבהן הצלחתי וכך מכרתי יותר מ-1600 דירות ב-3 שנים .

טיוב הוא הליך של איסוף ליד (טלפון) שפנה בעבר או שהביע עניין במוצר אחר והופך אותו לליד חם. כלומר, לקוח שמעוניין לרכוש את המוצר מיידית . דוגמה: בעל חנות למוצרי גינה פרסם למכירה מסור חשמלי למכירה ולמרות שרק 30 אנשים רכשו את המסור בפועל, פנו אליו 3000 אנשים בעקבות הפרסום.
הפרסום עלה לבעל העסק 50,000 שקלים אבל אותם 3000 איש יכולים להיות רלוונטיים כאשר הוא ירצה לשווק מכסחת דשא. בנדל״ן, הרווח הוא גדול יותר ואיתור קהל רלוונטי לתחום מגדיל את הרווחיות. לדוגמה, הייתה רשימה של 250,000 לקוחות שפנו עבור פרויקט בעפולה, כלומר אני יודע בבסיס שיש להם רצון להשקיע בנדל״ן. על מנת להשיג את הרשימה הזאת הוצאתי על פרסום המון כסף אבל מבחינתי בכל פעם

שיהיה לי נכס חדש, אחייג אליהם. לחייג ללקוח עולה לי כשלושה שקלים ואם הוא הוא מתעניין העלות עולה ל-30 שקלים, ליד שעלה ל-30 שקלים שווה לחברת נדלן 2000 שקלים כי זה לקוח שמעוניין במוצר.

טלפנית שתייצר 3 לידים ביום יכולה להכניס רווח של 5900 שקלים ביום, תכפילו את זה ב-50 טלפניות ותבינו כמה זה רווחי. קבלן נדל"ן ישמח לשלם 2000 שקלים על לקוח שרוצה לקנות ולא לסכן מאות אלפי שקלים פרסום ללקוחות שהוא לא באמת יודע אם הם בעניין או לא .

בטיוב לידים, להמון אנשים יש את היכולת להוזיל את תקציב הפרסום שלהם וחשוב מכך לנתב אותו, ליד שעבר טיוב, פוטנציאל הסגירה שלו גבוה יותר בעשרות אחוזים מליד שרק מתעניין. בגלל זה חברות הנדל״ן משלמות המון כסף עבורו .

ד- מכירת טלפנים לחברות- מערך טלמרקטינג דורש ידע, אבל בעל ניסיון יכול למקסם את ההצלחה פי כמה. רוב החברות לא מחזיקות איש מקצוע שמתמחה בטלמרקטינג, במקרה הטוב הן מעסיקות סטודנט שיהיה אחראי על הטלפניות. מערך טלמרקטינג של 50 עובדים ומעלה, יכול לספק שירותים של מענה, שיווק, פרסום ומכירות לחברות במשק, שהפעילות שלהן לא גדולה מספיק בשביל להקים כזה מערך.

חברת טלמרקטינג ממוצעת גובה 65 שקלים לשעת עבודה של עובד, תכפילו את זה ב-50 ותעשו את החשבון.

טיפ זהב- הקימו מערך טלפנים במדינות עולם שלישי. מדובר בכח אדם זול משמעותית וכך תוכלו לגייס עובדים שיתנו תפוקה של 12 שעות במחיר של 10 אחוזים מהמחיר שתשלמו במדינות מפותחות .

כרגע אני שוקד על הקמת מערך טלפנים בקולומביה, מערך של 3000 טלפנים. 1000 מהם יתנו שרות לחברות בארצות הברית, 500 למדינות ערב ו- 1500 לישראל.

אני מתעתד לפתוח שם בית ספר לעברית, עובד ממוצע ירוויח 100 דולרים בחודש ומי שילמד עברית יקבל 200 דולרים בחודש, כלומר כפול אבל עדיין זול משמעותית מהארץ .

בישראל טלפן טוב מקבל כ-6000 שקלים, בקולומביה אחרי הקורס בעברית הוא ירוויח 760 שקלים .

חברות רבות יעבירו את מערכי הטלפון שלהם לשם. אני מאמין שייקח בין 6-12 חודשים ללמד אותם העברי, הכיתות הראשונות יתחילו ללמוד ב-2023 .

אני מאמין גדול במיזם הזה, חברות רבות בנו סקול סנטר במזרח אירופה, אבל לדעתי דרום אמריקה עם האבטלה הגואה היא הפתרון הנכון.

"מציצים על הים"
פרויקט חכירה שכל אחד מכם יכול לחקות

זהו פרויקט החכירה הראשון מסוגו במדינת ישראל. ברחוב הכי יקר בארץ, הקמתי מיזם של 21 דירות קטנות של 20 מ"ר, בשיטת חכירה שייבאתי מלונדון ועשיתי לה אדפטציה לישראל. אני הולך להציג בפניכם פרויקט שיניב לכם 8 מיליון שקלים אחרי הוצאות, ברחוב הכי יקר במדינה וכל זאת מבלי לרכוש את הבניין ולהוציא מיליוני שקלים. פרויקט "מציצים על הים" משלב תעוזה, יצירתיות, מקוריות והבנת ה DNA של הישראלי הממוצע. בישראל של 2016, שנת הקמת הפרויקט, גאה הייאוש בעם. מחירי הנדל"ן הרקיעו שחקים ודירה בתל אביב היתה נחלתם של עשירים בלבד. משפחה הייתה צריכה לעבוד 30 שנים כדי לרכוש בית בתל אביב כשבעולם המערבי משפחה ממוצעת צריכה לעבוד 10-5 שנים. זיהיתי צורך של אנשים להגיד "יש לי דירה", כמו שנים קודם לכן שזיהיתי את הצורך להגיד "אני בעל מועדון" וזה עזר לי להרוויח מיליון שקלים בחודש. גם כאן יש אבחון מדויק של ה DNA הישראלי. הבנתי מראש את מה שהם מחפשים והצורך להיות חלק מזה. בשל העובדה שמדובר בפרויקט מהפכני עולה שאלה אחת: האם האוכלוסייה בישראל מוכנה לרכוש יחידה בחכירה ל-20 שנה.

הרעיון היה פשוט אבל מהפכני. אני אשכיר את הבניין ברחוב הירקון ב-40,000 שקלים לחודש, אחלק אותו ל-21 יחידות של חדר. כל יחידה תהיה מאובזרת ומרוהטת ברמה הכי גבוהה. כל הבניין עולה לי 40,000 שקלים לחודש, כלומר כ-1900 שקלים ליחידה. לאחר שיפוץ אני יכול לקבל מחברת ניהול 6000 שקלים בחודש על כל יחידה, כלומר אני מכניס

126,000 שקלים בחודש. את ההפרש שהוא 4100 שקלים אני אשווק החוצה. כל אחד יחכור יחידה ל-20 שנים ברחוב הירקון בסכום חד פעמי של 500,000 שקלים ותהיה לו יחידה שתיתן לו שכירות של 4,100 שקלים לחודש ל-20 שנים עם עלייה של 10 אחוזים כל 5 שנים. כלומר, החזר ההשקעה הוא תוך עשור ונשאר לחוכר עוד עשור להרוויח בו רווח נקי. היו גם לקוחות שלא רצו תשואה והיו מעוניינים להתגורר במקום, הם שילמו 500,000 שקלים + 1,900 שקלים כל חודש דמי שכירות וכך יש להם דירת חדר על קו הים ב- 1900 שקלים בחודש. השיווק היה מורכב, אבל לפני השיווק הייתי חייב להכניס סעיף שבלעדיו אי אפשר היה להצליח, הייתי צריך להכניס סעיף שמאפשר שוכרי משנה וסעיף ייחודי שמאפשר ששוכרי המשנה יוכלו להשכיר את היחידות. אילן ששון, עורך הדין של המשכיר הבין מיד את התוכנית, אבל דבר אחד הוא לא הבין. איך יכולה להיות היתכנות למיזם כזה, מי יחכור ל-20 שנה יחידת חצר בתל אביב ב-500,000 שקלים+1900 שקלים בחודש דמי חכירה. הסיבה שהפרק הזה נכתב לקראת סוף הספר הוא שבכדי להוציא את הפרויקט לפועל, השתמשתי בכמה פרקים מהספר, שילובם של כל הפרקים שיווק את כל היחידות במהירות שיא. כדי להקים את המיזם ולשווקו בצורה בולטת הייתי חייב לקחת את כל הידע שלי ולזקק אותו לטובת המיזם. הקמת מיזם חדשני יכולה להיות אחת משתיים, או הצלחה מהירה ומטורפת או כישלון קולוסאלי. אנחנו יזמים ולא אנשים רגילים, מכיוון שאנחנו אופטימיים אנחנו לא לוקחים בחשבון את האפשרות לכישלון אלא להפך, אנחנו רואים לנגד עיננו את ההצלחה הפוטנציאלית. מתחילת הפרויקט יכולתי לראות כבר את סופו, אכלוס כל היחידות. ידעתי שמשפחה תשלם 500 שקלים ללילה לחדר בירקון ת"א, חצי דקה מהים, על "חוף מציצים". השלבים ליזמות הפרויקט מופיעים בספר

אבל אתייחס בכמה שורות לכל אחד כדי שתוכלו להבין כיצד לשלבם בעסקה.

1. **יצירתיות-** כדי להוציא עסקה כזאת לפועל נדרשת יצירתיות. לפניי אף אחד לא עשה עסקה כזאת. זו הייתה הפעם הראשונה שמישהו שוכר בניין ל-20 שנים ומשווק כל יחידה בנפרד, כיחידת תשואה. התשואה הייתה מובטחת כי השכרתי לחברות ניהול מראש. התוכנית היצירתית הייתה השלב הראשון.

2. **סיפור-** בניית סיפור למיזם. אני בניתי סיפור למיזם וקראתי לפרויקט "מציצים על הים". עשיתי חוברת שמציגה את כל הפרויקט עם קריצה לסרט המיתולוגי. הגרפיקה הייתה ברוח התקופה, הצבעים והתכנים גם כן. ברגע שהלקוחות שמעו "מציצים" הם ישר קישרו את זה לפריים לוקיישן. בניית סיפור העסקה עזר לי בכמה דברים :

א. להסביר את המסר שמדובר בפרויקט יוקרתי.

ב. להעביר את המיקום הנדיר קרוב לים.

ג. פנייה לקהל משקיעים שדרך הסיפור הבינו את טיב העסקה.

3. **ידע שווה כוח-** כדי לשווק את העסקה חקרתי את השוק והבנתי בכמה מושכר חדר ללילה. למדתי את הרחוב, את ההיסטוריה של האתר וביקרתי בעסקים מתחרים. ברגע שצברתי מספיק ידע יכולתי לבחור חברת ניהול מתאימה, לחסוך בשיפוץ ובבנייה והכי חשוב, צברתי ידע בדרכי המשקיעים. ידעתי שאם אשווק עסקת תשואה במעטפת של בניין ונדל"ן ברחוב הירקון אנצח את השיטה.

4. **תוכנית עסקית-** בתוכנית העסקית הכנתי את כל הפרמטרים הידועים לי, את רשימת המתחרים ורשימת היתרונות והחסרונות. ניתחתי את העסקה מכל כיוון אפשרי וברגע שסיימתי את כתיבת התוכנית העסקית, ידעתי בבירור כמה כסף אני צריך לעסקה ולכמה כסף אזדקק לפרסום ולשיווק.

5. **תורת המספרים-** בתורת המספרים חישבתי כמה עולה שכירות חודשית, כמה עולה כל יחידה בנפרד וכמה אצטרך לגבות כדי להרוויח. כמה חדרים ולילות אצטרך להשכיר כדי להיות רווחי.

6. **זיהוי ה DNA של הקונה-** כדי להצליח בעסקה שהיא די חדשנית הייתי חייב לטרגט את קהל היעד ולהגיע למצב שניתחתי בדיוק את הפרופיל של המשקיע הממוצע. אצלי, המשקיע הממוצע הוא אדם שלא יכול לקנות דירה בתל אביב ב-5 מיליון שקלים ומתאים לו להשקיע 200,000 שקלים הון עצמי ולקחת יחידה בירקון שתביא לו תשואה חודשית ושהוא יוכל גם להתארח בה בחגים. ניתוח המשקיע לפי פרופיל הקל עלי את מלאכת המכירות, ידעתי היכן לפרסם ובעיקר איך לפרסם כדי להגיע למשקיע. עובדה זאת הוכיחה את עצמה ובחודשיים ספורים הצלחתי לשווק את כל הפרויקט.

7. **אמונה-** כאשר יוצאים לדרך עם פרויקט שאפתני שכזה ישנו סיכוי שהוא יקרוס. אולי הקהל לא יתחבר, אולי אפספס משהו שיגרום להפסד כספי. בדיוק בגלל זה הייתי חייב שתהיה לי אמונה חזקה בעצמי. בפרויקט הנ"ל היו מהמורות רבות, אך צלחתי אותן בזכות העובדה שהאמנתי בפרויקט ושהוא טוב מכל הצדדים.

8. **איך אני מגייס משקיע-** בפרק הזה בספר, לימדתי אתכם כיצד מגייסים משקיעים בפרויקט הנוכחי. השתמשתי

בכל הידע בספר, בחרתי קהל יעד מצומצם, בניתי תוכן מושקע ואיכותי והכי חשוב, על מנת לגייס משקיע דאגתי ליחס השקעה תשואה מבניין. ברגע שהוספתי גם מימון, הפרויקט שיווק את עצמו לבד.

9. התמדה- לאחר כל השלבים יצאתי לדרך. המכשולים בפרויקט ייחודי רבים יותר כי הכל חדשני וקורם עור וגידים. מכשולים שמתרחשים בפעם הראשונה קשה לחזות, אבל בזכות התמדה ובזכות העובדה שלא ויתרתי באף שלב בדרך, הצלחתי.

טיפ זהב- קחו קומת משרדים ישנה בבניין במרכז העיר, השכירו אותה ל-20 שנים ועשו יחידות דיור מלונאיות, התב"א מאשרת זאת. השכירות בבניין יישן הוא בין 50-60 שקלים למטר. דירת חדר של 20 מ"ר תעלה לכם 1200 שקלים ועם הוצאות תגיעו ל-1600 שקלים. תוכלו להרוויח 30 אחוזים בשנה בקלות בעזרת שיווק נכון ומהיר. אפילו אם אתם לא נמצאים בעיר תיירותית תמיד ימצא ביקוש, אם זה דרך AIR BNB, בוקינג או דרך פרסום חיצוני. אתם לא חייבים לקנות את הקומה, קנו אופציה ל-3 שנים ואז תשלמו מהרווחים את רכישת הקומה, בשכירות של 50 שקלים למטר עדיף לא לרכוש.

עסקאות יזמות

הפרק הזה חושף עסקאות יזמות שעשיתי ובזכות תבלין סודי הצלחתי להגיע לימי מכירות שנגמרו עם רווח של 18 מיליון שקלים. לפני שאתחיל ואפרט על חלק מן העסקאות, הנה כמה דברים שחשוב שתדעו על עסקאות יזמות.

לכל עסקה יש את התזמון שלה אבל יותר מהכל, לכל עסקה יש את השימוש שלה. לפעמים בשינוי של התוכנית המקורית ובמציאת התבלין הסודי, העסקה יכולה להפוך מלא משתלמת לעסקת העשור. השאלה היא, איך מזהים עסקה שמוצתה בשוק הנדל"ן והופכים אותה לעסקה שבטוויסט קטן יכולה להיות הצלחה גדולה. זכרו שלכל עסקה יש קונה, המחיר, למרות מה שסיפרו לכם אינו רלוונטי. התזמון והקונה המתאים הם הרלוונטיים עבורנו. אני הצלחתי להחיות עסקאות שהיו קבורות שנים אצל כונסי נכסים או מבנים נטושים שהצלחתי למצוא להם קונים בזכות חיבורים נכונים. הנה תרגיל שתוכלו לעשות יחד איתי, כנסו לאתר ZILOW והקלידו בית למכירה. באופציית המחיר רשמו 100-10,000 דולרים, אתם תמצאו נכס שבוודאי לא ראוי למגורים אך עדיין עומד על תילו. בואו נניח ומצאתם בית באוהיו קליבלנד ב-10,000 דולרים, עכשיו פרסמו את אותו הבית באתרים ישראלים עם גרפיקה ומיתוג ב-12,000 דולר, אני מבטיח לכם שתוך שעה יפנו אליכם לפחות חמישה אנשים שמטרתם היא שונה משלכם. הם מעוניינים לפתוח חברה אמריקאית לעסקים אחרים, או ייבוא אחר ונכסים בבעלות אותה חברה יקלו עליהם לקבל גרין קארד. אולי בכלל מטרתם היא להעביר כסף בצורה חוקית לארצות הברית או ממנה בצורה של הכנסה מתשואה.

אפילו בית ב-10,000 דולרים מכניס שכירות של 300 דולרים בחודש בקלות.

אתם תראו איך תוך יום תרוויחו 20 אחוזים על ההשקעה שלכם. אם רכשתם בית ב-10,000 דולרים תצטרכו רק 500 דולרים פיקדון למשך חודש עד שתסגרו עם הקונה את העסקה, מה-500 דולרים הנותרים אפשר להרוויח 2000 תוך שעה. אני קונה ומוכר נכסים זולים כאלו כל שבוע ונהנה מדמי כיס עד שתגיע המציאה הבאה. ב-2016 מכר לי בחור בשם משה 100 דירות בקליבלנד, ב-3000 דולר ליחידה. הבתים היו במצב סביר אך נכתב שהם לא מייצרים תשואה, כלומר ריקים. בביקור בשכונה התברר שמדובר בשכונת סלאמס אבל ידעתי בחושיי החדים שיש כאן הזדמנות. העסקה עלתה 300,000 דולרים, כדי להתחיל תהליך מכירה היה צריך להפקיד 5 אחוזים, כלומר 15,000 דולרים. פניתי לעורך הדין והעברתי את הכסף, הוא הזהיר אותי ואמר שהבתים סגורים וחייבים להרוס ולבנות אותם כדי שזה ישתלם. הליך ההריסה והבניה אמור היה לעלות עוד 35 אלף דולרים לבית לפחות ושאם לא אהרוס ואבנה אצטרך לשלם כ-250 דולר בשנה על כל בית, כלומר עוד 25 אלף דולר בשנה לעירייה. הייתה לי הרגשה שהעסקה לא הולכת לכיוון הנכון. טסתי לקליבלנד והגעתי לשכונה אחרי יומיים בדרכים, סלאמס זה אנדרסטייטמנט לזוועה שנגלתה לעיני. הריחות וההזנחה פשוט זעקו מכל עבר. התקופה הייתה סוף תקופת שילטון אובמה וטראמפ התחרה בהילארי, ידעתי שתקופת בחירות היא הזמן הנכון לעסקאות. פניתי לבניין העירייה בכנטון אוהיו, קיבלה אותנו בחורה מקומית מקסימה ששקלה לפחות 130 קילוגרמים. ביקשתי לדעת מי האחראי על שימור ושיפור פני העיר והיא הפנתה אותי לבחור שישב בקצה המסדרון. נראה כאילו הערנו אותו משנ"צ כי הוא היה ממש מופתע לראות אותנו. היינו אני וברוס אנגלמייר עורך דין ניו יורקי שבא לעזור לי להבין היכן אני מוצא את הפנינים. נכנסנו אליו וסיפרתי לו שרכשתי את 100 הדירות ברובע שעליו הוא אחראי. הוא הופתע מאוד אבל פתאום הוציא

לנו ברושור שהופק על ידי העיריה. מסתבר שהעירייה מוכנה לקחת ממני בשכירות ל-10 שנים את הדירות כדירות עמידר ולתת אותן למשפחות מצוקה ואם אשתמש בקבלן מקומי רשום אקבל החזר של 50 אחוזים על השיפוץ ופטור ממיסים ל-10 שנים.

ידעתי שאני על הגל אבל עדיין לא ידעתי איך אני מוכר את הדירות הללו ולמי. החלטתי שזו הבעיה הקטנה וביקשתי מסמך הבנות מהעירייה, ידעתי שהאמריקאי הממוצע לא יתגורר בשכונה הזאת גם אם הדירה תינתן לו בחינם. סיכמנו שעורך הדין יעבור על מסמך ההבנות ואני אגיע לחתום לאחר שבועיים. בינתיים טסתי למוסקבה לשבוע יום הולדת עם חברים. במהלך החופשה במוסקבה יכולתי לזהות תחושת קיפוח בקרב התושבים הרוסים. סמוך לקרמלין יש קניון יוקרתי שמוכר את המותגים הכי גדולים ושם צץ לי רעיון. ידעתי שלמוסקבה מגיעים תיירים מכל העולם וכשהצגתי לחבר ישראלי את העסקה שאני עובד עליה בארה"ב שאלתי אותו האם לדעתו, בתור אחד שעובד עם האוכלוסייה המקומית, הם ירכשו דירה להשקעה עם תשואה מובטחת מממשלת ארה"ב. הוא נדלק על הרעיון והציע לי את שירותיו כמוכר וכמי שיגייס את הדיילים. קבעתי לבתים מחירים של 30,000 דולרים, כשהעירייה התחייבה לשכירות של 3,600 דולרים. אחרי שיפוץ נשארו לי קרוב ל 13,000 דולרים לבית כפול 100 יחידות, מדובר ברווח אדיר של 1.3 מיליון דולר עבור חודש עבודה. ביקשתי ממנו שידאג לבנק שיעניק מימון להלוואה של 30,000 דולרים לכל רוכש וכך שיווקתי את הדירות בלי צורך בהון עצמי. העסקה הצליחה בצורה מופלאה ותוך 75 יום שווקו כל היחידות, אבל חשוב מכך הונחה התשתית של מכירת דירות אמריקאיות במוסקבה, עיר של 18 מיליון תושבים ועוד

כ-10 מיליון תיירים בשנה. אפילו בזמן המלחמה עם אוקראינה הכלכלה חזקה שם.

העסקה הזאת מוכיחה שהיום יש המון עסקאות זולות בחו״ל, רק צריך לדעת לחפש ולדעת לייצר את התבלין הסודי בעסקה .

יזמויות מעניינות נוספות יגיעו בפרקים הבאים אבל אני רוצה שהפרק הזה יגרום לכם להבין שגם אתם, אפילו שאין לכם ניסיון, בעזרת שיטוט קל באינטרנט יכולים למצוא עסקאות שהכרישים הגדולים לא יחשבו להיכנס אליהן. רווח של 2500 דולרים בעסקה לא תעניין אף כריש אבל אם תעשו את זה פעם בשבוע תהיה לכם עוד הכנסה של 10 אלף דולרים בחודש.

יזמויות ושיטות יזמות שונות יכולים למלא 30 ספרים, אבל לי חשוב שתבינו את העקרונות הבסיסיים ליזם.

א) **תאמינו-** בלי אמונה אי אפשר להצליח, בכל מיזם יש קשיים ומכשולים, תדמיינו את הסוף כבר מההתחלה ואל תיכנעו לקשיים שתמיד יצוצו בכל עסקה.

ב) **תחקרו-** אל תתביישו לחקור, אף אחד לא יעשה זאת בשבילכם. השקיעו שעה בכל יום והיכנסו לאתרי נדל"ן בארץ ובעולם וחפשו עסקאות .

ג) **תזמו שת"פ-** תזמו שיתופי פעולה עם מתווכים, תבטיחו להם שתוכלו לעזור ולמכור את הנכס, כך תחשפו לעוד ועוד עסקאות.

ד) **כסף לא חשוב-** תביאו עסקה טובה ונכונה ותמיד ימצא הגורם המימוני. אל תתביישו לבקש שותפות מלאה כי עסקאות טובות חשובות יותר מחשבון בנק מנופח.

ה) **קחו קורס פרסום ומכירות-** קחו קורס ותצברו ידע, אפילו קורס תיווך. זכרו שידע יעזור לכם להפוך עסקת נדל"ן רגילה לעסקה עם טוויסט.

ו) **תפרקו-** אם קניתם אלף מטר ב-6,000 שקלים למטר ותשווקו יחידות של מאה מטר כל אחת, תוכלו לקבל עוד 20 אחוזים בקלות. למכור מאה מטר הרבה יותר פשוט מאשר למכור 1000 מטר.

ז) **תדאגו למימון-** לא לכם אלא לקונה. אם קונה יגיע וידע שנושא המימון סגור עבורו עברתם את המכשול הגדול ביותר.

ח) **תמיד תיראו מוצלחים-** אנשים אוהבים לעשות עסקים עם אנשים מוצלחים. תתלבשו עם מותגים, ענדו שעון יוקרתי ושדרו הצלחה כי הצלחה היא דבר מדבק.

ט) **תמיד תעריך ותכבד את הקונה-** הערכה וכבוד הם האמצעי היחידי ליצירת קשר אמיתי ועמוק והפיכת הלקוח ללקוח חוזר.

י) **מעולם אל תשווקו מוצר שאתם לא מתחברים אליו-** הלקוח מזהה בעיניים שלכם את התשוקה, יזם בלי תשוקה לא יצליח להעביר את המסרים שלו.

יא) **לכו על כל הקופה-** אם יש לכם עשר יחידות לשיווק פרסמו כאילו יש לכם מאה, כי שיווק פותח את הדלת לעוד הצלחות. שיווקתי פרויקט פינוי בינוי בגבעתיים ופרסמתי המון, למרות שהיו לי רק 8 יחידות. מאות האנשים שפנו אלי למרות שלא נותרה עבורם יחידה זכרו את החברה שלי כחברה שמשווקת מהר וששווה לשים עליה עין. אז שמרתי אותם במאגר ובשיווק הפרויקט הבא שלי הזכרתי להם שהם פספסו

את העסקה הקודמת וכמה מהר נחטפו הדירות, הם נלחמו על הפרויקט כאריות.

טיפ למשווק/יזם- שווקו כאילו שממחר אתם הולכים לגור ברחוב. אני גדלתי במשפחה שכסף לא היה בשפע, אבא היה שוטר, אמא נכה ותמיד חיינו על הקצה. בבגרותי, העובדה הזאת הפכה אותי לאחד שקונה יותר ממה שצריך ומוכרח שהמקרר יהיה תמיד מלא. כשהתחלתי להרוויח כסף תמיד שאפתי להגדיל את ההון העצמי כי חששתי שמחר לא יהיה לי. הדרייב הזה, שהגיע מהילדות המאתגרת גרם לי כל הזמן לדחוף את העגלה. אין לי כל ספק שהדרייב הזה יהיה המנוע לו אתם זקוקים כדי לבלוט מעל אחרים.

קבוצות רכישה פיקציה או הפתרון הנכון לשנת 2023

קבוצות הרכישה צצו כפטריות לאחר הגשם. אחרי הנפילה של 2008 הרעיון של הקמת קבוצת רכישה היה נכון אך טופל בישראל בצורה גרועה.

התרסקותה של ענבר אור או אלדד פרי ז״ל שהשאיר אחריו חובות של מיליארדים או אפילו הנפילה שלי עם הפרויקטים של התמ״א נובעת ממקום אחד.

בקבוצות רכישה יש רק מרוויח אחד גדול וזה מארגן הקבוצה. הרווחתי 10 מיליון שקלים מפרויקט טרם נחפר הבור הראשון. קבוצת הרכישה בשרונה ריסקה מאות אנשים.

אני לא מאמין בקבוצות רכישה בישראל ומי שיגיד שכולם מרוויחים מרמה. מדובר בבלון שסופו להתפוצץ. אלדד פרי אמור היה להתרסק כבר ב-2018 אלמלא המשקיע הענק שהכניס. מארגני קבוצות רכישה מוכרים אוויר, הם אמנם עוטפים את זה יפה בהדמיות ומצגות, אבל תוכן אין שם באמת.

היום אני יכול לארגן קבוצת רכישה ולגבות 100 אלף שקלים מכל אחד עוד לפני שקניתי את הקרקע .

בשוק הישראלי יש שני גופים גדולים שמנהלים זאת נכון ובהצלחה, קנדה ישראל וקבוצת חג׳ג׳. הסיבה להצלחתם היא העובדה שהם משקיעים כסף על הקרקע, הם שמים הון אמיתי ורק כך זה יכול להצליח. אני חושב שקבוצות הרכישה קורסות ומורידות לטמיון כספים של רוכשים מכיוון שכאשר רק גוף אחד מרוויח מיליוני שקלים, כל הרעיון של לוותר על הקבלן נמוג .

בקבוצות רכישה הבניה מסובכת יותר, לוקחת יותר זמן ובסופו של דבר זה יוצא כמעט אותו הדבר .

גיליתי את החסרונות של קבוצת הרכישה וניצלתי את זה לטובתי. כמוני עושים עוד עשרות, הם פשוט לא נתפסים. רוב הישראלים חושבים שתמיד מחפשים לדפוק אותם, האמת? הם צודקים.

אתה אומנם לא מתכנן לדפוק אותו אבל ברגע שאתה מרוויח מיליוני שקלים מפרויקט כמארגן קבוצת רכישה, אתה מפיל על הרוכשים את התיק כאשר יש תקלות ובישראל 2023 תמיד יש תקלות .

אני יודע שאני אומר וכותב פה דברים קשים אבל אם יש משהו חיובי במאסר הזה, הוא שאני יכולה להגיד את האמת בפנים. כשאלדד פרי ז״ל מוכר משרד ומפרסם ב- 149,000 שקלים הוא בטוח שהוא יכול להוכיח שזה משתלם כלכלית. אני אומר לכם חד משמעית כקברניט של ספינה אחרת, זה לא. תמיד משתבשים דברים והעסקה אותה משווקים, רק כדי להכניס הון נזיל לחברה היא עסקה שנדונה לכישלון .

הוא היה משוכנע שהוא הגן על עצמו כי הוא עו״ד מבריק, אבל מאות מיליוני שקלים שנעלמים מובילים בהכרח לקריסה. כל עוד נכנס הכסף הבור מכוסה אבל כשיש עצירה, כמו בתקופת הקורונה, הבור נחשף וכולם נופלים.

אני ממליץ על רעיון אחר- קחו מארגן קבוצות רכישה והציעו לו במקום קבוצות רכישה, קבוצות רוכשים שבה אתם מחזקים 51 אחוזים ממניות המיזם והוא יחזיק ב 49 אחוזים. המניות הללו יוחזרו אליו בסיום הפרויקט במידה ולא יתעוררו בעיות.

יתרונותיה של קבוצת רוכשים הם :

א. שליטה מלאה בהוצאות

ב. חלוקה שווה של הסיכון.

ג. שליטה בקבלת החלטות .

ד. אפשרות להחליף מארגן בקלות.

ה. התנהלות ישירה מול הבנק המלווה.

ו. שקיפות מלאה על רווחי המארגן.

לאף גורם בארץ אין אינטרס לקבוצת רוכשים. השליטה במיזם בעייתית מבחינה כלכלית ומי שבאופן מסורתי נפגע הוא הקונה. קחו את כל סיפורי ההצלחה, האם הם שווים את ההתרסקות?. כיום, ההבדל בין קבלן לקבוצות רכישה הוא לא גדול. מכיוון שבסופו של דבר אחוז גדול מהרוכשים מוסיפים כסף מעבר למה שנחתם. לרוב העיתונאים הכלכליים אין אינטרס , אני לא מתכוון להתעסק יותר עם קבוצות רכישה, אני לא אלוהים ואני לא רוצה יותר לשלוט בגורלם של אחרים. שלחו אליי לאתר הצעות שקיבלתם מקבוצות רכישה ואשלח לכם רשימת אזהרות.

החוק מעודד קבוצות רכישה מבחינת מיסוי ותהליכים אבל לא באמת כי החוק אוסר על מחיר סופי. מחיר סופי מבחינתי זו עסקת מכר ולא קבוצת רכישה. חוק שאמור לבוא לקראת הקונה אבל עושה בעצם ההפך .

טיפ זהב- פנו למארגן קבוצות הרכישה, קחו את ההצעה ואז לכו למארגנים כמו חג'ג' או קנדה ישראל, תשוו בין ההסכמים ורק אז תקבלו החלטה. קבוצת הרכישה בחג'ג' למשל יקרה יותר באופן מסורתי, אבל בטוחה יותר וזה מה שחשוב.

משרדים: השקעה משתלמת בפיזור נכון

במשך עשרות שנים משרדים היו תחום השקעה למביני עניין. הצורך לשלם מס גבוה הרחיק משקיעים מהמשרדים והעביר אותם לתחום הדירות. עליה חדה במחירי הדירות וצניחת התשואה החלו לדחוק החוצה משקיעי נדל"ן מתחום הדירות להשקעה. דירת מגורים נותנת כ-2-3 אחוזים תשואה שנתית ואילו עסקת משרדים מספקת בין 5-7 אחוזים שנתי .

משקיעים רבים החלו לנוע היום לתחום המשרדים.

הקורונה, לפי רוב המומחים נתנה מכה רצינית לתחום המשרדים , המחירים צנחו והתשואה ירדה.

אני דווקא זיהיתי הזדמנות ומכמה סיבות עיקריות לדעתי הקורונה דווקא עזרה:

א. עיריות מאשרות הפיכת משרדים לחדרי מלון

ב. העיריות מאשרות פרצלציה (חלוקה) ליחידות קטנות של 20 מטר כל אחת .

ג. בזכות הקורונה ניתן למצוא עסקאות משרדים במחירים טובים .

א. עיריות מאשרות הפיכת משרדים לחדרי מלון- בתל אביב בלבד כ-80 חדרי מלון הוסבו כבר ממשרדים ועוד אלפים נמצאים בתכנון בגוש דן בלבד.

שווי מטר במשרד או כחדר בית מלון הוא שונה. ברגע שאושר כחדר מלון שווי המחיר למטר קופץ ב-80 אחוזים. דוגמה נהדרת, אפשר לקבל ממלון רוטשילד 20 של פתאל, שחלקו

משרדים וחלקו מלון. 1,000 מטר משרדים באזור זה יושכרו ב-130 אלף שקלים בחודש, אותם 1,000 מטר יכולים להיות חדרי מלון ואז הם מכניסים כ- 15,000 שקלים בחודש לחדר נטו אחרי הוצאות, הכנסה של 500,000 שקלים בחודש.

הארנונה אותה ארנונה. יזם חכם ירכוש קומות משרדים בכל מקום פנוי בגוש דן ויהפוך אותם למלוניות.

עסקה לדוגמה: בבית דוד ברמת גן מוכרים 1000 מטר משרדי ב-7,000 שקלים למטר, כלומר 7 מיליון שקלים. 1,000 מטר משרדים מושכרים ב-50,000 שקלים בחודש, הפיכתם לחדרי מלון בסיסיים יכולה לתת 33 חדרים עם הכנסה של 8,000 שקלים לחדר. אנחנו מדברים על תקבול חודשי של 264,000 שקלים כי באזור הזה המחירים נמוכים יותר.

ב. העיריות מאשרות פרצלציה לי״ח של 20 מטר אישור זה הוא בעיני לא פחות ממהפך בשוק המשרדים.

דירת 5 חדרים בר״ג תעלה 3.5 מיליון שקלים, אותם 120 מטר משרדים יעלו חצי מהמחיר. היתרון מתחדד בכך שברגע שאושרה פרצלציה ניתן לגייס משכנתה בשביל כל יחידת 20 מטר בנפרד ואז יש פתח אדיר להתעשרות .

אני אלמד אתכם שיטה כיצד לוקחים משרדים והופכים אותם לעסקת יזמות נהדרת. קוראים יקרים, הפרק הזה יכול להכניס לכם מיליוני שקלים .

דוגמה: ניקח את קומת המשרדים, 1000 מטר בר״ג, היא נמכרת ב-7 מיליון שקלים וניתן לחלק אותה ל-50 יחידות של 20 מ״ר ברוטו ו-15 מטר נטו.

עלות קניית של כל 20 מטר היא 140,000 שקלים.

שיפוץ כל יחידה עם מקלחת ושירותים ברמה גבוהה יעלה לנו כ-40 אלף שח ליחידה, כלומר יחידה משופצת עם מקלחת ושירותים תעלה לנו 180,000 שקלים.

חדר מלון באזור זה יושכר ב-300 שקלים ללילה ב-75 אחוזי תפוסה שנתית, כ-24 לילות בחודש. כל חדר כזה עלה לנו 180,000 שקלים בקנייה ויכניס לנו 7,200 שקלים בחודש לפני הוצאות ואחרי הוצאות, כ-6000 שקלים בחודש .

כלומר, 33 אחוזי תשואה על הנכס!

אפשרות אחרת היא למכור למשקיעים כל יחידה ב-450,000 שקלים .היחידה בהשכרה חודשית ולא יומית תכניס כ-45 אלף שקלים בשנה ותיתן למשקיעים 12 אחוזים תשואה בלי להתעסק בשיווק וניקיון החדרים . יזמים רבים ירכשו את היחידות הללו והרווח שלנו יהיה 270,000 שקלים עבור כל יחידה ו-5.13 מיליון שקלים רווח על כל הקומה. המשימה לא קשה, המשקיעים יוכלו לקבל כ-50 עד 75 אחוזים מימון לאחר פרצלציה.

באתר שלי, אני מלווה משקיעים בתהליך הרכישה והשיווק.

נכסים כאלה יש המון. בכלבו שלום, ב-״פריים לוקיישן״ של ת״א, נמכר מטר משרדים בקומה גבוהה עם נוף לים ב-15,000 שקלים למטר. חדר אחרי שיפוץ יעלה לנו 300,000 שקלים ויימכר בקלות פי שניים .

בתקופת הקורונה משרדים זו השקעה מצוינת .

טיפ זהב- רווח בעסקת משרדים יכול להיות מיידי במעמד החתימה, החתימו חברת ניהול מלונאית שתתחייב על תשואה מראש ל-10 שנים ותוכלו לקבל 100 אחוז מימון על העסקה, 70 אחוזי מימון מהבנק ו-30 אחוזים כהלוואה לכל מטרה.

20 אחוזים מההשקעה אתם תקבלו חזרה מהמדינה, כעידוד להקמת חדרי מלון. מענק זה ניתן בלי פרוצדורות מסובכות.

ג. בזכות הקורונה ניתן למצוא משרדים במחירים טובים, יזמים רבים מחפשים למכור את שטחי המשרדים שלהם בגלל הקורונה. היום למדתם מה אפשר לעשות עם המשרדים ואיך לנצל לטובתכם את תקופת הקורונה .

דווקא עכשיו תנאי העסקה יהיו נוחים כי לא יהיו קופצים על העגלה. זאת טעות גדולה מצדם וזו ההזדמנות שלכם לנצל את זה.

טיפים נוספים על משרדים בארץ ובחול באתר ובפרק הבא!

בית רופאים - שילוש התשואה בזכות תכנון נכון

עסק נהדר שבארץ בעיני לא מממש את הפוטנציאל שלו הוא בית רופאים, בית רופאים הוא מתחם קליניקות לכל המשפחה שמייצר תשואות פי 3 ממה שנהוג בשוק .

בית רופאים מייצר מפגש של כמה סוגי רפואה, רפואה פלסטית, אף אוזן גרון, סינית, רנטגן, דיאטנית ועוד... ריכוז כל המקצועות במתחם אחד מושך את הקהל שנחשף לעוד רופאים מתחומים אחרים .

התב״ע של בית הרופאים היא משרדית, אך נהוג לשלם סכום גבוה של שכירות לקליניקות, סכום של של כ-2,000 שקלים ליום עבור הקליניקה ושירותי המזכירות. קומה של 1,000 מטר יכולה להכיל 20 קליניקות והתמורה תיהיה פי 6 ממשרדים רגילים.

קליניקה ממוצעת מכניסה כ-6,000 שקלים בשבוע ובחודש היא תכניס 26,000 שקלים. אחרי קיזוז שרותי מזכירות נשאר 16,000 שקלים לקליניקה בת 50 מ״ר ברוטו, כלומר מעל 300 שקלים למטר .

כיצד מקימים בית רופאים, כמה עולה השיפוץ ואיך מגייסים רופאים, כל אלה בפרק הזה.

איך מקימים בית רופאים- הקמת בית רופאים חייבת להיות באיזורי ביקוש, בסמיכות לבתי חולים, בסמיכות לקופות חולים או בסמיכות לקניונים .

רכישת מטר משרדי בסמיכות לבתי חולים היא קטנה ב-35 אחוזים מאיזורי ביקוש.

בפריפריה ניתן לרכוש ב-6,000 שקלים מטר משרדי .

כדי להקים בית רופאים עם פוטנציאל להצלחה חשוב להשאיר בכל קומה כ-200 מטר עבור קבלה ומקומות ישיבה.

על 1,000 מטר תקימו יחידות בגודל 35 ברוטו ואת יתרת השטח תשקיעו לטובת נוחות הציבור.

כמה עולה השיפוץ- בניית בית רופאים איכותי עולה יותר מבניית מטר משרדי ומלונאי. אנחנו צריכים להשקיע אקסטרה עבור הנגשה לנכים, לבנות חדר רנטגן, עמדת קבלה ופינת משחק לילדים. יחד עם זאת, התשואה של בית רופאים עולה בהרבה על מטר משרדי ובהמשך הפרק אבנה תוכנית יזמות לבניית ומכירות קליניקות לרופאים .

איך מגייסים רופאים- גיוס רופאים יכולה להיות עבודה קלה מאוד או כמעט בלתי אפשרית. הרופא שמקבל לקוחות בקליניקה עובד בבית חולים או בקופת חולים ורוצה להרוויח עוד כסף. בגלל זה הוא מקבל בקליניקה פרטית .

כדי שיהיה קל לגייס אותם, חשוב להקים את המיזם בסמוך לבתי חולים או קופות חולים, כך הרופא יחסוך שעתיים נסיעות ביום.

חשובה גם הסינרגיה בין המקצועות, לא להביא יותר משלושה רופאים מאותו התחום כדי שהמקום יהיה מגוון.

גיוס רופאים היא עבודה סיזיפית, אתם צריכים ללכת לקליניקות ולתת לרופאים ברושורים או פשוט יותר, תמכרו להם קליניקה בטאבו ואז הם קהל שבוי.

תוכנית על יזמות בית רופאים:

כדי לבנות בית רופאים ולעשות יזום במכירת קליניקה צריך לבחור שטח שגודלו בין 1,400-1,600 מטר ולרכוש אותו .

הקרבה לבית חולים חשובה מאוד, אך כדי לעשות יזמות מוצלחת חייבת להיות מעלית בבניין ועדיף לרכוש קומות נמוכות .

אתן עכשיו דוגמה על נכס שמוצע למכירה בת״א, קומה 3 בבניין כלבו שלום, בניין עם 3 מעליות וגישה לנכים . כל מטר נמכר ב-10,500 שקלים ויש שם 1,200 מטר.

כדי לעשות קליניקה איכותית צריך להשקיע כ-3,000 שקלים למטר.

רכישה 10,500 שקלים למטר

שיפוץ 3,000 שקלים למטר

גודל שטח 1,200 מ"ר

מחיר קנייה קליניקה כולל שיפוץ 50 מ״ר 675,000 שקלים

מחיר מכירה קליניקה 50 מ״ר 1,100,000 שקלים

רווח יזמי- 425,000 שקלים ליחידה x 24 יחידות= 10,200,000

מספר קליניקות (50 מ״ר) -24

שכירות חודשית ממוצעת-24,000 שקלים

דמי ניהול- 8,000 שקלים

קנייה של 1,200 מטר היא דבר יקר וכמעט בלתי אפשרי אם אין לכם הון גדול.

אני הייתי מציע לכם להיפגש עם הבעלים של הקומה שבה אתם מעוניינים ולבקש אופציה ל-90 ימים, בדרך כלל הוא יבקש כסף, כ-2 אחוזים משווי הנכס .

אל תסכימו, תסכימו להוסיף למחיר הקומה עוד 5 אחוזים תמורת האופציה .

לשווק את היחידות יהיה פשוט, רופא שירכוש יחידה ישלם עליה משכנתה של כ-3,500 שקלים, זול בהרבה ממה שהיה משלם אם היה משכיר אותה פעם בשבוע, 8000=4*2000 ועדיין הוא יכול לקבל שכירות על השכרתה במהלך השבוע .

יזם ירכוש אותה ב-1.1 מיליון שקלים, יקבל תשואה של 16,000 שקלים בחודש והחזר השקעה תוך 7 שנים, שווה ביותר .

קל מאוד למכור 50 מטר באיזור אחד העם פינת אחוזת בית. אפשר גם לעשות עסקאות בפריפריה שהן זולות ב-50 אחוזים, אבל גם שם זה משתלם, אמנם המחירים יהיו נמוכים יותר אבל גם הסיכון קטן יותר וההיצע גדול יותר.

כדי לשווק בית רופאים ולמכור את היחידות, אפשר גם לפנות לבעל הנכס עם תכנית עסקית למיזם (ניתן להוריד מהאתר) ולהציע לו שותפות. כך לא תצטרכו לרכוש את כל הקומה .

טיפ זהב- קחו למיזם יועץ שהוא רופא ותתייעצו איתו כיצד להקים את המתחם. בנוסף הוא גם יעזור לכם להגיע לעוד רופאים ולשווק גם להם את המיזם.

אתם גם יכולים לקחת מנכ״ל קופת חולים ולשלם לו על יעוץ, היעוץ הזה יחסוך לכם כסף ויביא אתכם ממש לסף ההצלחה (רשימת אנשי מקצוע באתר שלי).

מלונאות

איך לפתוח בית מלון בלי הון עצמי. כילד בן 15 אני זוכר איך אני וכל החברים היינו יורדים ומטיילים בבתי המלון. כילד שגדל באילת של שנות השמונים והתשעים זה היה הבילוי העיקרי שלנו. כך היינו מכירים בנות, שם היינו מבלים ורואים הופעות ושם למדנו להכיר תרבויות מכל העולם.

1994, שנת הסכמי השלום, הפכה את אילת למיני סקנדינביה, זו הייתה תקופה נפלאה.

בתור ילד אילתי הייתי עובד בבתי מלון בחופשים, פעם הייתי טבח, פעם נער מגבות בבריכה ומשם המשכתי לצוותי בידור בהם עבדתי 15 שנים.

למדתי את בתי המלון על בוריים, ראיתי איפה הבשר ומצד שני גם איפה השומן אותו צריך לקצץ.

אני מאמין שבתי מלון שבנויים על אנשי עסקים הם הרווחים ביותר ומודל ההכנסות מול הוצאות שלהם הוא הנכון ביותר, גם בזמן קיצון.

בחור צעיר, שגר עדיין עם ההורים בטח קורא את הספר ואומר לעצמו, מזה השטויות האלה, יש לי 50 שקלים בארנק, מה הבנאדם הזה רוצה ממני.

אני הייתי במצב דומה ואפילו גרוע מכך. הייתי במינוס גדול ולהורים לא הייתה את האפשרות לעזור, אנחנו עבדנו ועזרנו בבית.

היום ישנם דרכים להגיע למצב בו אתה שותף במלון קטן של 20-60 חדרים ואתה לא חייב להשקיע כסף. אבל אתה כן חייב ואני חוזר על זה, חייב! להשקיע זמן. לפחות 18 שעות ביום

בתחילת הדרך, להיות ממוקד וחרוץ ואז תוכל לגשר על פער ההון העצמי .

היום ניתן להשכיר בניין שלם לתקופה של 20-10 שנים וכמו שקראתם בפרקים הקודמים ניתן גם לקחת בניין משרדים ולהפוך אותו לפנינה מלונאית. עכשיו אנחנו צריכים לפעול לפי השלבים הבאים:

א. איתור נכס מתאים .

ב. כריתת הסכם אופציה ל-3 חודשים.

ג. לקיחת מעצב וייצור הדמיות לאיך יראה הבניין בגמר השיפוץ.

ד. חתימת חוזה עם חברת ניהול מלונאות שיתחייבו במינימום תשואה לחדר בגמר השיפוץ. חברת הניהול אקוטית גם לשיווק לאחר מכן.

ה. שיווק היחידות למשקיעים. כל חדר בשכירות עולה כ-3000 שקלים, חברת ניהול מלונאית תיתן תשואה של כ-8000 שקלים בחודש אחרי ההוצאות, את הרווח של ה-5000 שקלים ליחידה, תשווקו למשקיעים.

ו. פנייה להתאחדות בתי המלון על מנת לקבל מענק עבור השיפוץ .

טיפ זהב- שיווק יחידות שהן בשכירות ולא בטאבו דורשות ניסיון , באתר שלי תוכלו לקבל רשימת משווקים לכל מקום בגלובוס ורשימת חברות ניהול.

עסקת עזריאלי 2014- 256 מיליון בהמתנה לצדק .

זה הפרק הכי יצרי והכי מרגש, מדובר בפרויקט שהובלתי ביזמות וחדשנות אבל נכשל בגלל רמאות ואכזריות משוועת של דנה עזריאלי וצוותה. למדתי כאן שיעור שלימד אותי שגם אם אתה עושה הכל כמו שצריך, אתה תתקשה מול כוחות השוק שאוחזים בידם גם את המשטרה והרשויות.

טעיתי המון בחיי, טעויות שהובילו אותי להפסדים כספיים אדירים, למאסר של 77 חודשים, אבל על כל הטעויות הללו אני לוקח אחריות מלאה, אני עמדתי בראש המערכות ואני ורק אני אשם ואחראי.

גם כשנכנסתי לכלא ולמרות שהיו לי מלא השגות ומחשבות שנעשה לי עוול, לקחתי אחראיות ולא האשמתי את כל העולם ואשתו.

אהוד אולמרט, בספרו בגוף ראשון, אחרי שישב במאסר ולקח אחריות , מתנער מהכל. בספר נהדר בעיני של 900 עמודים הוא יוצא בכתב אישום חמור נגד אהוד ברק, ציפי לבני , יואב יצחק העיתונאי, מיכה לינדנשטראוס, מני מזוז ועוד רבים וטובים, כולם לא היו בסדר, רק הוא היה צדיק. אני, בשונה מאולמרט הפנמתי שאני אחראי מלא לכניסתי לכלא ובגלל זה לוקח אחריות מלאה על אף שיש לי טענות כלפי המערכת. אולמרט טען שהמערכת רצתה להפיל אותו, אז אדוני היקר אף אחד לא עשה לך בכוונה כי רצית להביא הסכם שלום, נהפוכו. אני מעריך מאוד את אהוד אולמרט ואף הצבעתי לו בעבר כשהיה בראשות 'קדימה', אבל כראש ממשלה לשעבר הייתי מצפה ממנו לקחת אחראיות.

הסיבה שכתבתי את המונולוג הקצר הזה הוא כי למרות שלקחתי אחריות מלאה על עבירותי ושילמתי את חובי לחברה, שנתיים וחצי לפני כן נעשה לי עוול אדיר. עסקת ענק שהושלמה על ידי בהצלחה והביאה לרווח נקי של 256 מיליון שקלים נחטפה על ידי כוחות החושך שבראשם עמדה דנה עזריאלי. זה הפך לתיק חקירה מס' 15/53245, תיק שהיה צריך להיסגר תוך שעה, אבל בשל הקשרים של גברת עזריאלי וצוותה המורחב, נסגר רק כעבור 3 שנים .

חבל שהוא נסגר, הייתי שמח להתעמת עם הגברת עזריאלי ואנחנו בהחלט ניפגש בבית המשפט לאחר שתבעתי אותה על סך של 256 מיליון שקלים שהיא חייבת לי .

תיק התביעה 1200/06/20 יתברר בבית משפט, אבל בספר הזה אני רוצה לספר לכם על עסקה בה לקחתי בצורה יצירתית מאוד 1800 מ״ר שהחליפו בעלים כל כך הרבה פעמים, לעסקת ענק. עסקה שפתחה את שוק החללים המשותפים והוכיחה שחשיבה יצירתית חשובה יותר מכסף .

נכנסתי לעסקה הזאת בטעות, אפי מלכה הבעלים של ״בבילון״ משחקי וידיאו, איש עסקים חרוץ ומוכשר, התקשר אלי באוגוסט 2014 ואמר לי שיש שטח של 1800 מטר בעזריאלי ת״א , שהוא רוצה שאבדוק ואולי נקים שם משחקייה ענקית. הדבר הייחודי בשטח המדובר היה שהייתה מצורפת אליו 5000 מטר חצר, במקום הכי מרכזי במדינה. תיאמתי עם אילנית אברהם, מנהלת הנכסים של עזריאלי, והגעתי לשם כדי לראות את המקום. המקום הוא אולם אירועים לשעבר, אולם כושל שהחליף כמה בעלים בכמה שנים והיה סגור במשך תקופה ארוכה, הוא היה בבניין העגול.

נכנסתי ומהר מאוד הבנתי שאי אפשר לעשות בו משחקייה לילדים, הוא צר מדי. הבנתי שהמקום הזה לא מתאים

למשחקייה אבל בגלל המיקום המוצלח למשרדים, כן עלה לי רעיון אחר, מוצלח הרבה יותר. מכיוון שהקומה היא 6 מטר אני יכולה לעשות גלריה, להגדיל את השטח פי 2 ואז להוזיל את השכירות בחצי.

אני יכול להקים 140 משרדי עורכי דין להשכרה חודשית, טרקלין עסקים של 300 מטר ואולם גן חיצוני ל-1500 אנשים עבור כנסים ואירועים .

הרעיון שלי למיזם היה שונה לחלוטין מהצורה בה השתמשו במקום ב-15 שנים האחרונות. הרעיון שלי היה לקחת את המתחם בשכירות ל-299 חודשים, לשווקו בשכירות משנה וכל משרד לשווק בדמי פינוי של 300,000 שקלים. 140 משרדים כפול 300,000 שקלים דמי פינוי הם 42 מיליון שקלים. תכננתי לגבות דמי ניהול חודשיים של 2000 שקלים למשרד בכל חודש לתקופה של 299 חודשים. עם דמי הניהול הללו אני אשלם את השכירות של כל המתחם.

השכירות של המתחם ביחד עם דמי הניהול והארנונה היא כ-280,000 שקלים בחודש . הרווח החד פעמי עבור דמי הפינוי הוא 42 מיליון שקלים.

מטרקלין העסקים הייתי מרוויח 600,000 אלף שקלים בחודש, תכפילו את זה ב 299 ותקבלו רווח של 180 מיליון שקלים. גן האירועים מכניס 15,000 שקלים לאירוע מהשכרה, ממוצע העבודה הינו לפחות 15 פעמים בחודש.
הבנתי שהמיזם הזה רווחי בטירוף. הפעם שלחתי לעזריאלי מייל עם כל התוכנית שלי, כל מה שאני מתכנן, אילנית מנהלת הנכסים עפה על המיזם ואף שלחה לי קליינטים שישכרו יחידות קטנות.

תוך חודש חתמנו על חוזה והעברתי לעזריאלי 1.3 מיליון שקלים ערבות בנקאית ושכירות .

התחלתי לשווק את היחידות עם המשווק חזי חיים ושותפתי דנה רביב.

ההצלחה הפתיעה אותי מאוד. כל היחידות נמכרו תוך 45 ימים, הבטחתי לעצמי רווח של 256 מיליון שקלים ל-25 השנים הקרובות .

המכירות והביקוש עברו את ההיצע בעשרות מונים, ההצלחה הייתה כה גדולה שאנשים בודדים רכשו 5 יחידות ולא אחת.

בסוף השנה המוזרה הזו גיליתי שהשיווק של המיזם היתה תופעה חד פעמית. עזריאלי, עם כל המערך המשומן שלהם לא הצליחו למצוא כזה מיזם. המיליונים זרמו כמו מים ובאותה תקופה קיבלנו את המפתחות של הקומה והתחלנו לשפץ. נהנינו כל כך מהמיזם, עזריאלי ת״א הוא המקום האידיאלי לחלל משותף ולטרקלין עסקים .

כל קהילת העסקים בתל אביב הייתה בהלם, ב-20 השנים האחרונות לא נראה דבר כזה, איך 3 יזמים צעירים, שאני בראשם מרוויחים כל כך הרבה כסף ומרימים מיזם שכל קבוצת עזריאלי לא הצליחו לעשות בעצמם.

שבועיים לאחר החתימה אני מקבל הודעה מאילנית שמספרת לי שאנחנו ״**מוכרים**״ שטחים בעזריאלי. מוכרים? איך אני יכול למכור, אני לא הבעלים של השטח. אמרתי לה שאני גובה דמי פינוי עבור כל יחידה ושלחתי לה מראש ולפני חתימת החוזה מייל שמראה בדיוק מה אני מתכנן לעשות. היא ביקשה פגישה עם עורכי הדין של עזריאלי, עלינו לפגישה ושם סיכמנו שאשלח

את ההסכמים ואוכיח שהחוזה הוא "הסכם שכירות לא מוגנת" ולא מכירה כפי שהיא טענה .

מפה לשם, העסק נרגע לעוד חודש. יום לאחר טו בשבט, אנחנו מגיעים לקומה ואנחנו רואים שהיא נעולה. 14 גברים שומרים על הדלתות וטוענים שאין לנו כניסה למתחם. הראיתי להם את החוזה ואת העובדה ששילמתי שכירות ל-3 חודשים קדימה כולל ערבות בנקאית בסך 1.3 מיליון שקלים. לפתע מתקשרת אלי דנה רביב ומספרת לי שהבנק קיבל טלפון מהמשטרה וביצע הקפאה לחשבון.

משטרה? עזריאלי השתגעו לגמרי, זה הרגע בו נפתח תיק מס 15/53245. פנינו לעורך הדין שרון קינן וביקשתי ממנו שיברר עם המשטרה מה הסיפור. הוא חזר אלינו אחרי שעה ואמר שהמשטרה טוענת שמכרתי שטחים בעזריאלי. הוא שאל אם אני מוכן לנסוע למשטרה ולהראות להם את ההסכמים שבידי ואת 140 החוזים של הלקוחות שחתמו על " הסכם שכירות בלתי מוגנת" .

הגעתי למשטרה, הם חשבו שהם תפסו את ברני מיידוף. הם היו חמורי סבר. נחקרתי על ידי שני חוקרים נחמדים, שרון ויוליה. הם אמרו שעזריאלי פנו אליהם ואמרו להם שמכרנו שטחים במגדל עזריאלי. אמרתי להם שמדובר בשקר ושהם יכולים לפנות אל הלקוחות ולשאול אותם בעצמם. במהלך החקירה הבנתי שהם פנו לכ-50 לקוחות שאמרו להם שהם חתמו על הסכם שכירות ולא הסכם מכירה.

למשטרה לא הייתה ברירה והם שיחררו את חשבון הבנק. שימו לב מה זה הון ושלטון, היום אנחנו כבר בשנת 2023 והמשטרה, על אף שנסגר תיק החקירה עדיין לא החזירה את הציוד שלקחה וחשוב מכך את המסמכים שבידיה. החוזים החתומים מול עזריאלי והחוזים של הלקוחות, מישהו בעזריאלי

מושך בחוטים עדיין והם לא מחזירים לא את המחשבים ולא את הציוד .

ביוני 2020, לאחר שהמשטרה סגרה את התיק ולמרות שאני בבית סוהר הגשתי תביעה על סך 256 מליון שקלים. אני לא אוותר ואלך איתם עד הסוף, בגללם נפגעתי לא רק כספית, אלא גם נפשית.

אותה יחידה שחקרה אותי בתיק הזה, היא אותה היחידה שהכניסה אותי לבית הסוהר.

אני כלל לא מאשים אותם, הם עושים את עבודתם, ההנחיות מגיעות מגבוה , ממש מגבוה .

אני אדם חזק, אבל למדתי שיש אנשים שנחזים לאנשי עסקים שפועלים על פי החוק אבל הם מסוכנים אפילו יותר מהמאפייה. העסקה הזו פגעה בי וגרמה לי לפשוט רגל בפעם השניה. הפעם עשיתי הכל לפי הספר אבל למדתי שכוחות השוק חזקים יותר מהכל .

דנה עזריאלי היא כוחנית וביריונית עם קבלות, היא כרגע מובילה עלי 0:1 אבל אני בטוח שהצדק ינצח.

באתר שלי ניתן להוריד את כתב התביעה ולראות מי מי צודק.

טיפ זהב- חפשו קומה ריקה בבניין משרדים מוביל, הפכו אותו ליחידות קטנות של 15 מטר כל אחת ותוכלו לגבות עבורן בין 8000-7000 שקלים ליחידה. תזכרו לבקש חוזה ארוך טווח כי עבור אנשים רבים מיקום המשרד בבניין מפואר זה מה שחשוב, לא בהכרח הגודל.

השוכרים ישמחו לחסוך את הערבות הבנקאית והשיפוץ ויהיו מוכנים לשלם יותר בשביל מתחם מסודר ומרוהט.

תוכלו להנות מההפרש כתשואה חודשית או לשווק אותו למשקיעים כדמי פינוי (תוכנית עסקית בנושא ניתן למצוא באתר שלי).

אני ממליץ לבנות 3 חדרי ישיבות בקומה, אתם יכולים לגבות 50 שקלים לשעה עבור כל חדר ישיבות , זה מחיר זול בחמישים אחוזים מהמחיר בשוק.

בפרקים הקודמים יש טיפים כיצד לגייס מיקומים כאלה בצורה נוחה ומהירה.

עשר סיבות מדוע מחירי הדירות לא ירדו בזמן הקרוב

השקעה בדירה למגורים היא השקעה שנחשבת לסולידית מאוד.

התשואה היא כשליש מההשקעה למשרדים ובטח מהשקעה במלונאות.

אז מדוע רוב המשקיעים הפרטיים מעדיפים דירות להשקעה? הסיבה העיקרית היא מסורת שעוברת מאב לבנו, תקנה דירה ואם ידך משגת תרכוש עוד אחת.

לאחר הקריסה הגדולה בשוק העולמי ב-2008 דווקא ישראל יצאה מהמשבר ראשונה ומחירי הנדל"ן ובעיקר הדירות הכפילו את עצמם.

אם פעם מטר משרדים היה זהה כמעט למטר מגורים, היום זה כבר פי שלוש ויותר לטובת המגורים.

משרד 100 מטר בר"ג יעלה 700,000 שקלים ואילו דירה באותו אזור ובאותו גודל פי 3 לפחות.

אלו הסיבות העיקריות מדוע מחירי הדיור לא ירדו בעשור הקרוב:

1. **העיריות-** הארנונה אותה גובה העיריה על מגורים היא פי שלוש לעומת הארנונה שנגבית ממשרדים. ראש עיריית ר"ג הסביר פעם שלא שווה לו לאפשר הסבת שטחי משרדים למגורים כי הארנונה למגורים הפסדית לעומת ארנונת המשרדים שממלאת את קופת העיריה. מכיוון שזהו הלך הרוח, ראשי ערים רבים יעדיפו קרקעות לתעשייה ומשרדים

מאשר למגורים מה שישמור על מחיר הדירות גבוהים אפילו יותר לאחר משבר הקורונה.

2. **ההון העצמי –** לזוג הישראלי הממוצע, דרושים כ-20 אחוזים משווי הנכס, הון עצמי, על מנת לרכוש דירה. זהו הון קטן משמעותית מההון העצמי הנדרש לרכישת משרד או תעשייה. זוגות רבים גם יכולים לקחת עוד 200,000 שקלים כהלוואה לכל מטרה ואז יקזזו את ההון העצמי הנדרש ל 50,000 שקלים. לרכוש דירה ראשונה בישראל קל יחסית וכמעט כל זוג יכול לגייס הון עצמי. שימו לב ששוק הדירות החדשות לרוכשים ראשונים תמיד נשמר.

3. **ייצוב מחירי השכירות-** משקיעים רבים מעדיפים דירות מגורים להשקעה מסיבה אחת עיקרית והיא מחירי השכירות היציבים. יציבות חשובה מאוד בתחום ההשקעות, משקיע סולידי יחפש השקעה שאין בה הרפתקאות ומבחנתו דירה למגורים היא הפתרון הטוב ביותר. ההשקעות בעסקים למיניהם אמנם רווחיות יותר מבחינת התשואה, כולל תחום המשרדים אך הסיכון גם כן גבוה יותר.

לראיה, לאחר משבר הקורונה הבורסה צנחה והמשרדים ריקים בחלקם, אפילו מחירי הדירות נותרו זהים.

4. **בנק ישראל-** בעשור האחרון, בנק ישראל קובע ריבית שנושקת לאפס. זה מבריח משקיעים מלהשקיע בפיקדונות או בחסכונות. הורדת הריבית, מטרתה שהכסף יצא החוצה ויעבוד. רוב המשקיעים מפנים את הכסף הזה להשקעות בנדל"ן למגורים אשר נחשבות סולידיות ועדיין בעלות תשואה גבוהה יותר מחסכונות .

5. **הבנקים למשכנתאות-** קריסת הבנקים למשכנתאות בארצות הברית, הוכיחה שהשיטה והקונספציה האמריקאית כשלו. מחירי הדירות צמחו מתחת לשווי המשכנתה וגרמו לבור

ענק במשק האמריקאי שקרס מיידית. בגלל האירועים בארצות הברית, הבנקים בישראל, שלוו כסף רב על 85 אחוזים מדירות המגורים בישראל, הם בעלי אינטרס מובהק שמחירי הדירות לא ירדו. במשבר הקורונה, בנקים דחו משכנתאות בחצי שנה ויותר, רק כדי שלא תהיה קריסה בשוק והם יפגעו.

6. **רשות מקרקעי ישראל-** זהו הגוף היחיד במדינה שאחראי על הקצאת הקרקעות והוא לצערי לא מקצה קרקעות חדשות וגורם לכל קרקע פנויה לזנק ולעלות במאות אחוזים. אם המדינה הייתה מקצה קרקעות לבנייה רוויה בפריפריה, היינו רואים ירידה של כ-30 אחוזים במחיר הדירות. עלות בניית בית כבנייה רוויה היא בין 3500-5000 שקלים למטר, כלומר, מוטיב הקרקע נע בין כ-66 אחוזים עם 85 אחוזים משווי הבית.

7. **בעלי הדירות-** כל בעל נכס, מעוניין שמחיר השכירות ישמר או יעלה. אם ירד מחיר הדירה אז בעל הדירה ימצא את עצמו עומד מול משכנתה כבדה, מה שעלול להוביל לקריסה כלכלית. עבור בעלי הדירות, האינטרס הישיר הוא שהמחיר לא ירד ולפעמים בעלי דירות יחכו שנה ויותר למכירה, רק כדי לא להוריד מחיר.

8. **כישלון מחיר למשתכן-** לאחר כישלון המחיר למשתכן, כולם מגלים שאין קסמים בתחום הדירות. גם כאשר המדינה השקיעה מיליארדי שקלים בתוכנית ממשלתית, היא גרמה למפח נפש. רק כאשר המנהל יקצה מיליון יחידות דיור ויבטל את המיסוי על המלט, ירדו המחירים. לא הגיוני שישראלי יצטרך 110 משכורות כדי לקנות בית ובעולם המערבי משלמים פחות מחצי.

9. **גודל מדינת ישראל-** יש לי חבר, אבינועם דמתי. הוא רכש מ-2005 כ-20 דירות בתל אביב. דווקא כשהיה בשיאו,

כיזם בשוק הנדלן בארה"ב הוא הבין שבישראל מחירי הנדל"ן צפויים לעלות. הוא אמר שישראל מדינה קטנה, במדינת ת"א מלאי הקרקעות מוגבל מאוד ובשל כך המחירים תמיד יעלו. באותם שנים הוא קנה ללא היכר דירות בת"א וכעבור עשור המחיר שילש את עצמו .

10. מיסוי- המדינה, בבת אחת יכולה להוריד ב-25 אחוזים את מחירי הדירות וזאת מבלי להקצות קרקעות. אם המדינה הייתה מבטלת את המיסוי על חומרי הבנייה, מחירי הבנייה ומחירי הדירות החדשות היה צונח ברבע. המדינה לא מוכנה לכך מבחינתה בצדק, מדובר בהרבה כסף שנכנס לקופת המדינה.
כל עוד לא יהיה שינוי במיסוי, מחירי הדירות לא ישתנו ואף יעלו בכל שנה.

טיפ זהב- אל תחכו לירידת מחירי הנדל"ן בישראל. אפילו לאחר משבר הקורונה המחירים לא ירדו, הכוחות החזקים במשק לא יתנו לזה לקרות. צאו והשקיעו במשרדים, הם ירדו בשנים הקרובות בגלל עודף ההיצע על הביקוש, אני מעריך ששוק המשרדים יתאושש שוב לקראת 2025, נצלו עכשיו את המחירים המשופרים.

עודף היצע במשרדים - מה עושים עם זה ואיך מנצלים זאת לטובתנו

לרשויות המקומיות במדינת ישראל יש "שיטה", הן מאשרות מאות אלפי מ"ר של בנייני משרדים והכל בכדי לגבות ארנונה כפולה ומשולשת ממגורים. כך נכנס הרבה כסף לעיריה, כי מבחינת ראשי הרשויות הארנונה על המגורים היא הפסדית. המדינה מעודדת את זה כי כך היא צריכה להזרים פחות כסף לרשויות ולמועצות המקומיות. אז מה קורה עכשיו עם שטחי המסחר של עשרות רשויות כאשר יודעים שאין ביקוש לכל שטחי המסחר האלה? ומדוע היזם בכל זאת בונה:

1.עלות בניית מטר משרדים זולה ב50 אחוזים מבניית מגורים

2.היא מקבלת יותר זכויות ברגע שהיזם מקים מגדל משרדים

3.עד שהיזם לא מאכלס שוכר הוא לא משלם ארנונה (כל עוד הנכס במעטפת)

4.מקווה לקבל הייתר לשימוש חורג למגורים.

כיום ישנה הצפה ענקית בשטחי המשרדים ועוד מיליוני מ"ר מאושרים באזור המרכז בלבד.

ראשי הרשויות מקווים להגדיל את הכנסתם ובגלל זה ועדות התכנון והבנייה מאשרות להקים משרדים ומרכזים מסחריים ללא הגבלה. אנחנו יכולים לנצל זאת לטובתנו, ניתן להפוך קומת משרדים לקומת מלונאות, חדר משרד שמכניס 2000

שקלים בחודש, יכול להפוך בקלות לחדר מלון ולהכניס 10 אלף שקלים בחודש.

ברור שעלות ההקמה יקרה יותר, אבל התשואה יכולה להגיע לפי 5 ויותר.

אני ממליץ לנצל את ההיתר הזה ולרכוש קומות מלונאיות, גם אם לא יהיה ביקוש. הם יוכלו לשמש כישיבות הסדר, פנימיות וכו'. אתם יכולים להנות משימוש בשטחים ביחוד באזור הרכבת הקלה העתידית והמטרו. אם לקחתם בניין משרדים שלם והפכתם אותו לבית מלון, יש לכם את האפשרות לבקש ולקבל חריגה של 20 אחוזים למגורים.

מטר מגורים באזור פרימיום בעיר כמו ראשון לציון שווה פי 4 ממטר משרדי. מחירי המשרדים עדיין שפויים. תבנו שם בתי מלון 3 כוכבים שיתאימו לקהל צעיר ותוכלו להגיע לכ-15 אחוזים תשואה שנתית.

טיפ זהב- בחרו אדריכל טוב שימצא עבורכם קבלן ויעשה תוכנית שתהפוך את המתחם לצעיר אבל לא בעלות של יותר מ-2000 שקלים למטר.

פינוי בינוי

איך מתעשרים מפינוי בינוי בלי הון עצמי. הרבה חברות בארץ עוסקות בפינוי בינוי, אפילו החברות הגדולות בארץ גילו את הכדאיות העצומה בכך.

פינוי בינוי זו הדרך העיקרית ליזם נדל״ן צעיר להקים פרויקט בלי הון עצמי מכיוון שעיקר העלויות בפרויקט, שהן עלות הקרקע ועלות הבנייה משולמות על ידי צד ג.

עלות קרקע- בפרויקט פינוי בינוי זכויות הבנייה החדשות ניתנות על ידי המדינה ביחס של 1-3, כלומר על כל קומה ניתן לבנות עוד 2 קומות חדשות. באזור המרכז עלות מוטיב הקרקע של כל דירה היא בין 1-2 מיליון שח ליחידה. בפרויקט פינוי בינוי ממוצע, מקבלים זכויות של לפחות 6 קומות נוספות ו-24 דירות. המחיר הממוצע של הזכויות הוא 35 מיליון שקלים. כדי לקבל את ההטבה הזאת על מוטיב הקרקע, חייב היזם לדאוג לפינוי הדיירים לתקופה של 18 חודשים ולממן את ההריסה של הבניין. בנוסף, עליו לתת ערבות בנקאית לכל דייר על כך שהוא הורס את הבית ועד שהוא מוסר לו דירה חדשה.

עלות בנייה+קרקע נסתרת- מכיוון שאנחנו צריכים למסור דירות חדשות לדיירים שפינו, ולפנות אותם לתקופה של שנה וחצי, אז כן, יש עלות קרקע נסתרת והיא כ-48,000 שקלים בנייה+ 90,000 שקלים לדירה עבור השכרה של כל דירה לדייר שפונה. סך הכל כ-540,000 שקלים כולל מע"מ. את הסכום הזה אני מכפיל ב-8 ויוצא לי 4.23 מיליון שקלים וזאת עלות הקרקע והבנייה הנסתרות עבור הדירות הישנות .

עכשיו אני יכול לבנות 16 דירות חדשות. כדי לדעת כמה יעלה לי לבנות דירה ממוצעת של 90 מ״ר, אני מחלק 4.23 מיליון שקלים חלקי 16 יחידות ויוצא לנו 270,000 שקלים ליחידה.

זו עלות הבנייה של הדירות של הדיירים הוותיקים. עכשיו, לפני שאני קובע מחיר לדירה החדשה אני צריך להוסיף 270,000 שקלים למחירי הדירה, אבל, וזה היתרון הגדול, עלות הקרקע שלי זולה משמעותית ב-2-1 מיליון שקלים. לבנות דירה חדשה עולה לנו 5000*90 למ״ר שזה 450,000 שקלים, נוסיף 270,000 שקלים על מוטיב קרקע והגענו למצב שכל דירה יושבת עלינו לאחר בנייה כ- 720,000 שקלים. נוסיף עלויות נוספות כגון מימון, אדריכל היתרים וכו' בסכום של 180,000 שקלים ליחידה חדשה ונגיע לעלות דירה חדשה של 900,000 שקלים שתימכר בקלות ב-1.8 מיליון, כפול 16 דירות, ניתן הכנסה של 28.8 מיליון שח, נוריד הוצאה של 900,000 שקלים ליחידה כפול 16 יחידות 14.4 מיליון, ניתן לנו רווח של 14.4 מיליון שח.

אם זה כל כך רווחי אז למה לא כולם עושים זאת? מה הם הקשיים ואיך מתגברים עליהם, בכדי לבצע את הפרויקטים, הקשיים שיעמדו בפנינו הם:

א. הדיירים- בממוצע מדובר על קבוצה של בין 8-16 דיירים שלכל אחת מהן כוונות שונות.

יש פנסיונרים ששיפוץ לא מעניין אותם, יש זוגות צעירים שמשוועים לשיפוץ שיעלה את ערך הדירה וירחיבה ויש את המשקיעים שמשכירים דירות ונהנים מתשואה קבועה, הם יודעים שהנכס שלהם יעלה בזכות הפרויקט פינוי בינוי והם דווקא יסכימו לכך.

ב. מימון- בנקים רבים, נרתעים מכניסה למימון פרויקט פינוי בינוי שיש בו יותר סיכונים מעסקה רגילה, בגלל התלות בגופים שונים עבור הביצוע. בנוסף, הבנקים לא ממהרים לשתף פעולה עם יזם פחות מוכר ומבוסס ודורשים ערבויות אדירות למרות שבעיני הסיכון קטן יותר.

ג. **העיריות-** עיריות רבות נלחמות בפרויקטים של הפינוי בינוי, אפילו פרויקט שכבר קיבל היתר בנייה, קיבל דחייה מראש העיר כרמל שאמא הכהן כי המדיניות הזו לא נראתה לו. רוב ראשי הערים מעדיפים לקדם מסחר ומשרדים מאשר מגורים, הם מעדיפים את המסחר והמשרדים בגלל הארנונה הגבוהה. את המגורים, ראשי הערים פחות מעודדים כי הם טוענים שארנונה למגורים היא הפסדית.

ד. **הקונים-** באופן מסורתי, קונה יעדיף לרכוש בית מוכן מקבלן, ולא לרכוש בפרויקט פינוי בינוי. זה נראה לו מורכב מידי והתהליכים לא מספיק ברורים לו. חוסר הוודאות של הפרויקט מבריח משקיעים אבל בעיקר מבריח זוגות צעירים שעבורם זו הדירה הראשונה. לגוף אחד כל העסק הזה משתלם מאוד, לנו היזמים. אנחנו מקבלים עסקה עם כל הקשיים שציינו פה אבל הרווחיות היא פי 3 מפרויקט רגיל ואם תעשו זאת נכון שיווקית, גם לא תזדקקו להון עצמי. כל שעליכם לעשות הוא להקים קבוצת רכישה בקונספט של קבוצת רוכשים, כלומר שהכוח עובר מכם היזמים אל הרוכשים.

טיפ זהב- הקימו חברה משותפת, בה חברים דיירי הבניין עם 50 אחוזים מהחברה ואתם עם 50 האחוזים הנותרים. שותפות זו תסלול עבורכם את הדרך לסיום מהיר וקל של הפרויקט. אתם אמנם תגרפו לכיסכם פחות כסף אבל בזכות המודל הזה תרוויחו יותר עסקאות.

התשואה היא לא חזות הכל

בתחום הנדל"ן, כל משקיע שם לנגד עיניו את התשואה. אני הולך להשקיע מיליון שקלים בקניית נכס, כמה כסף יכנס לי כל חודש בקיזוז המימון על הנכס ועם איזה סכום אשאר בסוף התהליך. לדוגמה, משקיע ירכוש דירה בתל אביב להשקעה במיליונים רבים כי התשואה היא 8,000 שקלים, משקיע ממוצע מחפש ביטחון והוא יסכים לקבל שכירות נמוכה יותר במידה והנכס יושכר לשוכר יציב למשך שנים. הוא בחר להשקיע בדירות, מכיוון שהוא פחד כל כך מהמיסוי המסחרי והוא יעדיף לרכוש דירה שתקנה לו שני אחוזים בשנה, העיקר לא להתעסק עם המיסוי. כאשר משקיע מחפש תשואה הוא חייב להסתכל על שני הפרמטרים של התשואה ולא רק על אחד.

הפרמטרים הם:

א. תשואה חודשית- מה היא ההכנסה החודשית על הנכס.

ב. עליית שווי הנכס- כמה עולה הנכס כל שנה.

המשקיע הממוצע מסתכל על התשואה החודשית, כך הוא יודע כמה כסף נכנס על כל נכס, אבל משקיע חכם יעדיף למקד את ההשקעה שלו בסעיף ב', עלות שווי הנכס. נכס ממוצע למגורים מחזיר את ההשקעה שלו כעבור 25-30 שנה, אבל נכס שנמצא במיקום טוב בפריפריה יכול להכפיל את שוויו כעבור עשור. מי שרכש בית בבאר שבע לפני כעשור, נהנה היום משווי נכס של פי שניים ויותר . לפני 12 שנים, ב-2011, קניתי חבילה של 35 בתים הרוסים בקליבלנד ארצות הברית. הבתים נשארו ריקים במשך 8 שנים ושילמתי על כל בית כ- 300 דולרים בשנה

לעירייה. אם הייתי משכיר את הבית, הייתי צריך להשקיע בטיפול, בחברת ניהול ובמציאת שוכרים. התהליך הזה היה נוגס לי בתשואה החודשית ומותיר אותי עם 5 אחוזים במקרה הטוב ומשלש את ההשקעה הנזילה בשל השיפוץ מחדש.
בחרתי להשקיע בשווי עליית הנכס. קניתי בית ב- 10,000 דולרים וכעבור 8 וחצי שנים מכרתי כל בית ב- 33,000 דולרים, שילשתי את הכסף. ההון העצמי על בית היה 5,000 דולרים, כלומר על כל 5,000 הרווחתי 28,000 דולרים. ישראל מלאה בהזדמנויות, גם אם יש לכם סכום מועט, קחו 4 חברים ורכשו 100 מטר משרד וחלקו אותו לחמש. שווי משרד באזור ביקוש בינוני נכון ל- 2023 הוא כ-7000 שקלים למטר, בעוד עשור אני מעריך ששוויו יאמיר ל- 12,000 שקלים למטר, לפחות. בינתיים, או שתשכירו את המשרד או שתאכלסו אותו בעצמכם .

טיפ זהב- כאשר אתם מחפשים לרכוש דירה או משרד, צאו מהמרכז לפריפריה. בעזרת המטרו, המחירים יעלו בעשור הקרוב ותרוויחו פעמיים, מתשואה חודשית וגם מעלייה משמעותית בנכס.

טיפ זהב 2- באתר נדל"ן, ניתן לראות איפה עלתה דירה בצורה הכי משמעותית בעשור האחרון, אל תשקיעו שם, נסו למצוא את העלייה הבאה.

ניוד זכויות

ניוד זכויות, זו פריבילגיה שעיריות נותנות כדי להקל על יזמים ובכדי להוריד עומס מאזורי ביקוש. בישראל, יש עשרות אלפי בניינים עם זכויות בניה נוספות. ניוד זכויות, מאפשר לבעל הבניין להעביר את זכויות הבניה שלו למקום אחר ולקבל את שווי הזכויות באזורים צפופים פחות. לניוד הזכויות יש פוטנציאל רב. בלונדון, פריז ותל אביב יש מאות אלפי בנינים בשימור, והוספת זכויות הבניה שלהם הם דבר יקר מאוד ולפעמים לא משתלם. לעירייה, אין אינטרס להקים מגדל ברוטשילד ת"א, הם יעדיפו להעביר את הזכויות הנוספות לאזורי פיתוח של העיר ובתמורה להגדיל את הזכויות כמעט פי 4. עד פה לא חידשתי לכם כלום, רובכם מכירים את חוקי הניוד אבל צריך הון אדיר על מנת לרכוש בניין ולנייד את זכויותיו לפרויקט משרדים.
בלונדון, ניוד הזכויות הוא שוק בפני עצמו, בישראל ופריז קצת פחות. ניוד זכויות דורש ידע לא מבוטל. בפרק זה אלמד אתכם כיצד לנייד זכויות מבלי להשקיע שקל.

מיזם ניוד זכויות-

א. פנו למתווכים ובקשו מהם לרכוש בנינים עם זכויות באזורי שימור.

ב. חפשו מגרשים לבניה של משרדים או מסחרי באותה עיר ובאיזור ביקוש מופחת.

ג. הקימו אתר המתאר את המיזם.

ד. תפגשו עם בעלי המגרשים ותציעו להם זכויות נוספות בקונסטלציה 1\3 1\3 1\3 1\3, כלומר על כל 100 מטר שתכניסו להם תבקשו שליש לכם, שליש לבעל הזכויות ושליש ליזם משרדים. המכפיל של פי 4 יגרום לכולם להרוויח .

ה. לאחר שיש לכם עסקה חתומה עם אופציה ל- 3 חודשים תתחילו להיפגש עם בעלי בנינים בשימור. תציעו להם להעביר את הזכויות למקום בתהליכי תב"א ובכך הם לא יצטרכו להסתבך עם הליכי שימור או שיפוץ ויוכלו לפרוט את הכסף למזומן, פלוס 25 אחוזים יותר שטח.

ו. תקימו חברה שהזכויות הנוספות יעברו אליה.

ז. החלו בהליך מכירות הזכויות שלכם.

ניוד זכויות בתקופת הקורונה יהיה בעל ביקוש אדיר, כי זכויות באזורי פרימיום יהיו תקועות שנים רבות ולבעלי המגרשים שווה לקדם את הליך ניוד הזכויות.
אתם לא צריכים להתפטר מהעבודה היומית שלכם, מספיק שתשקיעו שעתיים בשבוע ותוכלו תוך 3 חודשים להוציא פרויקט לפועל. גם אם הזכויות עדיין לא קיבלו היתר בנייה, הן שוות כסף נזיל שתוכלו לממשו מיד עם חתימת החוזה.

קרקע חקלאית תשואה מסוכנת ולא כדאית

חברות נדל"ן שמשווקות קרקעות חקלאיות פרטיות, צצו בישראל כפטריות לאחר הגשם.

הרעיון פשוט. דונם אדמה חקלאית הוא מוצר זול יחסית, היזמים מחלקים אותו ל-10 חלקים ומוכרים כל יחידה בכמה מאות אלפי שקלים. עשרות אלפי ישראלים רכשו קרקעות חקלאיות בשיטה זו וכמעט כולם מצטערים היום על ההחלטה. בישראל, הזמן שלוקח להפשרה של קרקע חקלאית פרטית אמור לקחת בין 5-7 שנים וזאת לאחר שהעירייה הכניסה את הקרקע לתוכנית מתאר עיר. במציאות הישראלית זה לא קורה ויכולים לעבור גם 15-20 שנה להפשרתה של הקרקע. קושי נוסף הוא שהוועדה מפקיעה אחוז מהקרקע לטובת כבישים, שטחים ציבוריים וכו', זה מוריד עוד יותר את התשואה. כמשווק נדל"ן, אני יודע בוודאות שכל מוצר ניתן למכירה, תמיד ימצא האדם שיקנה, השאלה היא כמה סבלנות יש לך וכמה אתה צריך להשקיע בפרסום. עצם העובדה שניתן למכור כל עסקה, לא אומר שצריך גם לעשות את זה. אני יכול למכור גם אדמות על הירח ואני בטוח שיהיו מספיק אנשים שיקנו, השאלה אם זה דבר נכון. קרקעות חקלאיות הן מין הכלאה נוראית ועובדים על אנשים שלא מודעים מראש לכל הסיכונים, מציגים בפניהם רק את התמונה האופטימית. במדינת ישראל התמונה האופטימית לא מתממשת ובפועל 70 אחוזים מהאנשים שרכשו קרקעות חקלאיות בעשור האחרון היו שמחים לוותר על ההשקעה ולנצל את הכסף לדברים אחרים. נניח שהשקעתם 300,000 שקלים ונניח, בהנחה אופטימית שהייתם מקבלים אישור לבניה תוך 10 שנים, מה שכמעט ולא קורה אתם עדיין תצטרכו לשלם היטל השבחה של עוד כ-400,000 שקלים ואז

החסכון על חלקכם באדמה יהיה מקסימום 200-300 אלף שקלים וזה במקרה הטוב. בפועל הכסף זורם למשווק, כי אם הוא גובה מכם 300,000 שקלים, עלות הקרקע בשביל המשווק היא בסביבות ה-150,000 שקלים.
כשמרוויחים רווחים כאלו של 100 אחוזים בנדל"ן, הלקוחות צריכים להבין שזה על חשבונם. 300,000 שקלים מזומן יוכלו לייצר לכם בעשור, ללא סיכון כ-200,000 אלף שקלים, כך שבגדול אתם לוקחים עליכם את כל הסיכון ונותנים למשווק להרוויח 100 אחוזים על ההשקעה שלו. אם אתם עדיין רוצים להשקיע 300 אלף שקלים, רכשו משרד של 30 מטר, שייתן לכם הכנסה מיידית ובעוד עשור שווי הנדל"ן יעלה ב25 אחוזים לפחות. הסיכון הוא אפסי לעומת קרקע חקלאית והתשואה זהה, כי קיבלתם 6 אחוזים בשנה, שזה 180,000 שקלים בעשור על השקעה של כ-300,000 שקלים וקיבלתם הגדלת שווי נכס של עוד 25 אחוזים, שזה בערך 85 אלף שקלים. סך הכל יצרתם בעשור, רבע מיליון שקלים על השקעה של 300,000 שקלים. במידה ובכל זאת, למרות האזהרות שלי החלטתם לרכוש קרקע חקלאית, בקשו הסכם רכישת קרקע, ושלמו לפי חלקכם 10 אחוזים ייזום, את היתרה שימו בחשבון נאמנות משותף לכם וליזם.

משווקי הקרקעות החקלאיות, פונים לאנשים שיש להם כמה מאות אלפי שקלים ולא יכולים לקנות דירה. הם מנצלים חולשה זו לטובתם. ההמלצה שלי כמובן היא להימנע מכך.

איך אני מגייס הון עצמי לדירה ראשונה

כל זוג צעיר חולם לקנות דירה. מדינת ישראל מעודדת זוגות לרכוש דירה ראשונה ומציעה תנאי מימון נוחים יותר לעומת רוכשי דירה שנייה ואילך. כדי לרכוש דירה ראשונה בסכום של עד 1.6 מיליון שקלים, נדרש הון עצמי של 25 אחוזים, לרוב הזוגות אין הון עצמי נזיל של 320,000 שקלים והם מוצאים את עצמם משלמים שכר דירה. במקום זאת עדיף לשלם משכנתא עבור בית והסכום החודשי לא ילך לאבדון אלא יוריד את סכום המשכנתא חודש בחודשו. זוג צעיר יכול להנות מעליית מחיר בעת רכישה של דירה חדשה על הנייר, עליית המחיר היא כ-15 אחוזים והיא מכסה את עלות ריבית המשכנתא ל-10 השנים הקרובות. אני ממליץ לרכוש דירה במקום לשלם שכירות, איך עושים זאת אם אין לזוג הון עצמי? מה עושים כאשר השכר החודשי מספיק בקושי לשלם את ההוצאות?. משפחה ממוצעת משלמת 5000 שקלים בחודש, שהם כ-40 אחוזים מההכנסה החודשית של זוג ממוצע. 40 אחוזים זה המון כסף ואנחנו צריכים לעשות כל מאמץ כדי לרכוש דירה. אז כרגע יש לנו 2 משימות:

א. לגייס כסף עבור ההון העצמי.

ב. להגדיל את ההכנסה כדי לשלם את ההלוואה עבור ההון העצמי.

א. גיוס כסף עבור הון עצמי-

משפחה ממוצעת צריכה לגייס כ-320,000 שקלים עבור הון עצמי, תשלום חודשי עבור 320,000 שקלים הוא כ-750

שקלים בחודש. זוג שישלם משכנתה יאלץ לשלם עוד 3000 שקלים בחודש. קודם נגייס את הכסף ואז נפתור את הבעיה השניה, השלבים לגיוס הכסף מבלי יכולת להיעזר בבני משפחה הם:

.1הלוואה לכל מטרה מבנק ירושלים- בנק ירושלים מלווה 100 אלף שקלים כהלוואה לכל מטרה. זוג יכול לפתוח חשבון פרטי לכל אחד מהם, להעביר לשם את המשכורת שלו ותוך 3 חודשים לקבל 100,000 שקלים בהחזר של 900 שקלים בחודש ל-12 שנים. אז עכשיו כבר גייסנו 200,000 שקלים ונותר לנו לגייס עוד 120,000.

.2 הלוואה חוץ בנקאית- מכיוון שיש לנו הלוואה, הבנק רואה זאת ויתקשה לתת עוד הלוואה. ניתן לגייס הלוואה חוץ בנקאית מחברות הביטוח וחברות האשראי.

זוג צעיר עם היסטוריה סבירה יכול לגייס 60,000 שקלים כל אחד משני גופים (60+60) די בקלות. ההחזר עבור 60,000 שקלים בהלוואה חוץ בנקאית הוא כ-850 שקלים בחודש ל-12 שנים. זוג שגייס 120,000 שקלים יצטרך לשלם 1,700 שקלים בחודש יחדיו.

זוג שגייס 320 אלף שקלים, ישלם בחודש 3500 שקלים החזרים בחודש עבור גיוס ההון העצמי.

עכשיו, זוג שהיה רגיל לשלם 5000 שקלים בחודש שכירות צריך לשלם 7,500 שקלים בחודש.

4,000 שקלים לבנק עבור המשכנתא ל-30 שנים ו-3,500 שקלים עבור ההון העצמי. זוגות רבים יתקשו לעמוד בהחזר הלוואה כה גבוהה וריביות עצומות, אבל זה עדיין עדיף

מלהוריד לטמיון 5,000 שקלים שכירות בכל חודש, הרי ברכישת דירה אנחנו מרוויחים פעמים.

-1 השתלום החודשי מוריד את המשכנתה.

-2 שווי הנכס עולה בכ-3.3 אחוזים בשנה, כך שכל עשור בית ממוצע עולה ב33 אחוזים

כזוג בלי הון עצמי, עם הוצאות קבועות אנחנו צריכים למצוא פתרון ולהגדיל ב-2,500 שקלים את ההכנסות שלנו.

ב. להגדיל את ההכנסה כדי לשלם את ההלוואה עבור ההון העצמי-

זוג הורים צעירים חייב להבין שאיכות החיים שלו תרד בחמש השנים הקרובות מכיוון שהם חייבים לשלם עוד כ-30,000 שקלים בשנה. זהו סכום אדיר והציפייה לעליית שכר בעבודה מתעכבת לפעמים, אז המטרה שלי היא להכווין אתכם לדרכים לגיוס עוד 2,500 שקלים בחודש. כדי לגייס סכום שכזה, כל הורה יתחייב לעבוד פעמיים בחודש בשישי ערב ושבת בוקר, כל פעם הורה אחר, בשבוע השלישי יהיה שבוע חופשי שיוקדש למשפחה ולהיות עם הילדים. אם אתם עובדים שישי שבת 3 פעמים בחודש אתם צריכים להכניס 500 שקלים עבור יום עבודה, זו לא משימה קשה, היא אפשרית גם כשכירים ואתם יכולים להרוויח 50 שקלים לשעה בשישי שבת שם השכר הוא 150 אחוזים. אתם יכולים גם למצוא פתרון אחר, להקים עסק צדדי מהבית שיכניס לכם עוד 2500 שקלים בחודש. העסקים האפשריים בעיני לעבודה מהבית שתכניס לכם כסף נמצאים בספר:

א. יבוא מסין, יבוא מוצרים מסין

ב. מ-0 למיליון ב-30 יום

ג. אטרקציות באירופה

ד. מיזם דירות הרפאים

ה. משרד וירטואלי

ו. ניצול גל פשיטות הרגל

ז. שיווק מטבעות וירטואליים

ח. כינוס נכסים

אלו הם מקצת הדוגמאות, הספר מלא בטיפים כיצד ניתן להרוויח כסף כהכנסה צדדית אבל לפני הכל, אתם צריכים לקבל החלטה אמיצה שאתם מוכנים לעבוד קצת יותר קשה כדי לדאוג לעתיד שלכם ושל ילדכם.
אין לאדם דבר חשוב יותר מבית שרשום על שמו, אני מאמין שרוב ההורים יהיו מוכנים להקריב מזמנם הפרטי למען המטרה הזו.
לאחר שתרכשו את הבית תוכלו להרוויח עשרות אלפי שקלים ממכירה וכך להתקדם מבית לבית. חבר שלי רועי אלוש מכר פעמיים בית וכל פעם קפץ מ-150,000 שקלים עד 200,000 שקלים.

טיפ זהב- אם אחד המיזמים יעבוד, תוכלו לכסות את כל המשכנתא בקלות ואיכות החיים שלכם תשתפר פלאים. תשקיעו לפחות 30 שעות בשבוע, 15 כל אחד, בקידום המיזם.

אתר אינטרנט

תעודת הזהות של עסק

אני זוכר שהייתי ילד בן 15 פתחתי עסק קטן להפעלות ימי הולדת, קניתי חליפת ליצן, רמקול על גלגלים ודיסקמן להשמיע מוזיקה. ידעתי שאני אוהב את הבמה ורוצה לשמח ילדים.

בגיל 15 שנת 1995 הרווחתי 300 שקלים להופעה ואז על מנת שיקראו לי שוב הדפסתי וחילקתי כרטיסי ביקור להורים שבאו לקחת את הילדים. הדרך בה בחרתי לשווק את עצמי הייתה מסורבלת וסיזיפית. היום במקום כרטיס ביקור יש אתר אינטרנט, אתר אינטרנט הוא לא רק תעודת הזהות של העסק, הוא גם קוד ה- DNA שלו. באתר מופיע האני מאמין של העסק, מה העסק מוכר וחשוב לא פחות איך להגיע אליו. מרגע שיש אתר רציני ואיכותי, ניתן לנצל את הרשתות החברתיות ולפרסם את האתר והעסק בצורה ויראלית. היכולת להגיע למיליוני אנשים בקליק, בעלויות יחסית זולות היא יכולת נהדרת.

השימוש ברשת היום יכול לעשות את ההבדל בין הצלחה לכישלון, אתר האינטרנט צריך להכיל:

א. **מי אנחנו-** תקציר על החברה

ב. **מוצרים-** מה החברה מוכרת או משווקת

ג. **רשתות סניפים-** רשימת הסניפים כולל הכתובות

ד. **צור קשר-** אפשרות ליצירת קשר עם החברה

ה. **פרויקטים-** איזה פרויקטים כבר עשינו, סוג של קורות חיים

ו. **חנות וירטואלית –** אפשרות לרכוש דרך האתר

ז. **אפליקציה-** בשנת 2023 אפליקציה נוחה היא חובה

ח. **לינק לרשתות החברתיות-** פייסבוק, אינסטגרם וטוויטר, לפתוח עמוד בכל רשת.

ט. **תקנון האתר-** חשוב מאוד להכין אצל עורך דין על מנת לשמור על פרטיות וזכויות היוצרים.

י. **התאמה לגוגל-** חשוב שהאתר יותאם לגוגל שיהיה קל לקדמו

יא. **מאמרים-** כתיבת מאמר שבועי או יומי לאתר עוזר להכניס תוכן ובסיס לחברה, תעלו תרגום לכל מאמר ב-5 שפות, תבנו דף נוח שיתן לכם את אפשרויות העריכה מבלי לפנות לבוני האתר.

יב. **תרומה לקהילה-** התנדבות לקהילה, חשוב לעלות לאתר.

יג. **אנשי החברה-** פרופיל של אנשי החברה משדר שקיפות.

יד. **מועדון לקוחות-** הקמת מועדון לקוחות ואפשרות רישום דרך האתר.

טיפ זהב- עיצוב – חשוב מאוד להשקיע בגרפיקה ועיצוב האתר.

אתם חייבים לבלוט בשטח והרשת היא מגרש המשחקים שלכם. כמו שהייתם משקיעים בשיפוץ המשרד או בריהוט איכותי, אז גם המראה של אתר האינטרנט חשוב.

בניית פרופיל אישי ליזם- היום גוגל שולטים ברשת, לפני שאדם חותם אתך עסקה או אפילו רק מגיע לבקר במשרדים הוא יבדוק עלייך בגוגל.

בניית פרופיל אישי וירטואלי יקלו עליך לשווק את העסק שלך ולקדמו.

אנשים עושים עסקים עם אנשים וחשוב להם לדעת כמה שיותר עליך. בניית פרופיל אישי היא אבן היסוד בקידום שלך ושל העסק שלך. השלבים לבניית הפרופיל הם:

א. ביוגרפיה- העלו לאתר מלל ותוכן אישי עליכם, ספרו מה למדתם ובמה עסקתם לפני, מה היעדים שלכם, תחביבים ועוד..

ב. תמונת פספורט- הצטלמו אצל צלם מקצועי לאתר, אל תעלו תמונה מרשת חברתית או מבילוי אלא השקיעו וצלמו תמונה מקצועית שתשדר שאתם אנשים רציניים.

ג. מאמרים- כתבו מאמרים על כל נושא שתחפצו ובעיקר על מאמרים שהעסק שלכם עוסק בהם. העלו אותם לאתר שלכם.

ד. יוטיוב- הפיקו סרטוני יוטיוב, בין 2 ל-3 דקות על כל נושא שבעולם. יוטיוב בבעלות גוגל ורוב המתחרים שלכם לא משתמשים בסרטונים לקידום, תהיו הראשונים והגדולים ביותר

ה. תרמו לקהילה- ארחו אירועי התרמה, התנדבו במקומות שונים ותעזרו לנזקקים. תרומה לקהילה היא ערך מוסף אדיר בבניית פרופיל

ו. **תעשירו את עצמכם-** קחו קורסים קצרים בכל נושא שתחפצו, הלמידה הנוספת תעשיר אותכם ואת קורות החיים שלכם

ז. **תתראיינו לטלוויזיה או לעיתונות-** גם אם התחום שלכם לא מעניין מספיק על מנת שיזמינו אתכם, יש תוכניות בתשלום כגון סודות הנדל"ן, שם אתם תשלמו ותשאלו שאלות על נושא נבחר

ח. **צאו לאירועים-** לכו לקונצרטים, מוזיאונים ומשחקי גולף. נסו להיטמע במקומות שישדרו שאתם אנשים תרבותיים, איכותיים וכו'. פתחו באתר שלכם קובץ אירועים והעלו תמונות מאירועים חשובים

ט. **תחתימו יחצ"ן או יועץ תקשורת-** איש מקצוע טוב יעזור לכם לבנות תדמית רצינית ועמוקה, הוא גם יכול לעזור לכם עם חיבורים חזקים.

טיפ זהב: שימו לב שלא להעלות תמונות או סרטונים מביכים לרשתות החברתיות. היום הלקוחות ואפילו הקולגות שלכם עוקבים אחריכם דרך הרשת. חשוב שתשדרו רציניות יציבות ואחריות.

מי שמתנגד לקדמה ימצא את עצמו מוריד את התריס

העולם השתנה בשני העשורים האחרונים ללא הכר, זירות המסחר והפרסום עברו מהרחובות והקניונים לרשת, מחזורי המסחר ברשת מחמשים את עצמם והיום כבר ברור ששם זירת ההתרחשות העיקרית. עסקים רבים נעלמו לאחר שלא הסתגלו לעולם החדש ועסקים רבים עדיין מקרטעים. הקורונה קיצרה תהליכים של עשור לפחות, רשתות מזון רבות מדווחות כי מחזורי הקנייה שלהם ברשת שילשו את עצמם ואף יותר. במקום לבזבז שעתיים בקנייה שבועית ולקנות מוצרים שאנו בדרך כלל לא צריכים, היום אנחנו הכל דרך המחשב או הנייד וחוסכים כ-10 אחוזים בכל קנייה. אנחנו גם חוסכים דלק וחשוב מהכל, אנחנו חוסכים זמן. בעולם המתקדם של היום בעל חנות חשוף לכל הספקים בקליק, הוא יכול לעשות השוואות מחירים ולנהל משא ומתן מול ספקים מכל העולם בלי לקום מהספה . בפרק על היבוא מסין קראתם על הפוטנציאל האדיר. עסקים רבים מעדיפים לוותר היום על חנות בקניון ולהשקיע את דמי השכירות החודשיים בפרסום ברשת, מה שמוכיח את עצמו. המסחר ברשת חוסך:

1. **כוח אדם-** חיסכון אדיר בכוח אדם, לא צריך אנשי מכירות, סדרנים, מנהל חנות וכו'. מדובר בחסכון של עוד עשרות אלפי שקלים בחודש.

2. **בינוי-** לא צריך להשקיע מיליון שקלים בשיפוץ החנות, בניית אתר מוצלח ואיכותי זולה לאין שיעור.

3. **קהל קונים-** אתם כבר לא תלויים יותר ברוכשים בשכונה, דרך האינטרנט תוכלו להגיע לכל אדם בכדור הארץ, בקליק.

4. **פרסום ממוקד-** דרך האינטרנט תוכלו לשווק רק לקהל היעד שלכם , אם יש לי חנות לכיסאות מעוצבים אני יכול לפרסם ולמקד את הפרסום ישרות לאדריכלים.

5. **מלאי-** אין צורך בהחזקת מלאי של סחורה שלעיתים פג תוקפה או ערכה יורד בגלל שהסתיימה העונה.

להשקיע באתר- בספר יש פרק שלם שמסביר כמה חשוב ומה צריך לעשות כדי להשקיע באתר, הרשת זו הקידמה ומי שלא ילך קדימה יתקע במקום.

המשרד הווירטואלי

המשרד של 2023. תתארו לכם שיש לכם בניין משרדים שבו אתם יכולים להשכיר ללקוחות ולקבל תשואה חודשית. תארו לכם שהמשרדים הללו נותנים את כל השירותים שהמשרד זקוק לו. תארו לכם שמגדל המשרדים ממוקם במקום הכי מבוקש במדינה. זהו בדיוק המשרד הווירטואלי. בעיני, העסק הזה הוא הדבר הבא. ב-2023 השטח פחות רלוונטי, יותר ויותר אנשים מעדיפים לרכוש באינטרנט ויותר ויותר חברות משקיעות באתר האינטרנט שלהן מאשר במשרדים. המשרד הווירטואלי הוא מוצר שכל עוסק קטן זקוק לו, תמורת סכום פעוט בחודש הוא מקבל את כל השירותים שהוא זקוק להם ומבחינת לקוחותיו הוא יזם מצליח שמחזיק משרד במקום נחשב.

משרד ווירטואלי- משרד וירטואלי כשמו הוא. משרד אשר יזם מנהל בו את העסקים והפגישות שלו. בכרטיס הביקור תופיע כתובת המשרד הוירטואלי במקום כתובת פיזית רגילה ואנחנו אפילו לא צריכים לחפש חניה. יזם צעיר בתחילת דרכו לא צריך להחזיק משרד בשכירות חודשית, הוא יעדיף משרד וירטואלי. בנוסף יש קהילה ענקית של נוודים דיגיטליים שישמחו להשתמש בשירות הזה. משרד וירטואלי נותן ללקוח שירותים מלאים תמורת 700 שקלים.

א. שירות מענה שיחות- קו טלפוני מיוחד שמחולק לכל יזם. בקו טלפון זה עונים לשיחות ושולחים ליזם הודעה ומייל. מי חיפש אותנו, מדוע ואיך ליצור עימו קשר. מבחינת הלקוח יש לך מזכירה פרטית שעונה לטלפונים, דבר שמשדר הצלחה. יזם צעיר שיש לו מזכירה משדר רצינות ומקבל כבוד.

ב. אתר אינטרנט- היזם/בעל מקצוע חופשי מקבל אתר בסיסי עם 6 רובריקות. באתר הזה הוא מציג את כתובת

המשרד ודרכים ליצור איתו קשר. יזם יכול להשקיע אלפי שקלים על בניית אתר ועוד מאות שקלים על אחזקתו וזה כלול עבורו במחיר המנוי של המשרד הווירטואלי.

ג. חנות וירטואלית- עסקים רבים, במיוחד בתקופת הקורונה עברו למכירה דרך אתר האינטרנט. חנות וירטואלית כוללת סליקה של כרטיס אשראי, מעוצבת בטוב טעם ובנויה כך שכל אחד יכול לרכוש את המוצר הנ"ל מהטלפון הנייד. עלות הקמת חנות וירטואלית איכותית כמו שמקבל הלקוח הייתה יכולה לעלות לו אלפי שקלים במערכת הניהול הוא יכול להעלות מוצרים ללא הגבלה, הוא יכול למכור אלפי פריטים שונים וזה כלול במחיר.

ד. שירותי פקס- אמנם פקס נמצא בדרך הבטוחה לעבור מן העולם אבל משרדים גדולים וחברות ממשלתיות עדיין משתמשות בו. אתם לא צריכים מכשיר פקס וקו ייעודי, במשרד הווירטואלי יש את השירות של שליחה ושל קבלת פקסים, כלולים במחיר.

ה. יומן פגישות- באפליקציה "המשרד הוירטואלי" כלול יומן פגישות דיגיטלי שמאפשר הכנסת פגישות והתראות על פגישות או על משימות בצורה יעילה.
סדר וארגון הם הדברים החשובים ביותר בניהול עסק. כיזם צעיר אתה לא יכול להרשות לעצמך להחזיק עוזרת אישית שתקבע לך פגישות ותנהל לך את היומן. התוכנה נותנת את כל השירותים הארגוניים שיזם זקוק להם.

ו. כתובת פיזית- אנחנו לא צריכים כתובת פיזית אבל כן צריכים לנהל לפעמים פגישות מול אנשים נכון? מהפכת הזום שנחשפנו אליה במהלך הקורונה עונה בדיוק על הצורך הזה, ותוכנית ה-"המשרד הוירטואלי" תאפשר לנו לנהל זום כאשר נזדקק למפגש פרונטלי עם הלקוח או עם ספקים.

ז. ההשקעה בהקמת משרד וירטואלי היא כ-10,000 שקלים, אתם זקוקים ל-20 לקוחות בחודש לשנה הראשונה כדי לכסות את ההשקעה ומהלקוח ה-21 אתם מתחילים להרוויח. משרד וירטואלי יכול לשרת אלפי לקוחות בו זמנית. על הדרך לגייס לקוחות ותוכנית עסקית ואיך מקימים משרד וירטואלי (ניתן למצוא באתר שלי).

ח. מדובר בעסק שלהבדיל מעסקים אחרים עליהם דיברתי בספר דורש זמן רב והתעסקות מרובה. אנחנו חייבים לדייק את הדברים ולתת מענה מידי. עלות המשרד הווירטואלי לא צריכה לעלות יותר מ-10 אלף שקלים. אתם זקוקים לחלל של כ100 מטר שבו תציבו 10 שולחנות לפגישות ושני משרדים סגורים לפגישות פרטיות. כל רוכש משרד וירטואלי יגיע מקסימום 4 פעמים בשבוע לשעה, אז אתם יכולים מבחינת מקום לארח מאות מנויים. אם תגדלו לאלפי מנויים פשוט תגדילו את המתחם.

טיפ זהב- עדיפות למגדל משרדים קרוב לרכבת כמו עזריאלי כי רוב הלקוחות חברה צעירים ורכבת פתרון אידיאלי עבורם.

נווד דיגיטלי

תמיד היה לי חלום לקחת את דנה והילדים ולעבור לגור בחו״ל ולנהל את העסק דרך הנייד. במקצוע שלי זה בלתי אפשרי, 120 עובדים ותקציבי פרסום של מיליוני שקלים בחודש דורשים יד על הדופק 24/7. אני מתגעגע לזמנים בהם הייתי צעיר, טיילתי בעולם ועבדתי במכירת אטרקציות. במדינות העולם השלישי עלות המחייה היא 10 אחוזים מהמחיה בעולם המערבי. אדם שיכול לעבוד דרך המחשב יכול להרשות לעצמו להשכיר את הדירה בישראל ועם הכסף שיש לו לגור במקומות אקזוטיים בעולם, לעבוד בחברות ישראליות וסוף סוף להתחיל לחסוך. עד לפני שנה רוב האנשים שהיו נוודים דיגיטליים היו יזמי הייטק או אנשים שמרכולתם נמכרת ברשת. כיום אפילו אנשים שעובדים במוקד טלפוני או בשיווק ומכירות יכולים לגור בחו"ל ולעבוד בארץ. ב-20 שקלים בחודש יש להם אינטרנט מהיר דור 5 וקו טלפון. ברכישת ציוד במאות שקלים, הם יכולים לעבוד בכל חברה בישראל. היום כשהשיחות לחו״ל הן בחינם דרך הווצאפ ואנחנו משלמים רק על הגלישה, ניתן לעבוד ולגור לדוגמה, בקיץ באירופה ובחורף בדרום אמריקה. יש המון חברות היום שמתירות לעובדים לעבוד מהבית.

לי יש עסק עם כ-30 משרות של עבודה מהבית, אז מדוע עובד צריך להשכיר דירה ב-7,000 שקלים בחודש ומיסים של עוד 3,000 ש״ח כאשר הוא יכול לקחת את המשפחה ל-3 חודשים באיטליה, 3 חודשים בצרפת, 3 חודשים באנגליה, 3 חודשים במזרח וכל זה בחצי מעלות המחייה בארץ. בתור נווד דיגיטלי יש לי יותר זמן וכסף להשקיע בילדים ושנה של לימודים בחו"ל יתנו להם ערך מוסף גדול יותר משנה בארץ. הם ייפתחו לתרבויות שונות וילמדו שפות. אני מעדיף את הרעיון הזה

מאשר לבזבז שנה שלמה בלמידת פרבולות ומי הייתה אנטיגונה.

טיפ זהב- היום ב Airbnb המחירים של דירות הנופש ירדו בעשרות אחוזים. סעו לשלושה חודשים לאיזו מדינה שתחפצו ותראו כמה טוב זה יעשה למשפחה שלכם. תפקודכם בעבודה גם יעלה מכיוון שאין הסחות דעת. הפחד מהלא נודע מונע מאיתנו שינויים, קחו את זה כהרפתקה וסכמו עם מקום העבודה שלכם שתעבדו 3 חודשים מהבית. לדעתי הם ואתם תתרגלו מהר מאוד למצב ותהפכו את המנהג לקבוע. כעצמאים יהיה לכם יותר קל ותוכלו להגדיל את העסק כי תכירו לקוחות וספקים חדשים.

יוטיוב

להפוך למרצה כוכב בהשקעה של שעתיים ביום. בעבר, לערוץ 1 בטלוויזיה היו 100 אחוזי רייטינג. היית צופה בערב בתכנית ולמחרת היא היתה שיחת היום. עם השקת ערוץ 2 בשנות ה-90 צנחו נתוני הרייטינג והתוכניות המובילות היו עם כ-30-40 אחוזי רייטינג. זכורה לי במיוחד התוכנית שבה דודו טופז הבטיח חייזרים וקיים, רק עם ציפי שביט בתפקיד החייזר. התכנית הביאה 50 אחוזי רייטינג, שיא לערוץ 2 שלא נשבר עד היום.

כיום הצפייה השתנתה, עם פריצת הרשתות החברתיות. אנשים כבר לא צופים בכל הפרק, הם רק קוראים כותרות. גם במדיה הכתובה אנשים לא נכנסים לגוף הכתבה ומסתפקים בקריאת הכותרת. הצופים השתנו לבלי הכר והיום כוכבי הרשת ומובילי דעת הקהל נמצאים באינטרנט. האינטרנט תפס תאוצה ובכדי להיות מוביל דעת קהל בימינו מספיק המון תוכן ומעט מאוד כישרון. בעולם האינטרנט יעדיפו מרצה של ״טד״ בנושא מכירות עם מיליוני צפיות מאשר פרופסור עם תארים רבים. סרטון של 10 דקות, ענייני וערוך היטב, יכול לספק עבודה וטראפיק גדולים יותר מחנות ברחוב יוקרתי בפריז.

העולם הפך להיות מחובר יותר ובכל מקצוע בו אתם עוסקים, אם זה עריכת דין, ראית חשבון, מכירות, שיווק פרסום, ספורטאים, שחקנים, ופוליטיקאים, הערך נבנה לפי כמות הידע שלך ולפי הספק העלאת התוכן המקורי אותו אתה מעלה. בזכות הרשתות החברתיות והיוטיוב ובעיקר בשל האפשרות לעלות תוכן ולאחסנו בחינם, כל צפייה מקדמת את העסק אל עבר ההצלחה. לפני עשור, ה- DNA של העסק קבע כמה הוא יצליח, בעיני כיום, מה שיקבע את הצלחתך הם נפח האינפורמציה והתוכן שאתה מעלה ברשתות.

כדי להיות מרצה מוכר ובכלל כדי שיכירו אותך כאיש מקצוע טוב, אתה צריך לעבור מספר שלבים. אני מתחייב שאם תעברו את כל השלבים האלה, העסק שלכם ימכור ב-20 אחוזים ויותר וכל זה מבלי להשקיע בפרסום .

מדי כמה שנים, גוגל משנה את האלגוריתם של הקידום הארגוני שלה, אבל דבר אחד תמיד נשאר וזה תוכן מקורי. השלבים להעלאת הרצאות ותכני יוטיוב הם:

1.הכינו 10 מאמרים על נושאים שונים מתוך העסק

2.לתרגל דיבור מול קהל

3.לבנות את הרעיון

4.למצוא את הפואנטה שלך

5.למדו את עצמכם עריכה

6.קדמו אותו ברשתות החברתיות

7.עשו שת״פים עם קולגות למקצוע

8.ראיינו מתחרים לכתבה אינטרנטית

9.נסו את המוצרים שאתם מוכרים בסרטון

1. כתבו 10 מאמרים- הכנת מאמרים ותוכן מקורי חשובים מאוד. המאמרים יכולים להיות על נושאים שקשורים לעסק שלכם, למשל אני מתמחה במכירת מחשבים אז המאמרים שלי יהיו על קידמה טכנולוגית ומה הם המחשבים הכי משוכללים. סרטון על 5 המחשבים הכי זולים, סרטון על התוכניות שיעזרו וכו׳, כל נושא שבו אתם מתמקצעים תוכלו למצוא לפחות 10 נושאים למאמרים. המאמרים צריכים להיות קצרים, לא יותר מ- 10 דקות למאמר. חלוקת הקשב של

האדם המודרני אינה כשהייתה. עליך להיות קצר וקולע על מנת לא לאבד אותו.

2. **לתרגל לדבר מול קהל-** לדבר מול המצלמה מרגיש כמו לשוחח מול קהל. לפני שאתם מצלמים, אספו את בני המשפחה שלכם ותרגלו מולם. הקריאו להם כתבה מעיתון, ביקורת על ספר אהוב, ביקורת על סרט שאהבתם או התאכזבתם זה לא משנה. השפשוף מול קהל יעזור לכם להצליח ויהפוך את הסרטון לטבעי וכך הוא יהפוך לוויראלי. כמעט כולם חווים פחד מדיבור לפני קהל, פחד מקהל מופיע אצל רוב האנשים כפחד הגדול מכולם, אפילו יותר מפחד ממוות, נחשים, מים, אש וכו'. הלחץ משפיע כי בפעם הראשונה אנחנו חשופים מול אנשים והמוניטין שלנו עומד על הפרק. למרבית האנשים חשוב מאוד מה אנשים אחרים חושבים עליהם.

ניתן להפוך את הפחד הזה לנכס. תהפכו אותו למנגנון שייתן לכם דרייב והתכוננו בצורה רצינית . הנסיכה דיאנה הייתה מאוד ביישנית בשנותיה הציבוריות הראשונות. בחכמה רבה היא לקחה את הביישנות ומינפה אותה קדימה, היא הפכה אותה לנכס שמזוהה איתה.

3. **לבנות את הרעיון-** המשימה הכי חשובה שלכם כמרצים היא לקחת משהו שחשוב לכם מאוד ולבנות אותו מחדש . כאשר אני הרציתי ביריד מכירות ב-2015 מול קהל של כ-5,000 אנשים, הם חיכו להופעה של אייל גולן ופחות עניין אותם מה שאני בא למכור. אז הכנתי טוויסט, חילקתי להם מתנות ובינינו, מי לא אוהב מתנות בחינם. מתחת ל-100 כסאות היו מפתחות לרכב חדש ומי שמצא מפתח וקנה דירה באירוע יצא משם עם רכב חדש מתנה. הגימיק הזה היפנט את הקהל, הם שכחו מאייל גולן לכמה רגעים. המתח והפורקן של

הזכייה או הצריבה של האכזבה הפכו את זה לרגע שהם לא ישכחו להרבה זמן. הרעיון הזה שינה את אופן החשיבה של הקהל, כבר פחות היה חשוב להם לצפות בהופעה אלא היה חשוב להם אם הם זכו או לא זכו באוטו, אם לקנות או לא לקנות דירה.

אני חושב שלכל מי שיש רעיון ששווה שיתוף יכול להעניק הרצאה מעוררת השראה. הדבר הכי חשוב בסרטון הוא שיש לכם משהו בעל ערך לומר. זו לא חייבת להיות המצאה זוכת פרס נובל או רעיון של מיליארד דולר, מספיק שזה יהיה משהו שימושי או תובנה אישית שמועברת באמצעות כוחו של סיפור מרתק.

4. **למצוא את הפואנטה שלך-** מרצה טוב צריך לדעת למצוא את הנקודה הרלוונטית, הפואנטה של המסר אותו הוא רוצה להעביר. הרבה פעמים הפואנטה לא עוברת לקהל כי המסר בסרטון לא חובר בכללותו אלא בפסקה פסקה. בצורה הזאת הסיפור לא נבנה נכון ואם הוא היה מקדיש יותר זמן לגבש ולחדד את הרעיון הכללי הוא היה מצליח יותר. פואנטה בעיני חייבת להיות מועברת בצורה ברורה ומהירה, אני נותן לפואנטה את **חוק המעלית** שאומר: ״רעיון צריך להיות מועבר בזמן שמחכים ועולים במעלית״, הרבה אנשים מאוהבים ברעיונות שלהם ולא מצליחים להבין למה הם נראים מסובכים לאנשים שעדיין לא התעמקו בהם. הסוד הוא להציג רעיון אחד בלבד באופן ובצורה הייחודיים והמעניינים ביותר שאתם יכולים במסגרת הזמן. אלו הם מילותיו של המרצה בארי שוורץ עמו אני מסכים כמעט על כל נושא ובעיקר בנושא הזה. טענה נפוצה בקרב מרצים היא שיש להם כל כך הרבה מה להגיד אבל אין להם מספיק זמן. סרטון יוטיוב חייב להיות באורך של לא יותר מ-7 דקות. זמן קצר להעברת פואנטה, דורש יותר זמן הכנה וליטוש. יש ציטוט מפורסם שאומר ״ אילו היה לי יותר זמן,

הייתי כותב סיפור קצר יותר" יותר מידי מילים יאבדו את הפואנטה וזו בעיניי הדרך הלא נכונה. המשוואה פשוטה: "תפסת מרובה לא תפסת", כדי לעניין את המאזינים אתם צריכים להקדיש זמן לשני דברים לפחות:

א. הראו למה זה חשוב

ב. העמיקו את כל אחת מהתשובות שלכם באמצעות דוגמאות ועובדות.

הדרך הנכונה בעיני היא קיצור החומר, ככל שתקצרו יותר את הסרטון הוא יהפוך לויראלי יותר. עסקו רק באותם הנושאים שיש לכם מספיק זמן לצלול לעומקם כדי לומר משהו משכנע.

5. **למדו את עצמכם עריכה-** הסרטונים בני 5-7 דקות, העריכה היא חשובה לא פחות מטיב ההרצאה. ברור שאם עשיתם הרצאה אחת לחודש אז שלמו לעורך כמה מאות שקלים, אך אם תעשו כדברי ותעלו סרטון או שניים ביום, זו כבר תהיה הוצאה גדולה מאוד. למדו עריכה במחשב, זה קורס של שעה, ובתרגול של כמה ימים תדעו לערוך בצורה נהדרת. עריכה חדה תחדד את המסרים ותדאג שהסרטון יהיה ויראלי יותר.

6. **קדמו אותו ברשתות החברתיות-** כל סרטון, טוב ככל שיהיה, ללא קהל שיצפה בו אינו רלוונטי. מסר עם תוכן שנשמר אצלנו ולא מופץ הוא מסר מבוזבז. ברשתות החברתיות יש כיום מיליארדי בני אדם, רוב המסרים שלנו הם גלובליים ויכולים להתאים להמון אנשים. ברשת, יש אלפי קבוצות של מאות ואלפי אנשים. העלו את הסרטון היומי ב-100 קבוצות בכל יום, זה יקח לכם כשעה מדי בוקר. בחרו כותרת מושכת עין, כמו של הספר **מאפס למיליון ב30 יום**. זו כותרת שמושכת את כל מי שקורא ואצל הצופים זה עוד יותר מורגש. באינטרנט,

95 אחוזים מהגולשים קוראים כותרת ואם הכותרת לא תמשוך אותם הם לא יצפו בסרטון. הכוח בסרטון ברשת יכול להיות אדיר, ניתן להגיע ל-100 אלף צפיות ביום בזכות שיתוף של אנשים שאוהבים את הסרטון ובכך יחשפו לסרטונים נוספים של המרצה .

7. **עשו שתפ״ים עם קולגות למקצוע-** יש זמרים רבים מפורסמים שמעדיפים לעשות דואטים עם זמרים וזמרות מפורסמים אחרים כי ככה הם יחשפו גם לקהל של הזמר שאיתו עושים דואט. דוגמניות ושחקנים משתמשים באותה השיטה בדיוק, הם מעלים לאינסטגרם תמונה משותפת עם תיוג של השניים וכך העוקבים של האחד יעקבו אחר השני. כלל שיהיו יותר עוקבים הם ירוויחו יותר בפרסומת הבאה שלהם. אותו הדבר בסרטונים, אם לדוגמא אני אדריכל שעושה סרטון ואני פונה לקולגה שלי ועושה איתו את הסרטון יחד אז שנינו נחשפים יחד, אחד לקהל של האחר ומגיעים בכל סרטון לקהלים חדשים. גם חיבורים ממקצועות דומים לשלכם יכולים לעבוד, לדוגמא סרטון בין מעצב פנים לאדריכל, סרטון בין זמרת לשחקן או סרטון בין ספורטאית לדוגמנית.

8. **ראיינו מתחרים לכתבה אינטרנטית-** מדובר בשיטה שאינה נפוצה דיה, בשל העובדה שהיא יותר מורכבת ודורשת יותר השקעה, אבל מכיוון שאין הרבה ראיונות כאלה אז הערך המוסף והתוצר שיתקבל יהיו בהתאמה גבוהים יותר. אתם צריכים להשכיר מצלמה מקצועית עם תאורה, לכתוב 20 שאלות שיעניינו את העוקבים שלכם ואז תזמינו קולגות לראיון. הקולגות ב-99 אחוזים מהמקרים יגיעו בשמחה. תוכלו לערוך כ-8 ראיונות של 7 דקות כל אחד, ערכו את הריאיון בצורה מעניינת ותפיצו ברשת.

ראיונות נצפים באחוזים גבוהים יותר מאשר סרטונים רגילים. אם תבנו ראיון בצורה נכונה תוכלו להגיע ל Aליסט של התחום

שלכם. לדוגמה, אם אתם עורכי דין צעירים בשנתם הראשונה וראיינתם את ששי גז או רם כספי, ברגע אחד מיתגתם את עצמכם.

9. נסו את המוצרים שאתם מוכרים בסרטון- הבת שלי לין, מגיל 5 צופה בסרטונים באנגלית. זה יכול להיות של ילדים מרכיבים צעצועים, עושים עבודות יצירה וכו'. הסרטונים הללו בצורה מפתיעה מדורגים עם עשרות מיליוני צפיות. בדיקה שערכתי גילתה שאנשים רוצים לראות איך משתמשים במוצר לפני שהם קנו או רוצים לקנות.
הדגמת המוצרים היא כלי שיווקי מהמובילים ברשת וביוטיוב בעיקר וזוכה לצפיות לא רק מאנשים מהמדינה של המשווק אלא מכל העולם.

מצגת כלי מרכזי לגיוס כספים ולאיפיון העסק

כאשר אני מעוניין לגייס כספים, לקבל מימון לפרויקט או להציג את הנעשה בעסק, אני תמיד מכין מצגת. מצגת היא כלי פשוט אך אפקטיבי שעוזר להעביר את המסר ואת האוירה אותם אנחנו מעוניינים לשדר. הפקת מצגת טובה חשובה בכל עסק וארגון וזהו אחד הכלים שמנהלים או אנשי צבא אוהבים להשתמש בו. בעולם הפוליטיקה יש לנו את בנימין נתניהו עם האיור המפורסם של ה**פצצה**, איור פשוט שעזר להעביר את המסר. בפרק הזה אני אלמד אתכם כיצד להכין מצגת אפילו אם אין לכם את היכולות הוורבליות של בנימין נתניהו או סטיב ג׳ובס. גם אם אתם ביישנים כמו מארק צוקרברג או נחבאים אל הכלים כמו ביל גייטס, תוכלו להציג את האני מאמין שלכם בפרויקט דרך הכנת מצגת נכונה.

תפקידה של המצגת הוא להעביר את המסר בצורה הכי ברורה וחשוב לא פחות, להעביר את המסר בצורה שתיזכר.

שלוש מההרצאות הכי מפורסמות של טד כלל לא עושות שימוש במצגת, אז מדוע הם לא צריכים להשתמש במצגת ואתם כן? הסיבה נעוצה ביכולות הוורבליות והכריזמה של המציג. רובנו, פחות מנוסים בעבודה מול קהל או מצלמה והמצגת היא כלי נהדר לתת לנו בטחון ולהעביר את המסר בצורה מדויקת. עבור מי שאינו מומחה בהופעה מול קהל, העזרים החזותיים הם ההבדל בין הצלחה לכישלון. המרכיבים המרכזיים במצגת שתיזכר ותשפיע על הצופה, מחולקים ל-5 חלקים מסורתיים:

א. חשיפה

ב. הסברה

ג. עיצוב ואסתטיקה

ד. משפט מחץ

ה. שיתוף קהל

חשיפה- המקרה המתבקש ביותר לשימוש בעזרים חזותיים הוא כאשר רוצים להראות משהו שקשה לתאר במילים. אצל אמנים וציירים זו הדרך היחידה להציג את עבודתם לציבור. מרצה שחושף את המסע שלו להצלחה או מדען שמציג תגלית, יכולים גם הם לעשות שימוש בעזרים חזותיים. הסוד בשימוש באמצעים חזותיים הוא לבנות את ההרצאה כך שברגע שזה יופיע יהיה בום גדול! למרות שהם יחכו לזה, כאשר יגיע שלב העזר החזותי, אפקט ההפתעה יגרום לקהל להדבק לכיסא. חשוב שהמסר יהיה חד, נקי ובלי קשקושים מסביב.

הסברה- תמונה אחת שווה אלף מילים (גם אם צריך יותר כדי לבטא את הרעיון). לפעמים ההסברים הכי טובים משולבים עם תמונות, המוח שלנו הוא מערכת משולבת. בחיינו, אנחנו מדמיינים דברים רבים בצורה חזותית. אם אתם רוצים לחשוף משהו חדש, הדרך הפשוטה ביותר היא להציג תמונה ולהסביר אותה. זה נשמע אמנם מובן מאליו, אבל חייבת להיות התאמה מדויקת בין התמונה להסבר.

לדוגמה, אם אני רוצה לדבר על החור באוזון, אראה סרטון על קרחון נמס או שריפה בקליפורניה ואז אחתוך לטבלת שיאי מזג אוויר באותה עיר שבה אני מרצה. הם יצפו לשניים הראשונים אבל כאשר יבינו שזה משפיע עליהם כבר עכשיו הם ירותקו למסר. לפעמים מנחה מציג לקהל שקופיות מורכבות מדי כמו גרפים משעממים ומאבד את הקשב של הקהל. כאדם עם

הפרעות קשב וריכוז, אני מבין את החשיבות של מסר מהיר וקולע. אני מקדיש לא יותר מדקה וחצי או שתיים להעביר כל מסר, אחרת הקהל יאבד עניין.

כותרת גדולה ואחריה סעיפים ארוכים ומפורטים הם הדרך הבטוחה לאבד את הקשב של הקהל.
הסיבה היא שהקהל קורא מהר יותר ממה שהמרצה מסביר ועד שהמרצה הגיע לנקודה העיקרית הקהל כבר איבד עניין. המטרה העיקרית של העזרים החזותיים היא מה שהפה שלכם והיכולת הוורבליות שלכם עושים פחות טוב, תמונות, סרטים, אנימציה ונתוני מפתח.

עיבוד ואסתטיקה- מצגת אמורה לבטא את האני מאמין שלכם ולהעביר את המסר בצורה הנכונה ביותר. בנוסף יש לה תפקיד לא פחות חשוב, היא חייבת להיזכר. חובה לשמור את הצופה ערני לאורך כל המצגת. מצגת עם שיתוף של קטעי אנימציה מצחיקים, גופנים יחודיים וכלים חדשניים יכולים להפוך הרצאה רגילה לבלתי נשכחת. חשוב מאוד שהגופנים במצגת יהיו בגודל 24 פלוס כדי שיהיו קריאים ופשוטים. במידה והוספתם מלל על תמונה, רקע הגופן חייב להתאים על מנת שהקהל יהיה מסוגל לקרוא את המלל.

משפט מחץ- על מנת שיזכרו, בכל סרטון, הרצאה או מצגת אנחנו מוכרחים לשלב משפט מחץ. בשיחות אקראיות עם חברים מאוחר יותר, נוכל להשתמש בו. כמה פעמים בחיינו השתמשנו במשפטים ששמענו מחברים או שראינו בטלוויזיה כדי להעביר מסר בצורה מעניינת? המון.

סופרים רבים מצטטים משפטים כגון ״הדשא של השכן ירוק יותר״ או ״צעד קטן לאדם צעד גדול לאנושות״. בהרצאה שעשיתי על ״הכל אפשרי״, ציטטתי משפט ששמעתי בכלל מהמורה שלי בכיתה ו'. ״במלחמה אין מנצחים, יש רק

מפסידים״. כאשר דיברתי על האומץ של מנהיגים, ציטטתי את אלברט אינשטיין ״רק מי שלוקח סיכון והולך רחוק, מגלה עד כמה רחוק הוא יכול להגיע״. חשוב שבמידה וציטטתם משפט מחץ של מפורסמים, הם יהיו אנשים שמוכרים לכולנו. אני למשל אוהב לשלב ספורט בהרצאות שלי משפטים של מייקל ג׳ורדן ״ החמצתי למעלה מ-10,000 זריקות, הפסדתי מאות משחקים ודווקא בגלל זה הצלחתי״. שילוב של מפורסמים עם משפטי מפתח מנצחים הופכים את המצגת לנזכרת ואת המסר שלי לחרוט במוחם של הצופים, במיוחד אצל ״דור האינטרנט״.

שיתוף קהל- במרבית ההרצאות והמצגות, בין הקהל ובין המרצה יש חלוקת תפקידים ברורה. אני מציג ואתם צופים, בסוף ההרצאה אם תרצו תמחאו כפיים. זו הגרסה השמרנית כי כך אמנם יש לו 100 אחוז שליטה על המסר אבל המטרה העיקרית שלנו כאשר אנחנו מציגים מצגת, היא שיעבירו את המסר ואולי אפילו ידברו עליו עם המשפחה בארוחת השבת. אני מאוד אוהב לשתף את הקהל אבל חושב ששיתוף קהל מתאים רק למי שיש יכולות הנחייה, להחזיק קהל ולצאת ממצבים שבהם הקהל יגיב אחרת ממה שציפינו. יש דרכים סולידיות לשיתוף הקהל, אפשר לחלק להם סקרים לפני ההופעה ולפי התוצאות לנתב את ההרצאה בהמשך. אפשר לבקש מהקהל לשאול שאלות ושיתוף כזה יגרום לחיבור ביניכם ובינם. אם עשיתם מצגת באינטרנט אתם יכולים לבקש מהם להגיב ואת חוות דעתם, כך יהיה לכם פידבק ותוכלו לדעת ממקור ראשון מה עובד בהרצאה שלכם ומה לא.

טיפ זהב- למדו את תוכנת פאוור פוינט, שליטה בתוכנה תחסוך לכם כסף ותוכלו להשחיז ולשדרג את המלל בכל עת וללא עלות נוספת .

הקרינו את המצגת על קיר ביתכם ותרגלו לפני בני המשפחה. בני ביתכם יהיו קהל שלא יתבייש להביע את דעתו במה טוב ומה פחות טוב במצגת.

קידום אתרים

אם אתה לא מקודם אתה לא קיים - כמו שכתבתי בפרקים הקודמים, אתר האינטרנט הוא תעודת הזהות של היזם והחנות בה הוא מוכר את מוצריו. אתר פשוט, הוא כמו חנות ברחוב צדדי בדימונה אבל אתר שמושקעים בו חשיבה ותכנון, עיצוב וקידום, יכול להיות כמו חנות בעזריאלי ת"א. קידום אתר הוא הגורם המרכזי לטראפיק, לשדרוג המכירות של העסק ולבניית המותג בצורה נכונה.

במהלך שני העשורים האחרונים, גוגל השתלטו כמונופול יחיד על קידום האתרים. גולשים רבים שמשתמשים בגוגל מעדיפים לרכוש מוצרים מאתר שמקודם בצורה אורגנית ולא בצורה מקודמת. זו הדרך של גוגל להראות, האתר הזה מקצועי ומעניין "ואני נותן לו אישור". כדי להיות במקום הראשון בצורה אורגנית צריך לעשות כמה מהלכים יזומים, אבל המהלך הכי חשוב הוא "קידום אתרים", קידום אורגני ולא ממומן של האתר על מנת להביאו למקומיים הראשונים. אם תשוו את זה לחנות בקניון, אז זה כמו למקם את האתר במקום המרכזי ביותר בקניון רמת אביב. אתם יכולים להשכיר את שירותיו של מקדם אתרים מקצועי אבל כל מקדם כדי להצליח יהיה חייב לעשות את אותם הפעולות שאתם יכולים. ההבדל ביניכם הוא שאתם מכירים הכי טוב את העסק שלכם ולמקדם יש עוד עשרות עסקים בעבודה. השלבים בקידום די קבועים והם:

א. בדיקת האתר.

ב. מחקר מילים

ג. בדיקת תחרות

ד. בחירת ביטויים

ה. אוטומציה

ו. תוכן

ז. אדפטציה לאייפון ואנדרואיד – אפליקציה

ח. מיתוג + עיצוב טרנדי – למתג את האתר

ט. שפות- בחירת עוד 2 שפות לאתר

י. שורת תוכן חיצוני רציפה 24/7 – חדשות, מניות בורסה, מזג אוויר וכ"ו

יא. הגדרת שם לכל מוצר

יב. הקמת חנות וירטואלית

יג. אפשרות לטוקבקים באתר

יד. רשתות חברתיות

טו. קטגוריית מוצרים תומכים

טז. יוטיוב, סרטונים

א. בדיקת האתר - ההחלטה באיזו טכנולוגיה או מי יבנה לנו את האתר היא קריטית. בקרו בכל האתרים המתחרים וקחו מהם רעיונות וחידושים. בדיקה של האתר חייבת להיות בכל שלב משלבי הקידום, לבדוק את מהירות התגובה כאשר האתר עולה, שגיאות כתיב ובדיקת תוכן שתבדוק האם האתר ידידותי לגוגל ולקידום .

ב. מחקר מילים – מחקר מילים הוא אחד השלבים החשובים ביותר בקידום אתרים. אם האתר שלי עוסק

במשרדים להשכרה, אני פונה לסוכן של גוגל ומברר מה הן המילים הנפוצות ביותר שגולשים מחפשים בתחום הנ"ל. עלינו להטמיע את המילים באתר כבסיס ובתוכן בתמיכה משנית.

ג. בדיקת תחרות - בדיקת תחרות עם האתרים המתחרים, כמה תוכן הם מעלים, עיצוב וגרפיקה. בדיקת תחרות חשובה מאוד לקידום כי כך אתם יודעים איפה אתם עומדים מול המתחרים ומה הסיכוי שלכם להצליח. בדיקה יומית מול המתחרים תמקם אתכם בתוך 3 חודשים בעמוד הראשון.

ד. בחירת ביטויים - בחירת ביטויים בגוגל היא תורה בפני עצמה. רובנו מחפשים מילה או שתיים אבל אחוז גדול מאוד באוכלוסייה מחפש ביטויים,כמו "איך אני מרכיב ארון", "איך אני צובע בית", "טיפים לטיול לתאילנד" וכו'. בגוגל אצל המפרסמים יש רשימה של המשפטים והביטויים הרלוונטיים. מקמו אותם אצלכם באתר בכמה מקומות ותזכו לקידום משמעותי .

ה. אוטומטציה - מאוד חשוב להשקיע באתר מהבחינה הטכנולוגית, כמו שטייס חייב מערכת ניווט ושייט צריך מצפן, על מנת שאתר אינטרנט יתפקד היטב הוא צריך מערכת עם ביצועים טובים. אתר שעולה מהר, רוחב פס גדול ושהתוכן יהיה מהיר לאלפי גולשים בו זמנית .

ו. תוכן - כתיבת תוכן איכותי ומפורט הוא המפתח לקידום אתרים. גוגל מעריך תוכן איכותי ומקורי, העתקה של מאמרים מתקבלים בדחיקה בקידום על ידי גוגל ואילו כתיבת מאמרים מקורית עוזרת כמעט בכל תחום עיסוק. אני מבין שלא לכולם יש יכולת לכתוב טקסטים מרתקים אז במקום זה כתבו חוות דעת על מוצרים, כתבו המלצות או מאמרים שיפנו לקל היעד שלכם.

ז. **אדפטציה לאייפון ואנדרואיד-** כ- 80 אחוזים מהכניסות לאתרים בימינו מגיעות ממכשירים ניידים, בתקופת הקורונה המספרים גדלו משמעותית. התאמה לניידים והכנת אפליקציה יעודית לאתר יביאו אתכם לליגה אחרת. תמצאו את עצמכם ברמה הכי גבוהה ותהיו ממוקמים באותה שורה עם הגדולים ביותר בתחומכם. לקוח עם אפליקציה על המסך יכנס לאתר שלכם הרבה יותר מלקוח בלי אפליקציה ובנוסף תוכלו להעביר לו פושים (הודעות) בחינם ובקלות.

ח. **מותג ועיצוב טרנדי –** כדי לבלוט בין המתחרים שלכם חובה להשקיע בעיבוד טרנדי ומיתוג נכון. כאשר לקוח רואה אתר מעוצב בצורה ידידותית ואיכותית הוא מרגיש כאילו הוא נכנס לחנות לואי ויטון בפריז. העיצוב האיכותי גורם לו להזדהות עם המוצר ועם הארגון. אחרי ההשקעה בעיצוב, חשוב מאוד לבנות מיתוג. עסק שממותג כהלכה זכיר יותר וקל יותר להתחבר אליו רגשית. מיתוג נכון באינטרנט יכול למשוך מיליונים מכל העולם ולא רק מישראל. בעזרת מיתוג נכון תוכלו לכוון לקהל יעד שיגדיל את ההכנסות שלכם .

ט. **שפות -** מדינת ישראל מוגבלת ל- 9 מיליון משתמשים. ברגע שבניתי אתר ואני משווק מוצרים, המוצרים יכולים להימכר לכל מדינה בעולם. אם אני מוכר חופשות, בגדים, משחקים, וכו' אני יכול להתאים את עצמי לכל אדם בעולם. תרגום האתר לאנגלית, ספרדית, צרפתית, ערבית וכו' יתורגמו לפוטנציאל מכירות גדול יותר. אתר מדורג גם על פי כניסות וככל שיהיו יותר כניסות גוגל ימשיך לקדם את האתר. ברגע שקידמת את האתר בעוד שפות ותרגמת את התוכן, אתה משלש את הסיכוי שלך להגיע לעמוד הראשון במנוע החיפוש האורגני .

י. **שורת תוכן חיצוני רציפה 24/7 –** שורת תוכן שמשנה תוכן בצורה אוטומטית 24/7, עוזרת לקידום האתר יותר מכל

תוכן אחר. אם אתם רואים לדוגמה אתר למכירת בגדים שמריץ שורת תוכן של שערי המטבע בעולם, הסיבה שהוא עושה זאת הוא כדי לחשוף את עצמו גם למי שמחפש בגוגל "שער יציג". אותו הדבר עם שערי מניות, מזג אוויר וכו', זה יוצר טארפיק של עשרות ומאות מבקרים ביום ולא לוקח כמעט משקל ברוחב הפס או בזיכרון של האתר.

יא. הגדרת שם לכל מוצר - זה אחד הטריקים הכי ותיקים בספר, אבל הם עובדים מצוין. בטח ראיתם באתר ריהוט ספת "ליאור" או שולחן "ונציה". שם לכל מוצר מביא קהל שחיפש במנוע החיפוש את המילים ונציה או ליאור והם יכנסו לאתר שלכם ויחשפו למוצרים אותם אתם מוכרים. פנו למקדם בגוגל ובקשו ממנו רשימה של 200 המילים הכי פופולאריות בגוגל וקראו למוצרי שלכם על שם המילים הללו ותראו את ההבדל. אם אני מוכר טלוויזיה 80 אינץ' אני אקרא לדגם "דולנד טראמפ" או "לברון גיימס", הקידום הוא תורה שלמה אבל זה טיפ שיעזור לכם לקפוץ מעל עשרות חברות .

יב. הקמת חנות וירטואלית – לאחר תקופת הקורונה חנות וירטואלית הפכה לכלי מרכזי בהכנסות של כל חברה. חנות וירטואלית קיבלה פרק שלם בספר אז לא ארחיב פה יותר מידי רק אחדד ואומר שהקלדת שם של כל מוצר כמו לדוגמא כדור, שער, שעון, בלון, וכו' עוזרים מאוד בקידום. שמות המוצרים מופיעים ברשת בווריאציות שונות מיליוני פעמים וככל שנעלה יותר מוצרים כך הקידום ישודרג. טיפ קטן, בחרו שמות פופולריים למוצרים שלכם כגון, כדור ״מייקל ג'ורדן" שעון ״ליאו מסי", אגרטל ״קים קרדישאן", שילוב המוצר עם מילת חיפוש מפורסמת נותנת כוח כפול לאתר ועוזרת בקידום .

יג. אפשרות לטוקבקים באתר - זוהי אופציה מסוכנת אך אהובה ומתוגמלת ע"י גוגל בקידום האתר. מסוכנת מכיוון

שהלקוחות שלכם יכולים לראות ביקורת שלילית שברגע אחד יכולה לתפוס תאוצה ברשת. כדי לנטרל את בעיה הזאת בקשו מטכנאי האתר שכל מודעה תתפרסם רק לאחר אישור מנהל האתר, כך תשתלטו על כל ביקורת שלילית שתעלה. מאידך גיסא ביקורות חיוביות יכולות למנף את האתר שלכם ברשת. באתר בוקינג לדוגמה, כל תגובה חיובית מתורגמת להכנסות אדירות עבור בית המלון וחוות הדעת מתפרסמת כאותנטית ואמיתית.

יד. רשתות חברתיות- כל אתר שמכבד את עצמו מצרף ללקוחותיו את האפשרות לשתף את האתר או מוצריו ברשת החברתית בקליק אחד. זו אחת הדרכים הטובות ביותר לקידום אתרים. לכל משתתף יש מאות חברים ישירים ואלפי חברים עקיפים ברשת, הם יחשפו לאתר ולמוצר אותו אתם משווקים. יתרון נוסף ברשתות החברתיות הוא שהכל מתועד ואם לקוח העלה כורסה שהוא אהב ושאל חברים בפייסבוק מה דעתם על כורסאות "ביידן", הפוסט הזה יהיה ברשת לנצח, כל עוד הגולש לא מחק אותו מהפיד. כל תגובה או לייק יתנו עוד נקודות בגוגל עבור הקידום האורגני של המוצר .

טו. קטגוריית מוצרים תומכים – קטגוריה מאוד פופולארית ב-"קידום אתרים" במזרח הרחוק. אתרים כמו עליבאבא משתמשים בה המון. לדוגמה, אם חיפשתי באתר בריכת שחייה אקבל במקביל 5 קטגוריות נוספות של מגבות, כיסא לבריכה, מצופים, כלור למים וכו'. קטגוריית מוצרים תומכים מגדילה הקלקות בכל אתר ב- 60 אחוזים פר משתמש .

טז. סרטונים ליוטיוב – גוגל הוא הבעלים של יוטיוב לכן כל סרטון שעולה ליוטיוב מקבל נקודות דירוג מגוגל. גם אם אתם ביישנים ולא רוצים שיראו אתכם בסרטון, תכינו מצגת ותעלו אותה ליוטיוב. תמונה של כל מוצר עם קטע מוזיקלי

וטקסט על יתרונות המוצר, יעזרו בקידום. 500 סרטונים ברמה יומיומית של 2 ביום, ימקמו אתכם תוך 5 חודשים בעמוד הראשון של כל תחום בו תעסקו.

להפוך כוח קנייה לחברה זכיינית

חוקי שוק הנדל"ן או שוק הכלכלה זהים, הם כוח קניה בכל מקום חשוב. בעשור וחצי האחרונים יש טרנד שמנצל את כוח הקניה להקמת זיכיונות, מיזוג של כמה עסקים פרטיים תחת מותג אחד שמרוויח בכמה אופנים:

א. הוזלת מחירי סחורה מספקים

ב. מיתוג ארצי תחת מותג אחד

ג. פרסום ממוקד יותר

ד. חיבור בין המותג למוצר

ה. היכולת לשמר קהל שיכול לנדוד בין הסניפים

ניצלתי לא פעם את כוח הקנייה להקמת מספר זיכיונות שונים. חשיפתי לתחום הייתה ב-2009 כאשר בזמנו השקעתי בחברת "**תבל תקשורת**". זו חברה שרישתה מתחמי בתי קפה ונתנה להם אינטרנט חינם ברדיוס של 300 מטר מבית הקפה. השכנים של בית הקפה גלשו חינם על חשבון בית הקפה ובתמורה תבל תקשורת שלחה להם פרסום.

במהלך הפגישות שלי נפגשתי עם רונן נימני הבעלים של 'קפה קפה' ולמדתי כיצד הוא פתח את הרשת. היה לו בית קפה בכיכר המדינה והוא פנה ל-11 בתי קפה נוספים והציע להוזיל להם את מחירי הסחורה שהם רוכשים ובתמורה הם ימתגו את בתי הקפה תחת שם

אחד והוא יהיה הבעלים של המותג. כעבור פחות מ-5 שנים הרשת מנתה 130 סניפים וההצלחה מורגשת עד היום. תמיד הערכתי אותו והתרשמתי מהמהלך המבריק.

ב-2013 טסתי ללונדון לפגישת עסקים בנוגע לרכישת מתחם של בית רופאים. ישנתי בדירה של חבר בשכונת ST GAMESוירדתי לקנות מצרכים. רצינו להכין דג חריימה לשבת אז הבאתי תבלינים מהארץ וירדתי לרכוש ירקות.

זו הייתה הפעם הראשונה שלי באיזור ואיכשהו הלכתי לאיבוד ומצאתי את עצמי מטייל בעיר. שם נחתה עלי ההברקה שיש כמה מכולות ולכל אחת מותג אחר. חשבתי וגיליתי שבלונדון לבדה יש כ-3500 מכולות קטנות ובכל בריטניה פי 10 לפחות. חשבתי לאסוף אותם לכוח קניה אחד ולמתג אותם תחת מותג אחיד ולמכור זיכיונות.

פניתי לכמה משרדי מיתוג בלונדון, הם הבינו את הרעיון והתלהבו אבל לא היה להם את החזון הנדרש להוציא את התכנית לפועל. דחיתי את החזרה שלי לארץ בחודש וחצי, שכרתי חדר במלון הולידיי אין אקספרס והתחלתי לתכנן כיצד אני מאגד את המכולות השכונתיות למותג אחד ופונה לאחרות ומוכר להם זיכיונות. השלבים היו תוך כדי תנועה אבל היום אתם יכולים לאחד כל סקטור תחת תכנית זו ובלי השקעה כספית. השקיעו רק זמן ותוכלו לבנות עסק לזכיינים לעשור וחצי קדימה. אלה השלבים בהם פעלתי:

א. בניתי מותג- בחרתי בשם "**סופר מרקט**"+ לוגו (בחרתי סופרמן דוחף עגלה)

ב. הקמת אתר אינטרנט- עוד לפני שגייסתי סניף אחד, הקמתי אתר אינטרנט.

ג. **בניית חנות וירטואלית-** אנשים יכלו להזמין משלוח הביתה דרך האתר

ד. **גיוס סוכני שטח-** גייסתי 10 סוכני שטח ו-2 רכבים שהחתימו את המכולות. בתחילה סגרנו שאני אפנה בשמם למשא ומתן על הוזלת הקנייה החודשית ולאחר מכן נחתום על הסכם החלפת שם והם יתנו לי 15 אחוזים מההנחה החודשית שהשגתי עבורם.

ה. **לאחר שהחתמתי 13 מכולות תוך שבוע וחצי החל משא ומתן על הנחות-** זה היה מהלך קשה ותובעני, התנאים של הספקים היו שאגיע לפחות ל-50 נקודות ושאנחנו נעשה את החלוקה. פה נכנסתי למכשול הראשון, לרכוש 3 משאיות זו הוצאה כבדה וממש לא רציתי להתעסק עם ההפצה, זה נשמע לי כאב ראש.

ויתרתי ואמרתי שאחזור אליהם עוד חודש עם כוח קניה גדול יותר ומכתב התחייבות מהמכולות שאם לא יחתמו מולי הם לא ירכשו מהם סחורה. כעבור חודש מתחילת ההחתמות הייתי עם 62 **מכולות** אבל בגלל המנטליות הבריטית הם לא הסכימו לחתום איתי על בלעדיות. בעל מכולת אחד השתכנע, בחור טורקי בשם אסיף. הוא הזמין בשבוע ב-13,000 פאונד, אני הזמנתי את הספקים ועשיתי הזמנה של 15,000 פאונד על שם המכולת שלו. הוא נלחץ אך אמרתי לו שלא ידאג, הבטחתי לו שבמידה ואצליח כל זיכיון שימכר הוא יקבל 10 אחוזים עבורו. בתמורה להזמנה הענקית הזאת הספקים נתנו לי מחירים מעולים, הצלחתי להוזיל את הקנייה ב-11 אחוזים וקבעתי שהסחורה תגיע תוך 14 יום. ידעתי שאני מוכרח למכור את הסחורה כי אין לי איפה לאחסן אותה. הזמנתי את כל הסוכנים אליי, צילמתי את החשבונית ושלחתי אותם אל המכולות, עכשיו כבר רובם השתכנעו וכעבור עשרה ימים 4 מכולות חתמו לי על המכתב. עם הרכבים של הסוכנים פיזרתי

את הסחורה שרכשתי ב-20 אחוזי הנחה, הפסדתי כמעט 15,000 פאונד אבל עכשיו כבר היה לי עסק חי. פתאום הגלגל התהפך וספקים פנו אלי, השמועה פרסה לה כנפיים וכולם פנו לבחור הישראלי שהצליח לכופף את החברות. תוך חצי שנה, הסוכנים הצליחו להחתים בכל בריטניה 130 מכולות. פתחתי משרד ושכרתי קניין שתפקידו להוזיל מוצרים, שכרנו 10 משאיות והתחלנו לחלק את הסחורה בעצמנו תחת המותג ״סופר מרקט". .

41 החנויות הראשונות שחתמו על המכתב קיבלו את הזיכיון בחינם ושילמו לי 15 אחוז מסכום ההוזלה, האחרים שהיו יותר סקפטיים כבר שילמו 50,000 פאונד על המותג ב-60 תשלומים. בעסק הזה שהיה ראשוני, עשיתי המון טעויות. כעבור כמה שנים הוא נסגר והטעות העיקרית הייתה שלקחתי עלי את ההפצה והחלוקה, שם התחילו התלונות והבעיות עם בעלי המכולות.

היום אני מקים בישראל ובהולנד רשת חדשה, בזכות הלקחים שהפקתי באנגליה אני בטוח שהיא תצליח.

טיפ זהב: מכולות הייתה דוגמה לאיך אתם יכולים לאחד כמעט כל עסק עצמאי לרשת זכיינות. להלן רשימת תחומים שניתן בקלות לעשות ולנצל כוח קנייה גדול. העדיפות היא לעסקים ותיקים ויציבים שמוכרים מוצרים שפונים לקהל רב ויש להם אורח חיים ארוך

- **גלידריות** **פיצוציות**
- **פיצריות** **מגרשי מכוניות**
- **חנויות לכלי בית** **חנויות גינון**
- **פלאפל ושווארמה** **קצביות**

- **חנויות למכירת טלפונים חנויות תכשיטים**
- **חנויות שעונים בתי קפה**
- **מכולות חנויות מחשבים**
- **מספרות מכוני יופי וקוסמטיקה**
- **חנויות צעצועים מרפאות שיניים**
- **חופי ים-מסעדות חנויות משקפי שמש**

יש לי הרצאה של שעתיים על תחום הזכיינות, אני מלמד כיצד בונים את זה נכון ומאיזה דברים עלינו להיזהר בכדי שהזיכיונות יצליחו. להקים עסק כזה דורש זמן, התמדה ויצירתיות. השאר יבוא לבד.

בשנת 2014 מכרתי זכיינות של בתי קולנוע ניידים D9. מדובר בקפסולות של קולנוע, 12 מושבים עם כסאות הידראוליים ומערכת אקלים משולבת בתלת מימד. פניתי למשחקיות וביקשתי להקים אצלם את הקפסולה בגודל של 5*8, אמרתי להם שאני אממן את הקולנוע וגם את ההתקנה. הבטחתי להם שהקפסולות ימשכו מבקרים רבים למשחקיות ויעלו את המכירות, אנחנו נתחלק באחוזים 75/25 לטובתי.

בשבילי זה משתלם פעמיים, אני מרוויח מכיוון שילדים ומשפחות הם הקהל המתאים ביותר וגם מרוויח הכנסות נטו ללא שכירות, חשמל וארנונה.

פניתי לרובין בסינמה סיטי בראשון לציון, לבחור עם 6 מתחמי באולינג, לאפי מלכה מבבילון, קרית אונו, חולון, קניון מול הים אילת, 3 מתחמים בכותל ברחוב תפארת ישראל ועוד. בקיצור, בכל מקום בו עוברות משפחות. אפילו עד הספארי בר"ג הגעתי. הדיל היה פשוט, אני לא משלם שכירות ומרוויח 75

אחוזים ממחזור העסקה. השלב השני היה יבוא המתקנים. כל מתקן עולה בסביבות ה-150,000 שקלים, נכנסתי ליד 2 ופרסמתי "לקניון X דרוש שותף לאטרקציה ייחודית 400,000 שקלים השקעה עבור 50 אחוזים". בנוסף, הכנתי תוכנית עסקית שמראה שגם אם בחודש מסוים אין הכנסות גבוהות אי אפשר להפסיד כסף, רק להרוויח פחות. בנוסף ניתן לחדש ולהחליף סרטים בכל חודש. אחרי ההקמה, כל מבנה עלה לי 250,000 שקלים, מכרתי 50 אחוזים ב-400,000 שקלים והרווחתי 150,000 עבור היזמות ונשארתי שותף ב-50 אחוזים. אני יודע מניסיון שמי שיצליח לאגד 5 עסקים מאותו תחום תחת אותו מותג יוכל להתחיל לבנות עסק זכייני, למכור זיכיון זה מקצוע.

תצטרכו לגייס מדריך מקצועי שידריך את משווק הזיכיונות, תצטרכו קניין שיתעסק 24/7 ברכישת סחורה ותמיד יחפש עסקה טובה יותר. תקחו איש מיתוג שיבנה את הזיכיון בצורה רעננה ומותאמת לרוח התקופה. מיתוג נכון הוא אחד הכלים החשובים ביותר לבניית זיכיון וגיוס זכיינים. אל תקפצו מעל הפופיק, מכירת זכיונות זה עסק שמטפס במהירות מטורפת מסיבה אחת עיקרית, אנשים מחפשים דרכים להוזיל עלויות ולרענן את העסק שלהם. בשום מצב אל תתפתו ותקימו חנויות בעצמכם כי ההתעסקות בניהול הזיכיון חייבת להיות 24/7. מיקומי פרימיום חשובים לא פחות, אם פניתם לגלידריה בקניון נחשב תנו לו את הזיכיון בחינם כי מיקומים כאלה מושכים את הפריפריה. כשגרתי באילת היה לי חוף ים שנקרא "נביעות", בתל אביב היה מועדון לילה מוצלח שנקרא "גלינה", רכישת המותג גלינה לחוף ים העלתה במאות אחוזים את מחזורי המכירות בחוף.

יבוא מסין - הגשר ליזם המצליח

כ-50 אחוזים מבעלי העסקים סובלים מפוביה טכנולוגית, הם מכירים ספק אחד שאיתו הם עובדים שנים וממנו הם רוכשים את הסחורה. כיום ניתן לרכוש סחורה מכל מקום בעולם בקלות ובמהירות וללא גורם מתווך. בשנת 2013 ביקרתי בגוואנז'ו בסין, עיר ענקית שהיא ליבה של התעשיה הסינית. יצאתי לשם בכדי לחפש "משאבות מים טבולות" לאטרקציה שאני מתעתד לפתוח בירושלים, סימולטור גלישה מהפכני. הגעתי לסין ומנסיעה של שבוע נשארתי שם חודשיים. כל מוצר שנמכר בארץ, נמכר בסין בחמישית המחיר. הרגשתי שהגעתי לארץ המובטחת. מטבח שבארץ נמכר ב-20,000 שקלים, נמכר בסין ב- 2000 שקלים. מחשב עולה שם רבע מחיר וטלוויזיה ענקית בשליש מחיר כולל מכס והובלה. בעבר סין נשמעה כמקום לא מושג, אבל עם טיפה ביטחון, צאו לטייל במפעלי גוואנז'ו, צלמו את הקטלוגים וחזרו לארץ. טיילו בין החנויות הרלוונטיות והציעו את מרכולתכם. אנשים יעדיפו לתת לכם עמלה של 20 אחוזים על מנת שתבצעו בשבילם את ההזמנה על שמם ותוציאו את הסחורה מהמכס. ככל שתקנו יותר גם המפעלים בסין יוזילו עבורכם את המחיר. בשנת 2013 רציתי לרכוש סימולטור גלישה בארצות הברית, הם ביקשו מיליון דולר כולל הרכבה של המוצר. נכנסתי לאתר עליבאבא וראיתי שהמוצר נמכר ב-800,000 שקלים כולל הובלה והרכבה. שמתי לב שחלק גדול מהישראלים טכנופובים ומפחדים מהקדמה.

טיפ זהב- תטיילו בעולם. טיסה לסין עולה, ביחד עם הלינה כ-30,000 שקלים עבור שלושה שבועות שהייה. אני מתחייב שאם תהיו במאה מפעלים תמצאו בקלות את הדרך לשווק מוצרים בישראל או בכל מדינה אחרת. הסינים מאוד מכבדים

מערביים, הם אנשים ישרים ואנשים של מילה. תהליך הרכישה בסין קל יותר מאשר בישראל, אתה משלם רק 15 אחוזים כדי לבצע את ההזמנה, את שאר הסכום אתה משלם בהמשך. חשוב מאוד למצוא עמיל מכס מקצועי שיכוון אתכם בתהליך היבוא. לי יש כמה עמילי מכס וכמה סינים שגרים בגוואנז'ו שתוכלו להיעזר בהם כדי להתחיל להתקדם (הרשימה המלאה באתר).

אטרקציות באירופה, הצלחה ללא סיכון

אל תחום האטרקציות נחשפתי בסביבות שנת 2007, הייתי בטיול בטיילת באילת והביאו לשם כדור שמעיף אנשים לשמיים. זו היתה אטרקציה לשני אנשים שפועלת ללא הפסקה כמעט 20 שעות ביממה. שמתי לב שההתחלה הייתה מטורפת, בשנים הראשונות היא לא הפסיקה לעבוד. היה לי מועדון לילה ליד האטרקציה ואני זוכר שקינאתי בהצלחתה. באחד מטיולי בגוואנז'ו הכרתי בחור סיני מקומי בשם פורדיי. פורדיי עבד במפעל לייצור אטרקציות. המפעל הזה היה מהגדולים בסין והיה מייצר מעל 100 סוגי אטרקציות. היו שולחים אליו תמונות מכל עיר תיירות והוא היה מעתיק את המתקן. אטרקציות בדרך כלל מתאימות לערים תיירותיות. בפרק זה אתן קצת רקע על אטרקציות שקניתי, אלמד איך להקים אותם ואיך לגייס עבורם כספים מבלי לשים הון עצמי.

אני זוכר כשהייתי באמסטרדם וביקרתי במוזיאון "**מאדם טוסו**", ראיתי את הטראפיק של המבקרים ושמתי לב שאם אכניס לשם קולנוע D9 אוכל לעשות כסף רב. פנינו לשוכר מקומי והצגתי לו את האטרקציה, אמרתי לו להביא לי מיקום טוב ושהוא יהיה שותף מבלי להשקיע. 18 מיליון מבקרים בשנה זה קהל נהדר ורובם מגיעים למוזיאון מאדם טוסו בשל המיקום המרכזי שלו. הבאנו את המכונה ל-6 חודשים והיא לא הפסיקה לעבוד לדקה ואז הבנתי שכל מה שאני צריך זה מיקום טוב, לאחר מכן אוכל בקלות לסגור מימון. מאז ועד היום מופרשים לי 30 אחוזים רווח מהקולנוע. השלבים להקמת אטרקציה באירופה:

א. לכו לעיר מתויירת וחפשו באזור מרכזי חנות חלשה מן האחרות.

ב. פנו לבעל החנות והציעו לו להכניס אטרקציה תמורת שותפות שווה

ג. לפי גודל החנות בחרו אטרקציה (רשימת האטרקציות ומחירים ניתן לראות באתר שלי)

ד. גייסו מימון להבאת האטרקציה- מיקום בעיר תיירות מרכזי מבטיח 100 אחוזים מימון.

ה. סגרו שת"פ עם בתי המלון- כל לקוח שנכנס לחדר, יחכה לו קופון מבצע.

ו. שכרו 3 שחקנים מחופשים- שיביאו קהל מהמדרחוב - בבודפשט זה אסור אז שמנו מיצג אומנותי שמושך למבוך פחד שבנינו שם.

ז. סעו למפעל בגוואנז'ו ובחרו עוד אטרקציות שיהיו צמודות לשלכם- כרטיס משותף עובד מצויין.

אטרקציה טובה מחזירה את ההשקעה תוך שנה אחת. להלן דוגמאות לאטרקציות (רשימה מלאה באתר) עלויות בהקמה מיקום חוץ/ פנים.

שם	עלויות הקמה	מיקום
מבוך פחד	כ-60 אלף דולר עבור 150 מטר מקום סגור	סמוך למדרחוב בעיר תיירות
קולנוע9D	כ-20 אלף דולר גודל 22 מ״ר חנות מ קום סגור	סמוך למדרחוב בעיר תיירותית
סימולטור גלישה	כ- 150 אלף דולר שטח של כ400 מ״ר	חוף ים עם מבקרים רבים
איש מעופף	כ250 אלף דולר שטח של 500 מ״ר האנגר סגור	באזור תעשייה או שטח פתוח על חוף ים
מעלית 18 מושבים	40 מ״ר גובה שטח של 150 מ״ר כ250 אלף דולר שטח פתוח	עדיפות לטיילת עם ים או מדרחוב

גימבורי	כ30 אלף דולר יפני	באזור מגורים ומשפחות באנגר סגור
מגרש כדורגל מחליק	15 אלף דולר כ200 מ״ר	חוף ים
באנגי	50 מ״ר 4000 דולר בחודש שכירת מנוף שטח 100 מ״ר	חוף ים בעיר תיירות, נפילה לתוך ים

רשימה מלאה של כל האטרקציות ורשימה של מיקומים בערים מרכזיות בעולם ניתן למצוא באתר.

טיפ זהב- קצת צריכים להוציא כסף רק לאחר שחתמתם חוזה עם מקום, הציעו לבעל המקום 25 אחוזים בתמורה לשימוש בחנות שלו כולל כל ההוצאות. בעל חנות ירוויח פי 5 אם תהיה לו אטרקציה טובה.

לתכנן היום

את העתיד של המחר

יזם מצליח יכול לחזות את העתיד. אני יודע שזה נשמע מובן מאליו אבל החוכמה של יזם היא לזהות מגמות לפני שהן מתרחשות, שם הרווחיות האמיתית. מדינת ישראל לא מתכננת שנים קדימה, היא חיה מהיום להיום. היתרי הבנייה ניתנים פחות לדירות מגורים ויותר למשרדים משום שהעיריות לחוצות ורוצות להרוויח יותר כסף מארנונה ובינתיים נתקעים עם פקק ענק ומחסור גדול בדירות מגורים. משבר הנדל"ן בישראל והמחסור האדיר בדירות למגורים גרמו לנו לראות שלאחר הקורונה הדירות עדיין נמכרות ואין בניינים ריקים. הביקושים לדירות קטנות בנות 3 חדרים לא מתבטאים בהיתרי הבנייה או בתב״עות החדשות. לקבלנים משתלם יותר לבנות ולמכור דירות 5 חדרים ומשנות ה- 90 המגמה הזו לא משתנה. העיריות מאשרות דירות גדולות כי אין להם תשתיות מספקות לריבוי דירות במגדל. דור ה-Y רוכש היום דירות אך דור ה- Z שבקרוב יכנס לשוק הנדל"ן כבר לא יחפש לקנות דירות להשקעה, הוא יעדיף להשקיע במשרדים או יחידות מלונאיות שיתנו לו תשואה סבירה. אני מאמין שדור ה-Z שכבר היום עובד בחללים משותפים, מבין שהמגמה תשתנה. אני מאמין שאנשים ירצו לחקות את הטרנד בניו יורק, שם גם הבילוי וגם החיים הם מחוץ לבית. הם יוצאים ב-8 בבוקר וחוזרים ב-11 אחרי בילוי בבר או במסעדה. תל אביב היא כמו ניו יורק מבחינת חיי הלילה והקולינריה ומבחינה עסקית גם כי הכל קורה בתל אביב. המטרה היא לקנות נדל"ן בפריפריה שם יהיה הטרנד, ערים כמו קריית גת, חיפה, מודיעין, ראש העין וכו' הם הטרנד הבא ובגלל זה צריך לתכנן שם דירות קטנות כולל מטרו שיקח אותם לעבוד במרכז ולאחר מכן יחזיר אותם

הביתה במהירות. שינויים אלה כבר החלו לתפוס תאוצה וזה קורה הרבה יותר מהר ממה שחושבים. דירות מגורים המשלבות שימושים שונים, מבוגרים וצעירים ואוכלוסייה ברמות הכנסה שונות משתלבים יחדיו זה זמן רב בעולם וגם בארץ ניתן לראות את ניצניהם, למשל בתל אביב אך ההבטחה האמיתית תהיה כשהמהפך יקרה בפריפריה. תכנון פרויקט לוקח כעשור אז חייבים לתכנן גם היום את העתיד של המחר, רכשו משרדים בפריפריה ובתוך עשר שנים תוכלו לקבל שימוש חורג ולבנות קומפלקסים עם דירות קטנות. לעיריות לא תהיה ברירה והם יהיו חייבים לאשר. זה העתיד, דירות של חמישים מטר עם חללים משותפים לבילויים כגון: סלונים משותפים לבניין, ארוחות על הגג ומתחמים משותפים, אנשים יחפשו איפה לישון אבל הבילוי המרכזי יהיה מחוץ לדירה.

טיפ זהב- משרדים בקריית גת או חיפה עולים כ- 5,000 שקלים למטר בבניין ישן, רכשו יחידות של 40 מטר ב- 200,000 שקלים, בנו מקלחת ושירותים והשכירו כמשרד עד אשר תקבלו אישור לשימוש חורג מהעירייה.

יצירתיות

ביזמות, יצירתיות היא המפתח לגשר על הפערים. לקפוץ ממעמד תחתון למעמד עליון בכמה חודשים. אני מאמין שרוב בני האדם יצירתיים בתחום כזה או אחר, הקושי הוא לדעת להפוך את היצירתיות שלנו לכסף להצלחה ועשייה. יש אלפי ציירים שמציירים מדויק יותר מבנקסי (אמן ציורי הרחוב), הם יכולים להשקיע ביצירה שבועות והוא מצליח בשעה לעשות יצירה שתהיה שווה פי מיליון.

ברוב המקרים אנשים יצירתיים מונעים מרגש, הם לא מחפשים רווח כלכלי מידי על היצירה שלהם. מאידך אנשי עסקים רבים שאין להם בארגז הכלים יצירתיות יוצאת דופן, יכולים לעזור לאדם היצירתי בשת"פ. לדוגמה, אדם יצירתי המציא רעיון לאפליקציה אבל אין לו את היכולת השיווקית והניהולית להפצה בצורה גלובלית. בפרק זה אלמד אנשים יצירתיים כיצד מתרגמים את היצירתיות שלהם לפרנסה. חשוב להבין, יצירתיות יכולה להיות בכל תחום, כשאני הייתי צעיר הייתי בטוח שאני אהיה שחקן או מנחה. ידעתי להחזיק קהל, לבדר ולאלתר כשדברים נתקעים. מאוד אהבתי את התחום , בגיל 18 הייתי בטוח שזה מה שאני אעשה בחיים היה לי כשרון בכתיבה ובמשחק, כתבתי הצגות לצוות הבידור והופעתי כל ערב במשך כמעט עשור. היצירתיות עזרה לי להתפרנס אבל לא הצלחתי לשבור את תקרת הזכוכית ולצאת ממעגל הבינוניות הכספית, מבוך העכברים.

התקרה הייתה מוגבלת, לא חשוב כמה יצירתי אהיה, לא אוכל באמת להגיע לסכומים גבוהים. באותה תקופה קרה לי משהו שאלמלא היה קורה, יכול להיות שלא הייתי מבין שהיכולות שלי בתחום היזמות והנדל"ן הם המקום עבורי. מלון מרינה קלאב שהיה הבסיס שלי כקבלן צוותי בידור, עבר בעלות. פתאום

מצאתי את עצמי בפעם הראשונה מול שוקת שבורה, הייתי בדאון חודשיים, כל היום הייתי על המחשב ושיחקתי מנג'ר (משחק של אימון קבוצת כדורגל), הייתי משחק 18 שעות ביום. באותם החודשים עליתי 10 קילו במשקל והייתי בדיכאון. התנודתיות בעולם הבידור נמאסה עלי ואם לא הייתי מגיע לתחתית הייתי מבזבז לבטח עוד עשור. אבל פתאום היה לי זמן לשבת עם עצמי ולחשוב, האם זה מה שאני שווה, האם זה מה שאני רוצה לעשות כל חיי, להיות קבלן בידור ?

התחילו לעלות שאלות על איך אקים משפחה בחוסר יציבות שכזו, בקיץ אני מרוויח נהדר והחורף הוא אסון. הבנתי שאם לא אעשה שינוי, לא אממש את הפוטנציאל שבי. התקופה הזאת מזכירה לי את הקורונה, אי הוודאות בנוגע לעתיד ומה יהיה מצב השוק, האם החיסון יעזור, או שיהיו מוטציות חסינות לחיסון. דווקא עכשיו היצירתיות שלכם צריכה לצאת לפועל. אני הגעתי לנדל״ן ללא ניסיון בגיל יחסית מאוחר, 29. פחדתי מהתחום כי הוא היה נראה לי כמו תחום לטייקונים בלבד או לילדי שמנת עם עזרה מההורים. היצירתיות עזרה לי מאוד ונכנסתי לעסקת עזריאלי בלי ניסיון בנדל"ן אבל עם אמונה עצומה ביכולות שלי וחשוב מכך אמונה חזקה ביצירתיות שלי. לקחתי עסקת נדל"ן פשוטה וביצירתיות הפכתי אותה ב-180 מעלות לעסקת ענק שמרוויחה 256 מיליון שקלים ב-25 שנים. מעל 10 מילון שקלים בשנה. ברור שחוסר הניסיון בתחום גרם לי להיפגע ע"י גורמים מסוימים, אבל ניסיון מגיע מהר מאוד. אדם חכם טועה בדיוק כמו טיפש, ההבדל היחיד ביניהם הוא שהחכם יודע לא לחזור על הטעויות פעמיים ולהפיק לקחים. השאלה המרכזית היא, איך אני מתרגם את היצירתיות שלי לתחום שיסב לי ולמשפחתי רווחה כלכלית ?

השלבים המקדימים בכדי לבחור מה התחום הבא בו אני רוצה לעסוק הם :

א. תשוקה- מה הן תשוקותיי. עבודה שהיא רק עבודה תהפוך אתכם לעבדים ולעכברים בתוך מבוך אם תבחרו מקצוע שאתם אוהבים תוכלו לעבוד יותר שעות, באהבה, ללא תחושה שאתם סובלים או "מגיעים לעבודה". יש לי חבר, עידן יניב הזמר. כשהיה לי עסק של שיווק אומנים בעשור הקודם עבדתי עם עשרות אומנים. אני זוכר שעידן כל כך אהב להופיע, במועדונים ובאירועים. כשהוא היה מתחיל אירוע או הופעה הוא היה מוריד את השעון ומוסר לי אותו בהפגנתיות. כך הוא העביר לי ולקהל מסר שהוא בא להנות ולא לעבוד, מופע שהוזמן ל- 30 דקות נמשך עוד ועוד, ידעתי כבר אז, שעידן הוא בחור מבריק, גאון שיכול להצליח בכל תחום שהיה בוחר. הוא מצא את התחום אותו הוא אוהב באמת ואז הוא נהנה מהעבודה שלו ולא הרגיש קושי בלהופיע יותר ממה שהתחייב, הוא פשוט נהנה מזה. מצאו את התשוקה שלכם ואת מה שמניע אתכם .

ב. מחקר- לאחר שבחרתי איזה תחום מצליח להעלות לי את רמות הדופמין ומה מרגש אותי, השלב הבא הוא להכין רשימה של 3 מחקרים שמעניינים אותי. זה יכול להיות נדל"ן, תיירות או משרדים ועכשיו אני מתחיל לחקור את התחומים. אני מטייל בין מתחמי נדל"ן בבנייה, נכנס למשרדי מכירות, קורא כל חומר על נדל"ן ואותו הדבר בכל תחום אחר. המחקר יעזור לנו לזהות איזה ענף רווחי ואיזה ענף יכול להיות המקפצה שלנו אל העושר. כשנכנסתי לתחום הנדל"ן זיהיתי צורך במשרדים קטנים, צורך שלפני עשור היה אדיר וכמעט לא היה ביקוש. היום זה כבר נפוץ אבל לפני עשור התחום היה בחיתוליו. מחקר טוב יעזור לנו למצוא טרנדים. טבע האדם וטבע היזם הממוצע הם שבמידה והם מרוויחים טוב הם שוקטים על השמרים ולא יוזמים דברים חדשים. זה דבר טבעי, ופה ההזדמנות שלכם. גם אם אין לכם ניסיון בתחום בו בחרתם, המחקר המעמיק יעזור לכם להיכנס לתחום ב- 300

קמ"ש עם אנרגיות וחדוות עשייה. דווקא לכם יהיה זמן ללמוד ולהתחדש, בעוד שהמתחרים שלכם על כל ניסיונם הרב לא ישקיעו במחקר והתחדשות ולכן גם ידרכו במקום.

ג. **בניית תוכנית עסקית-** פרק שלם נכתב על איך בונים תכנית עסקית ומה הם הכללים. לא אחזור על עצמי אבל רק אחדד ואומר שהכנת תוכנית עסקית תחסוך היום ובעתיד. הכנת תוכנית תוכל להציג אם התחום אותו חקרתי כדאי ומשתלם כלכלית או שעלי לוותר ולחקור תחום אחר.

ד. **גיוס כ"א-** עכשיו אנחנו מתחילים לגייס כוח אדם. שלב הראיונות הוא הקריטי ביותר, הכינו שאלון על כל דבר שתרצו לדעת על התחום שלכם.

את השאלון הזה תכינו כשאלון פתוח למועמדים, המועמדים יחפו אצלכם על ניסיון, שעדיין אין לכם בתחום, וישלימו ידע שקשה להשיג אותו במחקר, מניסיוני גם אם לא קיבלתם את העובדים מכל סיבה שהיא, מכל אחד יש מה ללמוד, אפילו אם פיטרו אותו מהעבודה, תוכלו להבין מסיבת הפיטורים את החולשות של המתחרים בעסק. בגיוס של עובדים שאין לכם ניסיון בו, חשוב מאוד לקחת חברת השמה מקצועית ולא לגייס דרך אתר או אפליקציה, לחברות השמה משלמים על פי בסיס הצלחה, ודרכם ריכוז הידע והניתוח המקצועי יותר נכון (רשימת חברות השמה ניתן למצוא באתר).

ה. **הקמת העסק-** זהו השלב החמישי והאחרון, אנחנו אנשים יצירתיים, ואחרי שבחרנו את התחום החדש בנינו תוכנית עסקית וגייסנו כ"א. זה הזמן להכניס את היצירתיות, את התבלין הסודי של החריימה שלנו, שיהפוך את המנה שלנו לשונה, כל אחד עם היצירתיות שלו אל תפחדו אם בהתחלה השוק לא יקבל את הרעיון הייחודי שלכם, סטטיסטית אתם צריכים שרק 5 מתוך 100 לקוחות פוטנציאלים יתחברו לשינוי

שהבאתם. סטטיסטיקת 5 האחוז עובדת מצוין ברעיונות יצירתיים כי גם אם רק 5 אחוז יתחברו אליכם, הם יהיו קהל שבוי, כאשר אני התחלתי למכור את בתי הקולנוע D9 עם רובי הלייזר, הייתי היחידי בנישה הזו, ועדיין מי שרצה את המוצר הזה נכנס לעסקה.

דירות רפאים

איך לנצל את מכת דירות הרפאים בישראל לעסק מניב :

דירות רפאים הפכו למכת מדינה ולאחת הסיבות המרכזיות שמחירי השכירות באזורי ביקוש לא מפסיקים לעלות, זכות הקניין היא אחת הזכויות המעוגנות בחוק ייסוד ועדיין בגלל המבנה של העם היהודי, והזיקה של יהודים לארץ ישראל, יהודים רבים רוכשים דירות בישראל למרות שהם גרים בחו"ל. היה להם הרבה יותר זול ויותר משתלם להגיע לבית מלון, מאשר להשאיר דירה שתהיה ריקה כל השנה, והם יגיעו רק לחופשים.

הסיבה שהיהודים רוכשים דירות בישראל, היא הזיקה למדינה, והם מרגישים שברגע שהם רוכשים בית הם חלק מארץ ישראל, אפילו אם הם לא גרים פה.

זו תופעה שאין לה אח ורע בעולם, עשרות אלפי דירות ריקות וסגורות שמבקרים בהם פעם בשנה ולפעמים גם זה לא.

בדרך כלל כאשר משקיע רוכש דירה להשקעה, הוא משכיר אותה לבינתיים, ואז מוכר אותה ברווח. קבלת השכירות מכסה את עלויות המימון על הדירה ומייצרת תשואה חודשית. במקרה של דירות רפאים הרוכשים סוגרים את הבתים משתי סיבות עיקריות.

א. יש להם זיקה לדירה בגלל הזיקה למדינה והם לא רוצים שיכנסו להם לבית.

ב. יש להם מספיק כסף בכדי לספוג את קניית הנכס ולהשאיר אותו סגור.

עדיין אני רוצה להכין לכם תוכנית כיצד תוכלו לנצל את דירות הרפאים להכנסה חודשית קבועה. בהתחשב בזה שהמשקיעים אינם מעוניינים שיגורו בנכס שלהם אפילו לתקופה קצרה, בגלל הזיקה והרגשת השייכות חובה להיות יצירתי כדי לפתור סוגיה זו. התוכנית היא די פשוטה, להשכיר את הנכס לתיירים בזמן שהלקוחות בחו"ל ולהתחלק עימם בתשואה, זה רעיון פשוט שעל בסיסו עובד אחר ,Air bnb הבעיה היא אחרת, הרגע הצהרתי שהם לא משכירים את הנכס מטעמים רגשיים, ושיהיה קשה לפתות אותם בכסף בגלל שהם אמידים ולא לחוצים מבחינה כלכלית, הפלונטר הזה הוא כה גדול, שעד היום אנשים לא הצליחו למצוא לו פתרון, ובכן הכול זה פסיכולוגיה, מה שאתם צריכים לעשות זה לזהות את ה DNA-של בעלי דירות הרפאים, לאחר מכן ואחרי שהבנו שמה שמניע אותם זו ציונות ולא תמריץ כלכלי אנחנו צריכים לייצר להם חיזוק מוגבר לתחושת הציונות, והרצון להיות שייכים לארץ ישראל. ואז נוכל להשתמש בדירות אלו ולהשכירם כדירות נופש. הקונספט הוא די פשוט, אתם מחתימים 10 דירות ברחבי ישראל בירושלים, צפת, טבריה, ת"א, הרצליה וכו' , אתם שוכרים אותם לשנה, ומרהטים ברמה גבוהה. לאחר מכן אתם פונים לבעלי דירות רפאים ומציעים להם שבביקור הבא בארץ הם יכולים לקחת דירה בירושלים במקום הדירה שלהם בת"א, או דירה בת"א במקום הדירה בירושלים. כמובן חברו את הביקור גם למקומות הקדושים וההיסטוריים והציעו להם לעשות חלופה בין הנכסים, בכל ביקור בארץ הם יהיו בדירה אחרת קרובה למקומות קדושים או תיירותיים. משקיע יהודי שקנה וילת רפאים בהרצליה פיתוח ישמח לבלות שבוע בעיר העתיקה בדירת 4 חדרים. החיבור בין מסורת לנדל"ן הוא חיבור רב עוצמה, וברגע שהצלחתם לגעת בנימי הרגש של בעלי דירות הרפאים, תוכלו לממש זאת בקלות. שכונת ממילא מול הקניון מלאה בכ-50 אחוז דירות

רפאים, פעם בשנה הם ישמחו לבקר בצפת, טבריה וסיור קברי צדיקים, ולישון בצפת או טבריה כחלק מהטיול וזאת למרות שהם מחזיקים דירת רפאים בירושלים בשווי של פי 10 לפחות. כי הרי רגש ותחושת השייכות, עובדים מצוין. תשכירו 10 דירות וכך תוכלו לארח 520 שבועות, עם כמות כזו של שבועות תוכלו לגייס כ300 דירות רפאים, בשיטה של 50/50, אתם מתחלקים איתם שווה בשווה עבור הנכסים שלהם .

השלבים לתוכנית הם :

א. איתור דירות רפאים במיקומים נבחרים (ע"י מתווכי נדל"ן, רשימה ניתן לקבל באתר)

ב. גיוס 10 דירות להשכרה באזורי תיירות פנים (דרך יד 2)

ג. בניית אתר אינטרנט ואפליקציה (פרטים באתר)

ד. הקמת שם משתמש ב Air bnb ובוקינג

ה. כריתת הסכמי בארטר עם בעלי דירות הרפאים.

ו. פרסום באינטרנט, בוקינג ובAir bnb .

ז. ריהוט הדירות שהושכרו

ח. הקמת מערך טלמרקטינג (פרטים באתר) לגיוס דירות להחלפה.

לאחר סיום השלבים אתם מוכנים לצאת לדרך, לא חייב להתחיל עם 10 דירות, אם אתם קצרים במזומנים אתם יכולים פשוט להתחיל עם דירה אחת בעיר העתיקה, ולגייס בזכותה 10 דירות רפאים בקלות, הרווח הגדול שלכם יגיע מדירות

הרפאים כי הם מגיעות מרוהטות ואין לכם הוצאות חודשיות עליהם למעט חשמל וניקיון.

טיפ זהב- טיילו בשכונת ממילא בירושלים ובשכונת נווה צדק שם תמצאו המון דירות רפאים, ויהיה לכם בסיס טוב להצלחה. זכרו המיקום חשוב רק אם הוא מייצר ערך סנטימנטלי עבור בעלי הדירה, בעל דירה יסכים לעשות סופ"ש בטבריה אפילו כשיש לו דירה בירקון ת"א וכל זה מכיוון שיש שם המון קברי צדיקים ואתרים קדושים.

טיפ זהב 2- חברו אליכם למיזם מדריך טיולים, הוא יעזור לכם לבחור נכון איפה לעבוד ואיפה להשכיר דירות.

יצירתיות בעסקים

זהו פרק שכאשר אני כותב אותו, מראש אני מבין שלא כל בני האדם נולדו יצירתיים, אחוז קטן מאוד מהאוכלוסייה הוא יצירתי, ועדיין החלטתי לכתוב פרק זה גם לאלו שלא יצירתיים, ואולי הם יקבלו רעיון אחד טוב, אם כן אז אני עשיתי את שלי. אני יודע לזהות פעמים רבות בחיי שהיצירתיות שלי שינתה את התמונה ב180 מעלות. לקחתי עסקים כושלים, שיניתי להם את הקונספט, מבלי לגעת בעסק והופ נהיה מהפך, השתמשתי ביצירתיות במכירות, בשיווק, בגיוס הון. בפרק על עזריאלי ת"א ראיתם איך עסקה יצירתית בשילוב יכולות אחרות יכולה להפוך מיזם כושל לעסק רווחי שמרוויח רבע מיליארד שקל בשנה אחת. בעולם שבו כל הידע פוצח, ואנשים משחקים שח עם עצמם, תוך נקיטת אותן שיטות שיווק, שנלמדו באותן אוניברסיטאות, המאבק האמיתי הוא על רעיונות והם המוצר הנדיר והיקר ביותר בעולם. בעיני רעיון טוב בשלוב ביצוע מדויק הוא הצלחה מובטחת. חשיבה יצירתית מאפשרת העשרה רעיונית של הזירה בדרך מוכחת ובגלל זה היא אפשרית ללמידה והטמעה אצל כל אחד, עובד, מנהל, ספק וכו' . אדם יצירתי יודע לצאת מהתבניות. אדם שאינו יצירתי נתקע בתוך ריבוע ומשקיע אנרגיה מרובה ביצירת מקום לעצמו בתוך הריבוע, למרות שהאנרגיה שהוא צריך להשקיע היא ביציאה מהתבנית, ובניית תבנית חדשה. כשהתחלתי לכתוב את הספר שאל אותי חבר אם השתגעתי ולמה אני מוכן לגלות את כל סודותיי, הסברתי לו שאלו הם לא סודות, פשוט דרכים יצירתיות להתמודד ולצאת מהקופסה. עולם השיווק המחבר בין מוכרים לקונים, דרך שגרה, מחייב אותנו להמציא אסטרטגיות רעננות, לצאת מהקופסא, ולהמציא שיטות מפתיעות ולא קונבנציונליות, כי רק ככה נרוויח כסף גדול באמת. בפרויקט עזריאלי היה לי עובד בשם גיא כהן, בחור

ירושלמי בן 40 פלוס, שהיה מנהל הבינוי של הפרויקט, לימדתי אותו את השיטה והקונספט של המשרדים, והוא שראה איך אנחנו מרוויחים מיליונים ביום, חשק בשיטה לעצמו, הוא פיתח מתחם בירושלים באותו קונספט, גייס משקיעים וקרס, הוא חפר לעצמו בור עמוק, עמוק מאוד, הוא חשב שאני אכעס אם הוא מחקה אותי, ולא סיפר לי מה הוא עושה, ורק כעבור כמה חודשים כששמעתי על זה במקרה, שוחחתי אתו הוא לא הבין איפה הוא טעה, הוא הרי עשה בדיוק את מה שאני עשיתי, לי זה הצליח והוא התרסק, מה ההבדל, הוא הרי קנה את אותם מצרכים בדיוק, לי יצאה שקשוקה ולו מרק עגבניות. גם להעתיק יצירתיות צריך לדעת, כל שלב חייב להיות בסדר כרונולוגי וסטייה מהסדר ומהמתכון גורמת להתרסקות. אני אדע לכוון אתכם בכל שלב, אבל הסדר של השלבים חשוב לא פחות מהשלבים עצמם. ביצירתיות חשוב להיות פתוח ומכיל, אפשר להתייחס להאקר כעבריין או לגייס אותו כמומחה לאבטחת מידע, חיידק הקורונה הוא מפחיד ומדבק, אבל הנוגדנים שמייצרים המבריאים עוזרים לחולים אחרים להבריא. הפיכת חסרון ליתרון יושמה לא פעם בגיוס חירשים לקריאת שפתי מנהיגים במדינות עוינות, או בגיוס עווריי צבעים לקריאת מפות, כי הם מבחינים בכל גווני האפור בתצלומי האוויר. חשיבה יצירתית טובה יותר מחשיבה רגילה, כי היא מאפשרת עוד אלטרנטיבות במקרה שהסתיימו כל האפשרויות האחרות. אנשים יצירתיים מוגלים למחוזות פסיכיאטרים- הרעיון הוא משוגע, הממציא היה מטורף, אני זוכר כשנפגשתי עם עורכת דיני איזבל פוקס וואזנה, היא קראה לי כבר במפגש הראשון, גאון עם שגעון. חשיבה יצירתית מלמדת אותנו להפוך חסרון ליתרון ולפתור בעיות באמצעות המרכיבים הבעייתיים של הבעיות. תחרות היא דבר שמעורר יצירתיות, מסי וכריסטיאנו רונאלדו התחרו ביניהם עשור שלם, והתחרות הביאה אותם לשיאים וגבהים אחרים. הם הפכו יצירתיים יותר ולא פעם

הוגדרו כגאונים. שיווק שמאחוריו אסטרטגיות שיווק חדשניות, הוא כלי נשק בלתי קונבנציונאלי להשגת יתרון יחסי, במערכה על ליבו של הלקוח. בשנת 2014 הקמתי במתחם התחנה בירושלים פרויקט "חוף ים", מתחם עם סימולטור גלישה ודוכני מזון בקונספט של חוף ים.
ההשקעה הייתה אדירה, הסימולטור גלישה היה הראשון בישראל ועלה להקימו מיליוני שקלים, הבחירה להקימו בלב ירושלים הייתה מכיוון שקיבלתי את השטח בלי שכירות וחשמל לשנים רבות, וידעתי שמתקן כזה ימשוך אלפי אנשים למתחם התחנה ושנינו נרוויח מהטראפיק.

השיקול היה מוטעה, המקום לא התרומם, אפילו כשל, במשך שבועות על גבי שבועות אנשים לא הגיעו למקום. בצר לי, חשבתי על פתרון להבאת אנשים למתחם, איך אני מייצר באז מטורף ומושך קהל, וגורם לקהל להיות לויאלי ונאמן למתחם. חייגתי לחברי שי מנהל סוכנות דוגמנות, ואמרתי לו שאני רוצה לצלם פרסומת בחוף בירושלים ושישלח לי דוגמניות ביום שישי 09:00 בבוקר. אחרי הפגישה איתו, נסעתי לעיר העתיקה בירושלים לישיבה גדולה, אמרתי לרב הישיבה כי פתחו מקום בירושלים שמעודד פריצות. אנשים מסתובבים שם עם בגדי ים, הוא רתח מזעם, תרמתי לו 15 אלף ש"ח וביקשתי שיביא ביום שישי ב11:00 בבוקר אברכים להפגנה. ידעתי שאם אצור סיפור ובאז התקשורת תעוף על זה. לקחתי צלם וידיאו וצלם עם רחפן וחיכיתי שתתחיל ההצגה. הבנות הצטלמו עם הסימולטור גלישה ע"י צלם אופנה, השעה 11:00 הגיעה ולא הגיעו אנשים, חיכיתי בסבלנות ואכלתי את האצבעות, פתאום בסביבות 11:20 כשהבנות כבר תכננו להתקפל, ראיתי נחיל חרדים, אולי קילומטר של חרדים, הייתי בהלם, ציפיתי ל10-20, אולי אקבל אייטם בעיתון, הגיעו מאות ואולי אלפים, הם השתוללו, זרקו חיתולים מסריחים, ואני מצלם הכל, צילמתי את

הבנות רצות לחדרי ההלבשה ואת החרדים זועקים כפירה, איך מקימים בירושלים חוף ים, ועוד שפתוח בשבת. את הצילומים שלחתי לכל מהדורות החדשות. התמונות פתחו מהדורות, הבאז היה בארץ, פרשנים זעקו הדתה בירושלים. חיכחתי ידיים בהנאה, המשימה הושלמה, עכשיו נחכה לראות כמה חילוניים יש בירושלים והסביבה, למחרת שבת בבוקר התחיל נחיל של כל עם ישראל. אם יומיים לפני הגיעו 10-20 איש ביום, פתאום היו אלפים, הגיעו חברי מועצה, תושבים מכל הארץ שבאו להזדהות עם "העוול" שנגרם. פתאום המקום קיבל בוסט אדיר והתחיל להפוך לקופת מזומנים. זו דוגמה נהדרת שמראה שיצירתיות יכולה לשנות את התמונה מקצה לקצה, רק צריך לחשוב מחוץ לקופסה.

טיפ זהב - יצירתיות בלי אדם מעשי שיידע להפוך אותה לקופת מזומנים לא שווה הרבה. יש המון אנשים שלא יצירתיים אבל הם אנשיי ניהול וביצוע טובים.
מיזוג בין שניהם מבטיח הצלחה והגדלת הסיכויים שלכם מול התחרות בחוץ.

טיפ זהב 2 - כאשר הגעתם לזיקוק של רעיון יצירתי ועוד לפני שיצאתם לדרך, ערכו קבוצת מיקוד, הציגו את הרעיון בפני 10 אנשים שאתם סומכים עליהם וערכו טבלת, בעד ונגד. כך תוכלו מראש לדעת מה אנשים חושבים ואיך יקבלו זאת בחוץ.

הפרעות הקשב וריכוז מניעה להצלחה

מבחינתי הפרעות הקשב שלי הן יותר נכון "מתנת קשב", עם השנים למדתי לקחת את הקשיים שבהפרעות הקשב, למנף אותם להצלחה, וולט דיסני היה עם הפרעות קשב, גם מייקל גורדן ואפילו השחיין האולימפי מייקל פלפס, הפרעת הקשב אצלם כמו אצלי תורגמה להיפר פוקוס, אנו מתרכזים במשימה שיש לנו בצורה מוחלטת, כאשר אנו חושבים קשה מאוד להסיח את דעתנו ומצד שני אנו לא שמים לב למה שקורה מסביב.

תכונה נוספת שבולטת אצל בעלי הפרעת קשב היא היצירתיות, מילדות אנו חייבים להתמודד עם ההפרעה ומפתחים יצירתיות מופלאה שמזניקה אותנו בכל תחום שאנו עוסקים.

החיסרון הגדול הוא התפזרות המחשבות, ההרגשה שמיצינו שאנו רוצים לעבור לדבר הבא.

מייקל ג׳ורדן למרות שהיה בשיאו ככדורסלן מקצועי, הטוב בכל הזמנים, דווקא כאשר הגיע לשיא ההצלחה שלו עם אליפות NBAשלישית ברציפות החליט לפרוש ולשחק דווקא בייסבול כי הדופמין שלו ירד וזה מה שגרם לו לריגוש חדש.

אני בן 41 בכתיבת הספר, דווקא בגלל הפרעות הקשב שלי, פתחתי למעלה מ-30 חברות בתחומים שונים, לעיתים כמה בו זמנית, התמקצעתי בכל התחומים שיווק, מכירות, ניהול, יזמות ופרסום.

היום כשאני פותח מיזם חדש אני יכול לבד לקחת את כל התפקידים בהקמת העסק כי התמקצעתי בכולם.

ברור שזה גם פגע בי, לפני חמש שנים פנה אלי איציק זוהר והציע לי להשקיע בהקמת חברת קוסמטיקה יחד עם חברו ירון, השקעתי מעל מיליון וחצי ש״ח, סכום לא גבוה בשבילי בזמנו אך הבעיה העיקרית שזה הסיט אותי מריכוז בעסקת נדלן בבת ים, עסקה שהייתה אמורה להניב לי פי 10 יותר, בפחות סיכון כספי, השלמתי עם הכישלון מכיוון שזה חלק ממני ומהאישיות שלי ובסיכום הכללי גם אם המגרעות שלי אני חושב, שבבחינה מקצועית היתרונות עולים על המגרעות.

בזכות הפרעת הקשב יצרתי לעצמי ארסנל שלם של יכולות ובכל מיזם שהמשכתי אליו לקחתי את הידע וההבנה מהמיזמים הקודמים, היום בגיל 41 אני בטוח שאני בשל להצליח במיזם הבא.

למרות גילי הצעיר יחסית עברתי המון קשיים ואירועים מעצבי אישיות כולל מאסר וכולל טראומות אחרות, אבל הם מה שהופכים אותנו למי שאנחנו.

כישלון

אפשר להיכשל 100 פעמים ולהצליח, כשאנשים שואלים אותי "גיא איך הצלחת" "מאיפה הרעיונות" "מאיפה הדרייב הבלתי נגמר" כמעט תמיד אני עונה אותה תשובה "נכשלתי, נכשלתי המון ודווקא בגלל זה הצלחתי", זה נשמע אקסיומה איך זה שנכשלתי הופך אותי לאחד שמצליח הרי כישלון זה דבר נוראי ואני ברוך השם נכשלתי כמו שצריך, פשטתי רגל פעמיים, נכנסתי לבית סוהר ל-6 שנים, התגרשתי, הפסדתי מיליוני שקלים בעסקאות אך בכל זאת מבחינתי זה ניצחון, איך באמת אפשר להיכשל 100 פעמים ועדיין להצליח.

למייקל ג׳ורדן לקח כמעט עשור לזכות באליפות, טראמפ פשט רגל 3 פעמים לפני שהפך לנשיא, מנחם בגין הפסיד ב8 מערכות בחירות לפני שנהיה ראש ממשלה.

בעלי ״PAYPAL״ אמר פעם **"בעסק הראשון שלי פשטתי רגל, בשני הפסדתי כסף וסגרתי אותו, בשלישי יצאתי מאוזן, הרביעי הרוויח כסף אבל מעט, החמישי היה PAYPAL**

אצלי הכישלונות לא רק לימדו אותי המון מה לעשות בפעם הבאה, הם חישלו אותי, למרות המאסר והפסדי המיליונים ידעתי לקום מזה ולעשות עסקאות ענק, אני את השיעור שלי על כישלון והצלחה קיבלתי פעמים רבות בחיים.

הפעם הראשונה שהייתי בן 19 ויצאתי לחלק פליירים ולהזמין סועדים למסעדת "מפרץ הפיראטים" לפני ה**כן** הראשון קיבלתי לדעתי 50 **לא**, אבל לאט לאט שיפרתי את הפיץ שלי ובאותו יום המסעדה הייתה מפוצצת בפעם הראשונה מאז שנפתחה

הפעם השנייה הייתה בשנת 2007 שעליתי על אוטובוס בבאר שבע שהתפוצץ, הטראומה הזאת לימדה אותי שהכול זמני בחיים וצריך לחיות כל רגע כאילו הוא הרגע האחרון, בפרוייקט אילת שיופיע בהמשך, בחודשים הראשונים קצב המכירות היה איטי ביותר אבל הפקתי לקחים והבאתי את הפרוייקט למצב שנמכרו 91 דירות ביום.

צריך להיות לא אנושי, דווקא כשלא הולך אז לשמוח, ממש לשמוח, כי הניסיון הוכיח לי שההצלחות הכי גדולות בחיי הגיעו לאחר קשיים.

ביתי הבכורה והאושר של חיי לין נולדה אחרי השנה הכי קשה בחיי, דברים נוטים להסתדר וגם אם 90 אחוז מהאנשים נגדכם לכו עם האמת שלכם ואני מבטיח לכם שתנצחו.

יכולתי להרים ידיים שנכנסתי לכלא, אבל ההפך, יצאתי מחוזק יותר וחזק יותר, בכלא טיפלתי פעם הראשונה בעצמי. תזכרו כישלון משמש השראה למנצחים ומרסק מפסידנים.

התמדה

אני כותב פרק זה בהתלבטות עמוקה עם עצמי, האם אפשר ללמוד "התמדה" או שזו תכונה מולדת, או שיש אותה או שאין. התמדה אמיתית באה מבפנים מתוך הנשמה שלנו, משהו שצרוב באישיות שלנו, כמה פעמים שמעתם וקראתם על זמרים שניסו שנים ובסוף פרצו, או שחקן קולנוע ששנים היה מלצר. אני רואה הרבה ישראלים וישראליות שרוצים להיות שחקנים ועוברים ללוס אנג'לס, ברור שחשוב שיהיה כישרון, אבל כמה מהם באמת מתמידים שנים עד שיצליחו לפרוץ אני לא יודע, אני מכיר המון שחזרו אחרי שנה שנתיים. אצלי התמדה צרובה באישיות שלי, אצל אשתי להפך, היא פחות דוחפת, והיא תבינו ה"נורמלית", היום שוחחנו בטלפון וביקשתי ממנה לבדוק עם הגרפיקאי מה הוא הספיק לעשות ואז היא אמרה לי "יום שישי היום כבר אחת בצהריים אני אדבר איתו ביום ראשון". יכול להיות שהיא צודקת וכלום לא יקרה אם אני אחכה יומיים, אבל יש לי איזו שריטה שחשוב שתהיה גם לכם, ניתקתי והתקשרתי אליו בעצמי, ולא יכולתי לחכות יומיים זה היה מציק לי, ולה זה פשוט לא מפריע. התמדה אצל איש מכירות, חשובה ביותר אנחנו יכולים לשמוע במשך יום לפעמים שבוע "לא", עד שה "כן" יגיע אתה תקבל סירובים, התמדה חשובה מאד, בעיני התמדה משולבת באמונה, כי אם אתה לא מאמין בעצמך יהיה לך קשה להתמיד כשאתה מקבל תשובה שלילית כל הזמן. ההתמדה שלי השתלמה לי במקרים רבים מאד, כששיווקתי זיכיונות של "מכולות" בלונדון, השכרתי יחידות קטנות באילת באזור התעשייה, ואני יכול להביא עוד 100 דוגמאות, בכל פעם ההתמדה האובססיבית שלי הכי השתלמה. כשחיזרתי אחרי דנה אישתי, קיבלתי סירוב כל כך הרבה פעמים ובסוף כאשר קיבלתי את ה"כן" נולדנו לנו 2 ילדים מושלמים לין ויהונתן האהבות הכי גדולות בחיי, מבחינתי

הם הוכחה שההתמדה משתלמת, הרבה יותר מכל עסקה שעשיתי.

טיפ זהב- מחשבות שליליות מייצרות מציאות שלילית, תתמידו מבלי להישבר, אבל חזקו את ההתמדה עם מחשבות חיוביות. נסו לדמיין את ההצלחה, ואז תראו שהיא תגיע מהר יותר. יש הבדל דק בין מתמיד לאובססיבי, בעיני ההבדל הוא איך אני תופס את זה ומה משדר לסביבה. מי שתמיד מתעלם מעלבונות וסירובים, הפרס שלו הוא ההצלחה, זה פרס מתוק במיוחד ובאופן אישי אני גם יכול להגיד ממכר .

רושם ראשוני

חברי פרדי, לימד אותי פעם משפט שאני לוקח איתי לכל מקום ״אין הזדמנות שניה לרושם ראשוני״ משפט כל כך נכון ואמיתי, אני מאמין מאוד ברושם ראשוני ולפני שאני מתחיל לשווק עסקה, אני מייצר לי רושם ראשוני מידי והיא חשובה בכל תחומי העסקה, רושם ראשוני מופיע ב:

א. משרד- המשרד חייב להיות מפואר ולשדר הצלחה.

ב. לבוש- חשוב שנהיה לבושים טיפ טופ, עם חולצה איכותית ושעון יוקרתי.

ג. רכב- רכב יוקרתי משדר רושם ראשוני חיובי.

ד. אתר אינטרנט- חובה להשקיע באתר כסף רב, אתר אינטרנט הוא תעודת הזהות של שנת 2023 ובו לומדים עלינו לפני המפגש.

ה. ריח- אני מאמין גדול שריח חשוב מאוד כרושם ראשוני, ריח הוא דבר זכיר שמייצר חיבה.

ו. תיק- חשוב מאוד תיק ייצוגי ואיכותי, תשתדלו שהתיק יעלה פי 3 ממה שאתם משתכרים .

כאנשי מכירות ואנשי עסקים אנחנו יודעים שרושם ראשוני הוא אקוטי ביצירת הקשר עם הלקוח, אני יודע שאם אני אראה מרושל, אז הסטיגמה שתהיה עלי תהיה שלילית בתת מודע של הקונה, אם איחרתי לפגישה מבלי להודיע, לעד אני אצטייר בעינו כלא אחראי. אתה חייב לחשוב ולתכנן איזה רושם ראשוני אתה רוצה להציג בפני הלקוח, דוגמא של איש עסקים מצליח, או של אדם סגפן, יש כל מיני דרישות בכל מיני עסקאות, תתאים את עצמך לפגישה ותדע שבהכנה נכונה הקלת על

עצמך. רושם ראשוני מתבטא גם בפרסום, לא רק בפגישה פנים מול פנים, אם אני רוצה לשווק נכס כיוקרתי אז חשוב לבחור בפונטים המתאימים ובתמונות המתאימות, אם אני רוצה למכור דירה למשפחה אז הפרסום יהיה סולידי בהרבה וישדר חום ובטחון.

טיפ זהב- יש לנו פחות מ-15 שניות לייצר רושם ראשוני, משם העבודה שלנו יכולה להיות קלה יותר או קשה יותר, התכנון הוא קריטי, אבל חשובה בעיני הרבה יותר היא האנרגיה , שדרו אנרגיה טובה, והיא תדביק את כל המפגש, תהיו ניחוחים ואל תשדרו לחץ, כי זה פוגע ברושם הראשוני השתדלו לייצר יחסי חברות מעבר לפגישות העסקים, רשמו פרטים על משפחתו של הלקוח ובפגישה הבאה השאלה ״איך דנה מרגישה״ יכולה לייצר את הרושם הראשוני הטוב ביותר ולהתוות את הדרך לעסקה המוצלחת.

ניהול - הלב הפועם של העסק

הרבה אנשים יטענו שניהול אי אפשר ללמד, זה דבר שמגיע עם הניסיון , ניסיון של שנים, בהתחלה אתה מנהל 2 עובדים אחר כך 4 עובדים ואז מחלקה שלמה, ובסוף אתה מתקדם להיות הקודקוד של כל העסק. אני לשמחתי לא למדתי בבית ספר למנהל עסקים, אני חושב שהם רוצים לדכא יצירה ותבונה, הם ייבשו את המוח 4 שנים בתיאוריות שתקפות לשנות ה50. עד היום לומדים על מאסלו ומקרגור, שאת התיאוריות שלהם גם לין בתי בת ה10 תדע לדקלם, הם אומרים את המובן מאליו אבל מבלי להתייחס לדבר הכי חשוב בניהול וזה לנוע תוך כדי תנועה וללמוד לתקן ולתכנן כאשר הדברים יוצאים מהמסלול הקבוע, ובעסק כל יום דברים יוצאים מהמסלול הקבוע. כישורי הניהול העיקריים הנדרשים להצלחה הם:

א. ניהול תזרים מזומנים

ב. ניהול מערכות

ג. ניהול אנשים

ד. רכישת ידע

א. ניהול תזרים מזומנים- עסקים רבים קמים ונופלים על תזרים מזומנים כמעט כל עסק מוצא את עצמו בעיקר בהתחלה בקשיי תזרים, הכסף שנכנס מול ההוצאות הגדולות שבהתחלה, מנהל טוב חייב לדעת לנהל את התזרים של העסק בצורה שקולה, ניהול נכון הוא בעיני ההבדל בין ההצלחה לכישלון. ביד 2 בעסקים למכירה יש מאות עסקים, שבגדול הם עסקים מצוינים אבל ניהול כושל של התזרים הוביל אותם למצב שהם מוכרים את העסק. אני חושב שלפני

שפותחים את העסק או המיזם חשוב לשים בצד 20 אחוז מתקציב הפתיחה, ובהתחלה במקום לשלם לספקים במזומן פרסו ל12 תשלומים, כי הבנק ברגע האמת שתזדקקו לעוד כסף, יבגוד בכם ללא מצמוץ.
אני יודע שסופרים אחרים שכותבים ספרים על הצלחה ועל מכירות לא יתבטאו בצורה חריפה כמוני, אבל חברים יש לי הוכחות, הכנסו ליד 2, ותראו מאות עסקים שמוכרים ומוכנים להפסיד 80 אחוז מההשקעה רק כי הבנק לא עזר להם.

טיפ זהב- אני ממליץ שמהרגע הראשון שפתחנו את העסק להקדיש שעה בשבוע להיפגש עם משקיעים ולמכור 20 אחוז מהעסק, אם המשא ומתן יתחיל לפני הקשים הוא יהיה פשוט בהרבה יותר, והמחיר יהיה ריאלי להשקעה. אם תראו שהעסק מתקדם בקצב הנכון בלי בעיות, אתם לא חייבים למכור, תכניסו סעיף שמאפשר לכם לצאת מהעסקה עם המשקיע תמורת פיצוי קל. למרות שאני מאמין שתמיד טוב שותף קטן נוסף, וגם אם דברים בכל זאת מסתדרים מצוין, ברגע שיש שותף נוסף קל להתפתח.

ב. ניהול מערכות- עסק בנוי מכמה מערכים וניהול נכון של המערכים בעסק מביא את העסק לסינרגיה נכונה והצלחה, עסק גדול תלוי בכל מערך כמו פאזל, ברגע שמערך אחד חורק אז כל העסק נכנס לקשיים, אפילו עם זה עסק לא יצרני. אני אתן דוגמא מעצמי, בחברת נדל"ן יש מערך שיווק אגרסיבי מאוד, שעובד כמו מכונה, בפרויקט בבת ים האדריכלית שנבחרה חרקה, ולא הביאה את האישורים בזמן וכל המערך שהיה משולב איתה , עורכי הדין, המעצבים, והמימון היו תקועים ולא יכלו להתקדם, ואז אנשי המכירות היו עסוקים כל היום בכיבוי שריפות, ושיחות עם לקוחות זועמים, מנהל שלא שולט במערכות יכול לגרום לעסק לקרוס ולפשוט רגל.

ג. ניהול אנשים- ניהול אנשים בעיני הוא האתגר הגדול מבין כל הארבעה. לי לקח שנים של טעויות בניהול עובדים בהתחלה בצוותי הבידור הייתי המנהל הכי גרוע בהיסטוריה ואחרי 2 עשורים שיפרתי את יכולותיי, אני מאמין בניהול משפחתי, אני זוכר שביום האישה הבין לאומי קניתי לכל בנות המשרד זר פרחים מעוצב, וכתבתי לכל אחת כמה היא חשובה לי, וכמה היא אלופה. זה מאוד עזר הבנות שעזרו לי הפכו להיות המשפחה שלי לכל החיים. העובדים שלך הם הדרך היחידה להצליח, אפילו זמר שהוא סוליט צריך את הנגנים שלו בכדי להגיע לביצוע המושלם.

ד. רכישת ידע- אני מייחס תשומת לב מיוחדת לרכישת ידע, לא סתם הקדשתי בספר פרק שלם לכך, רכישת ידע חשובה מאוד למנהל, בזכות הידע שלו שחייב תמיד להתעדכן ולהתחדש, מנהל טוב תמיד ידע להזרים למערכות ידע חיוני ועדכני שיציב את הארגון תמיד בחוד החנית בתחומו.

על ניהול אפשר מבחינתי לכתוב ספר שלם, אבל אני מחפש לכתוב ספר קליל וזורם עם דוגמאות אמיתיות ולא רק תיאורטיות. קראתי בחיי כמה ספרים מקצועיים וידעתי שגם מבחינת ניהול הניסיון המעשי הוא החשוב ביותר, אומנם טעיתי המון, אבל מכל טעות ניהולית התחזקתי והשתדרגתי.

ספקנות

ספקנות היא בעיני מילת גנאי, יזם ספקן הוא יזם חלש, עולם העסקים הוא עולם מסוכן, רק כ-20% מצליחים והשאר נכשלים. ספקנות היא גרורה בליבו של כל עסק, אדם שהוא ספקן, אני ממליץ לו להיות שכיר, כי הספקנות בשלב כלשהו תוביל אותו לקריסה. בתחילת הקמת עסק יש המון ספקות ויזם ספקן יכול לקבל החלטות לא נכונות, יש גם צד שני למטבע והוא שהיזם אופטימיסט, מאמין בעצמו ובעסק שלו, וגם בתקופות הכי קשות, ולמרות שהסביבה משדרת ספקנות, יזם אופטימיסט לא יפגע מסביבה שזורעת ספקנות. כדי לצמצם ספקנות חשוב להיות חד ומקצועי ולשלוט בכל המידע הרלוונטי, ככל שנלמד יותר כך הספקנות שלנו תהיה מצומצמת, ויהיה לנו בטחון להתמודד מול הסביבה הספקנית. בשנת 2014 כשלקחתי את פרויקט עזריאלי כולם היו ספקנים, אף אחד לא האמין שאנשים ישלמו כסף בשביל משרד שהוא לא בבעלותם אלא בהסכם שכירות. אני לפני העסקה למדתי את השוק לעומק וזיהיתי את הצורך ביחידות קטנות בעזריאלי ת״א, וידעתי שזה רק עניין של זמן שכל היחידות ישווקו, לדעתי אפילו להנהלת עזריאלי היו ספקות, אך ידעו שאם אתרסק הם ירוויחו קומה משופצת בחינם. כל חיי נלחמתי, הספקנים מבית ומחוץ, הם האנשים הכי קרובים אלי, ההורים שלי, היו ספקנים כמעט מכל צעד שלי כי הם פשוט לא מבינים אותי.

דווקא אשתי דנה תמיד תמכה בי, היא האמינה בי וחיזקה אותי והייתה מגדלור בוהק בחיי. היה לי חשוב להקדיש פרק על ספקנות במיוחד בתקופת משבר הקורונה, עכשיו כולם ייעצו לכם לנטוש את הספינה, הפחד מהלא נודע יוציא את כל הספקנים מהחורים, אל תתעלמו, הקשיבו לביקורת בתשומת לב מלאה, אבל זכרו שמי שמפסיד כסף הוא אתם .

טיפ זהב- ספקות בתקופת משבר גוברת, קחו אותה בערבון מוגבל והשקיעו את כל האנרגיות שלכם בשיקום העסק שלכם, מדרו את הספקנים מחייכם ותעברו את התקופה הקשה בשלווה מוחלטת.

ניהול משא ומתן

משא ומתן- אומנות נכחדת- בפרק זה אתן לכם כמה שיעורים וטיפים איך לנהל משא ומתן בצורה נכונה וטובה, משא ומתן זו אומנות, משחק מוחות בין שני גופים או יותר, כאשר המטרה של כל גוף היא למקסם את התוצאה. בחיים אנחנו במשא ומתן תמידי, עם האישה, הילדים ואפילו עם הבוס בעבודה. אני נחשב מאסטר בניהול משא ומתן, אבל עדיין כמעט תמיד מפסיד ללינוש ביתי הבכורה. "לעולם אל תפתח את פיך בעת ניהול משא ומתן. דג הפותח את פיו עולה מיד בחכה" (וו.סי. פילדס).

במשא ומתן, המתן בסבלנות עד שזה שעומד מולך יסיים לדבר, אם לא תקשיב עד הסוף, אתה יכול בקלות לעלות בחכה, ולתת לצד השני דברים שהם אפילו לא ציפו לקבל.

גם מנהל המו"מ הטוב ביותר, לא יוכל למקסם את יכולתיו בלי כלים, הכלים במשא ומתן כוללים בעיקר:

1. **הכנה**
2. **דיון מוקדם**
3. **אפיון הלקוח**
4. **מטרות**
5. **הציעו הצעות**

1. הכנה- קבעו לכם רשימה של הנתונים אותם אתם רוצים לדעת. כך תוכלו לזכות ביתרון יחסי במהלך המו"מ. יתרונות אלו קטנים ככל שיהיו יכולים לעשות את השינוי במשא ומתן. המידע כולל:

א. מידע על מתחריו של הצד שכנגד

ב. מכוני מחקר

ג. לקוחות של הצד השני

ד. מחלקות ממוקדות בארגונך

ה. הצד שכנגד עצמו

2. קבעו דיון מוקדם- לפני המשא ומתן בניכם, בדיון תדאגו:

א. ליצור אווירה בין אישית נעימה ונינוחה

ב. צרו מסגרת תכנים לתקשורת: הציגו את הנושאים שאודותם כוונתכם לנהל משא ומתן

ג. נסו ללמוד את עמדות הפתיחה שלו.

ד. יצרו פילוג לפני המשא ומתן וסכמו הבנות ראשונות לפתיחת המו"מ.

הציעו הצעות-

א. דאגו שהצד השני יעלה פתרונות או הצעות כולל כמויות/היקפים ראשונים.

ב. עשו זאת גם אתם.

אפיינו את הלקוח-

א. הביאו לגיבוש סופי של ההצעות והפתרונות שהתקבלו על דעתם של שני הצדדים.

ב. סכמו את ההחלטות.

ג. בנו פרופיל אישי של הלקוח:

1.שם החברה. 4. רצונות.

2.המוצרים/שירותים. 5. מה חשוב ללקוח.

3.הגורם העיקרי במשא ומתן 6. מה חשוב לכם.

מטרות- הציגו מטרות לכיווני המשא ומתן, הכנה של מטרות מראש תוכל להכווין אתכם בצורה קלה יותר במהלך פגישות המו"מ, הרי ברגע שהפגישה מתחילה, נוצרת לה דינמיקה משלה, ובקלות ניתן לסטות מהתוכנית המקורית. הצגת מטרות ויעדים מראש מקלה על ניהול המו"מ והופכת את הדיון לפרקטי ומעשי.

הציעו הצעות- ההצעות חשובות מאוד במהלך המו"מ, יקרו מקרים שמשא ומתן ילך לכיוון של אין מוצא, או גרוע מכך פיצוץ. תכינו מראש הצעות לצד הנגדי למקרה שזה יקרה, ואז תרוויחו עוד פגישות. פגישה שתקרה כמה ימים לאחר מכן תאפשר למשקעים לשקוע, ולדברים לקבל פרופורציות. כי הרי הרבה פעמים במהלך המו"מ נאמרים דברים בלהט הדיון, ואפשרות לערוך מפגש נוסף לאחר שנרגעו דברים, יכולה לשנות את התמונה ב180 מעלות.

בניהול משא ומתן חשוב שיהיו קלפים בשרוול, **אואן קלובר** סופר אירי, אמר משפט נכון " **הסוד הטמון במשא ומתן מוצלח הוא להחזיק בכל הקלפים, ואם זה לא המקרה, להיראות כאילו אתה מחזיק בהם**".
להלן המלצות אסטרטגיות לניהול מו"מ:

1. השתדלו לספק את הצרכים של כל הצדדיים המעורבים במו"מ, זה המפתח המרכזי להצלחתו של המו"מ.

2. נהל מו"מ עם בעלי סמכות , המנע מדיונים עם דרגי ביניים שמטרתם לסחוט אותך לפני הגעתך למקבל ההחלטות האמיתי.

3. אם אתה נהנה מכוח רב בכניסתך למו"מ, אל תפריז בשימוש בו יתר על המידה. הדבר עשוי ליצור הגנות מיותרות אצל הצד השני.

4. היה מציאותי, אל תגזים בדרישותיך מהצד השני או מעצמך.

5. ותר על נושאים / עמדות שאינם חשובים במיוחד עבורך, ושהינם חשובים לצד השני.

למרות זאת דאג לקבל משהו תמורת ויתורים אלה.

6. אל תנסה להאיץ בצד השני במו"מ, במצבים וסיטואציות מהותיות בעיניו במיוחד.

7. אם הופיעו אצלך ספקות כל שהם לגבי תנאי הסגירה של המו"מ השהה את ההחלטה עד בירור והערכה מדויקת של הנתונים. במקרה כזה אל תיכנע ללחץ שעלול לתבוע החלטה מיידית.

אם תתכונן נכון עם אסטרטגיות אלו, ולא תתעצל, תזכה ליתרון משמעותי בניהול המשא ומתן, אני מבטיח לך שב- 99% מהמקרים הצד שכנגד לא יתכונן בכזו התמדה והשקעה. אנשים נוטים לייחס למשא ומתן חשיבות גבוהה אבל להכנות חשיבות זניחה, אסטרטגיות נכונות יימצאו אותך כשידך על העליונה.

עכשיו לאחר שהבנו מהן האסטרטגיות שצריך לנקוט בהם אפשר לעבור לטקטיקות , הטקטיקות הם כלי מתקדם, ככל שתקיימו יותר משאיים ומתנים, תוכלו לגוון בטקטיקות, להחליף ביניהם תוך כדי תנועה, בדיוק כמו שמאמן כדורגל מחליף שיטה תוך כדי תנועה. לפניכם 10 טקטיקות שמניסיון של 20 שנה בניהול מו"מ עוזרות ותומכות.

1. היה אדיב- אדיבות עוזרת לשבור את הקרח.

2. היה אישי, תלמד את שמות האנשים שאתה מנהל מולם משא ומתן, והשתמש בהם במהלכו לדוגמה, "אתה יודע סטיב היקר, שאתה הסיבה המרכזית ברצוני לרכוש את החברה הזו".

3. היה עצמך. אל תנסה להיכנס לדמות במהלך המו"מ- כי לאחר כמה דקות הבלוף יוצא החוצה בקלות.

4. חתור לשבור את המתח, בהקשר הזה, סיפור מעניין או בדיחה טובה, שוברת את הקרח בקלות. תיזהרו לא לברוח לבדיחות סקסיסטיות או בעלות אופי פוליטי.

5. היה רגוע. יכולתך לשמור על קור רוח, מעניקה לך יתרון על הסובבים, אל תאבד את סבלנותך שמור את הרגשות כמו הקלפים, קרוב לחזה.

6. השתדל למנוע הפרעות לישיבת המו"מ (טלפונים, אנשים שנכנסים לחדר וכו')

ההפרעות בוודאי יפגעו בתהליך.

7. התייעץ מחוץ לחדר כאשר זה נחוץ, הדבר יביא להורדת הלחץ ולחישוב מסלול מחדש במקרים מסוימים.

8. הימנע מישיבות מו"מ ארוכות.

9. אל תסכם פגישה בנימה שלילית. יש סיכוי שתהיה פגישת המשך.

10. אם יש צורך בישיבת המשך, תאם אותה במקום , ובחר מראש זמן ומקום לכך.

איך אני הופך לשולט במשא ומתן- שליטה במשא ומתן מעניקה לנו ייתרון משמעותי במימוש העסקה והפיכתה לעסקה מוצלחת. אני לפני כל משא ומתן דואג להצטייד בידע מוקדם, ותכנון מראש של המשא ומתן יכול לגרום לנו להיכנס לעסקה בתנאים שישמרו את כספכם בבית, ואתם תהיו שותפים רק בזכות הידע שלכם, יכולת הביצוע והראשוניות שלכם בשוק. חשוב לדעת כמה דברים במשא ומתן-

א. עם מי אני מקיים את המשא ומתן- לפעמים הגורם שמולך לא יכול לקבל החלטה לבד, בשביל לקנות דירה למשל הוא יצטרך להתייעץ עם בן/בת הזוג, אם זו חברה והאיש שיושב מולך ירצה לחכות למנכ״ל או למנהל הרוכש, לפעמים זו סתם מזכירה שעומדת בינך לבין המחליט. בפגישות אלה עולה בדרך כלל שאלת המחיר, המקור המוסמך פחות ינסה לקבל מחיר ואז יקבע אותו כמחיר בסיס, שאותו ינסה המחליט האמיתי לשפר. שימו לב שזו דרך לגיטימית בעולם העסקים, קבלו מהם התחייבות לסגירת העסקה, כאשר קיבלתם אותה יגיע בדרך כלל הגורם המוסמך, הוא יגיד משהו כמו , המחיר שהוסכם עליו הוא יקר מידי, כמה אתה יכול לבוא לקראתי ? זו השיטה הכי ישנה בספר המשאים ומתנים, וזה שאתה ערוכים לכך , זה מצוין, אם המחיר הראשוני שנתתם הוא המחיר הסופי מבחינתכם, אז בשום מצב אל תורידו במחיר, במקום זה תשפרו את תנאי העסקה, כמו יותר תשלומים, אריזה מושקעת יותר, אספקה מהירה יותר, אבל בשום מצב אל תגעו במחיר, הקונה חייב להוכיח את נחיצותו לעסק, אני מאמין תמיד

בנתינת גזרים, במקום מחיר טוב יותר, כך אתה משיג שני דברים עיקריים **א-** שומר על כבודו של האדם הראשון עמו נפגשת ועל סמכותך בניהול משא ומתן.
ב- אתה משדרג את המנהל בתנאים נוספים, שלפעמים יעלו כסף, אבל לא יפגעו במחיר העסקה, בעסקת אילת הרווחתי על יחידה 190 אלף שח, במקום להוריד את המחיר נתתי רכב מתנה, שהוריד את הרווחיות שלי ל140 אלף שח, אבל קיבע את מחיר הנכס ולא הזנה אותי מול הקונה .

ב. שיטת "הסלאמי"- זו אחת השיטות במשא ומתן מתקדם, לקוח מעדיף לסחוט עוד ועוד בנחות ויתורים , הוא תמיד ישאיר את העסקה באוויר וייתן הרגשה שהנה עוד הסכמה אחת יש עסקה. פה תכין את הלקוח מראש שכל וויתור מצידך מחייב ויתור מצידו, אני לא יכול לתת לך הנחה, או שדרוג בעסקה מבלי לקבל תמורה, התמורה לא חייבת להיות שוות ערך, אם המחיר מתאים לכם, אבל חייבת להיות תמורה כל שהיא. דוג׳ מהספר, היו מכולות שלא רצו לשלם 50 אלף עבור הזיכיון, אז במקרים מסוימים הורדתי להם את מחיר הזיכיון והעליתי להם את סכום הזיכיון החודשי, או הפוך, העליתי את דמי זיכיון , וביטלתי את הסכום החודשי לכמה חודשים. כלומר הראיתי שעבור כל ויתור מצידי יגבה מחיר .

טיפ זהב- הלקוח מעולם לא יפסיק לדרוש הנחות ובקשות, כל עוד הוא ירגיש או יראה שיש לכך פידבק , חשוב מהרגע הראשון לתת "תג מחיר" עבור הוויתורים שיעשו, בלי זה תאבדו את הסמכותיות ואת השוויונות במשא ומתן.

ג. התמקד בהסכמות- במשא ומתן יש דינמיקה, הדינמיקה מאוד חשובה, כדי לא להגיע למצב שהצד השני נרתע וסופר את הדקות לסיום הפגישה. עלינו להתמודד קודם כל בהסכמות , קרי , טיב המוצר , זמני האספקה ,סוג האריזה, או אם זו עסקת נדלן שלבי ההיתרים וכו׳. וותרו מראש

מלהיכנס בתחילת המשא ומתן למחלוקות, אם הקונה ירגיש טוב במהלך המשא ומתן הנכונות שלו להתפשר תהיה גדולה יותר.

ד. פיצול המשא ומתן- כדי להרוויח את כבוד הלקוח, ישנם מקרים שבהם אין ברירה והפערים גדולים מדי, וכל דרך לגשר עליהם רק מעכירה את האווירה , פנה אתה אל הלקוח ופוצץ את הפגישה, תסביר לו שאתה מכבד אותו אבל בתנאים שהוא רוצה לקנות העסקה לא כדאית מבחינתך, ואמור לו שאתה לא רוצה לפגוע בטיב המוצר כדי להוזיל מחיר וכי לא מגיע לו לקבל מוצר , לקוי או סוג ב. בשלב זה יקרה אחד משניים, או שהלקוח ילחץ את ידך ויודה לך על הכנות, מהלך כזה יוצר קירבה בינכם, ובעסקה הבאה תתחיל מולו, ממקום של יתרון, או שיקרה מה שקורה ברוב המקרים, הוא יכבד את הכנות שלך וינסה להגיע עמך לפשרות ממקום פחות תוקפני ואגרסיבי, הוא יבין שאין לך אפשרות יותר לשפר את תנאי העסקה וינסה למצוא את השביל שיחבר בינכם לביצוע העסקה ומימושה. בכל מקרה תהיה במקום טוב יותר בעקבות כך.

ממובל למוביל תשלוט בגורל העסקה

קל מאוד ליזם להיות מובל, כוחות השוק החזקים מנידים אותנו הלוך ושוב, הקריסה של 2008 ריסקה בנקי ענק, משבר הקורונה גרם למיליון פלוס מובטלים רק בישראל, ולמאות מיליוני מובטלים ברחבי העולם.
טבע האדם הוא להיות מובל, כשהבורסה עולה כולם נכנסים, הביטקוין בשמיים אז רצים להשקיע, הבורסה קורסת כולם בורחים, וכשהביטקוין מתרסק כולם מוכרים. העם נוהר בהמונו אחר טרנדים, לכל טרנד יש את התקופה שלו, אבל מה שמשותף לטרנדים הוא שהם חולפים, ומי שמזהה אותם בהתחלה ומוביל את הטרנדים מרוויח כמו שצריך ומי שמובל ע״י הטרנדים קורס, יזם באופן אוטומטי, רואה טרנד מוצלח ומחקה אותו, למרות שהשוק רווי. משה חוגג הקים את ״**מובלי**״ שהיא דומה בצורה קיצונית לאינסטגרם, הוא גייס עשרות מיליוני דולרים, כי הוא ידע שהעם מובל, ידע שאנשים הולכים אחר טרנדים, אותו הדבר הוא עשה עם המטבעות הווירטואליים, וכשהביטקוין זינק הוא המליץ להשקיע את הכסף במטבעות הווירטואליים וגרף מאות מיליוני דולרים. המפתח ביזמות הוא להוביל ולא להיות מובל, ברור שכאשר אתה מוביל הסיכון גדול יותר כי אתה פורץ דרך, ולפעמים השוק לא מוכן, ולא יכול להכיל את פריצת הדרך, אני ב- 2014 כששוק החללים המשותפים היה בחיתולו, הקמתי מתחם בעזריאלי ת"א, הייתי הראשון במגדלים הכי מפורסמים במדינה, זה גרם לי לשווק את מרבית הפרויקט תוך יום. בעלות פרסום קטנה ביותר עשיתי הון אדיר, עסקה של פעם בחיים, כי המומנטום והיותי ראשון גרמו לי לנצח את כוחות השוק. **היותי מוביל** נתנה לי רווח שגם 10 מתחמים שחיקו אותי, לא הצליחו להרוויח גם יחד. אנשים מובילים הם אנשים שלא

נמשכים לטרנדים, אלא יוצרים אותם. זה יכול להיות בכל תחום, מוסיקה, בנייה, סרטים, סדרות, שוק ההון וכו' אם אתה אדם מובל, עדיף לך להיות שכיר, כי אם אתה תהיה עצמאי בעסק רווחי אז הרווחיות שלך תהיה בשוליים. לפני עשור הטרנד היה פיצוציות, מי שפתח פיצוציה הרוויח כסף רב, מאז צמחו פיצוציות כפטריות לאחר הגשם.
אותו דבר קרה עם צ׳יינג'ים להמרת מט"ח, לשוק יש קיבולת מסוימת וכל חריגה ממנה יכולה לגרום לעסק רק לגלגל כסף ולא באמת להרוויח, קפה קופיקס הרוויח נהדר גם כשמכר ב5 ש"ח, אבל ברגע שהוא נפרס בארץ בלי פרופורציות החלה דעיכה.

ההמלצה שלי היא למי שרוצה להיות יזם, לך תוביל אל תרדוף אחרי כל טרנד קיים, דנה רצתה להיות עו"ד, למדה 4 שנים ומה קרה? השוק נהיה רווי, ולשכת עורכי הדין עושה הכול בכדי להכשיל את עורכי הדין החדשים במבחני הלשכה, שנהיו קשים כל כך, שאני לא בטוח שהם, הוותיקים היו עוברים את המבחנים.

חובה לשלוט בכל התחומים שבהם התחום שלך עוסק: יזם טוב מבין בכל תחום שבו העסק שלו פועל. הכרת כל התחומים חשובה ביותר. גם אם החלטת להפעיל קבלן משנה חשוב לדעת מה הוא עושה ומה טיב העבודה שלו. יזם חייב לשלוט ולהבין איך עובד כלתחום רק ככה הוא יצליח להגיע לרמת רווחית גבוה ולקצץ עלויות. יזם שנפגש עם קבלן משנה ויודע להסביר לו מה שאתה דורש ממנו, ולא פחות חשוב לפקח עליו, יצליח. בתחום הנדל"ן יש כמה תחומים שונים שיווק, מכירות, בנייה, תב"ע היתרים והתחום המשפטי בהם אני שולט לא פחות טוב מאדריכל, למרות שזו העבודה שלו להגיש את ההיתרים, אני מכיר את כל החוזים שעל פיהם עורך הדין מכין הסכמים, ומכיר את כל שלבי הבנייה וסוגי החומרים הנדרשים

לכל מטר בכל בניין. הידע הזה מקל עלי כשאני עורך משא ומתן, אני יודע לקבוע יעדים, וחשוב מכך לבקר את הקבלן בכל הליך עבדותו. אני הצלחתי להגיע למצב שאני מתקן עורכי דין, או אדריכלים, ומסביר להם מה בדיוק אני צריך כדי למכור. בתחילת הספר הסברתי שידע שווה כוח, וחשוב לצרף לידע גם ניסיון. אם נכנסתם לתחום, נניח מסעדנות, למדו את כל התהליכים, למדו לבשל, למלצר, לנהל, ואפילו לשטוף כלים. עובדים שרואים את בעל העסק או היזם, שמכירים את תחום העבודה שלהם, ואף שולטים בו אוטומטית, מעלים הילוך כדי להראות כמה הם טובים וכמה הם חשובים לארגון. באחד מפרויקט הנדל"ן שלי הטלפניות הביאו תוצאות נמוכות במשך שלושה ימים, ביקשתי מיוליה העוזרת שלי לבטל את כל הפגישות למשך כל השבוע, היא שאלה אם אני מתכנן לטוס או לצאת לחופשה?, **״לא, ממחר בבוקר אני טלפן״** אמרתי ובשמונה בבוקר הגעתי למתחם הטלפניות, ושמתי מדונה עם מיקרופון, הבנות היו בהלם, אריקה המנהלת שאלה מה אני עושה, אמרתי לה שאני הטלפן החדש שלה, ומהיום אעבוד תחתיה עד להודעה חדשה. הייתי עם הבנות יומיים שלמים, הראיתי להם איך עונים לשיחה, איך מוכרים ואיך משוחחים עם לקוח, למרות שבתקופה הזו הרווחתי כ-מיליון ש"ח ביום, העובדה שירדתי אליהם ונתתי דוגמא אישית, והצלחתי בתור טלפן לתאם פגישות רבות גרמה להן לעבוד הרבה יותר קשה, באותו החודש סיימנו עם ממוצע של 23 פגישות ליום לכל טלפנית. מי שמכיר ומבין בשיווק נדל"ן מבין שאלו מספרים היסטוריים. דוגמא אישית מתאימה לכל תחום, אפילו בצעירותי כשהיו לי צוותי בידור, העובדים ראו אותי יום יום בבריכה מנחה או מתקלט, הם חיקו אותי והרמה עלתה, ובעיקר המחויבות שלהם. בבתי המלון, סטאז' למנהל מתחיל כשהוא עובד שבוע בכל מחלקה, כך הוא לומד מהשטח ומצליח לאתר ליקוים שלא היה רואה אותם ממגדל השן.

איתור עובד מוכשר

גילוי כשרון אצל עובד- בכל עסק יש כ15 אחוז מהעובדים שהם קצת שונים מעובדים רגילים. התוצאות שלהם טובות יותר, ונראה שהם עושים זאת בקלות. בנוסף יש עובדים ממוצעים שיכולים להצטיין אבל הכישרון שלהם יכול לקבל ביטוי בתפקידים אחרים בארגון. איתור עובדים מוכשרים וגילוי כשרון יכול לעשות פלאים לעסק להזניק אותו לגבהים אחרים.
לי תמיד הייתה היכולת לזהות כשרון, כבר בגיל 21 בצוותי הבידור לקחתי את תומר חכם, בחור שמנמן שרחוק מכל אחד שמתאים או נראה מתאים לצוות בידור, ודווקא הוא עשה את ההבדל והוביל את החברה שלי שנים קדימה. בנדל"ן קרה לי אותו סיפור בדיוק.
אמיר, בחור נשוי+3 שניהל מכולת, בלי ניסיון בנדל"ן ומכירות, אבל כן עם הבנה, עוד מהמכולת, של ה DNAהישראלי, זיהיתי את זה בו והוא הפך תוך שנה למפלצת מכירות, הגיע למשכורות של עשרות אלפי שקלים בחודש: ברוב המקרים, העובד המוכשר נמצא ממש מתחת לאפכם ומניסיון הוא לא יתבלט אם לא תדחפו אותו לזה. הדרך למצוא עובד מוכשר מתחלקת ל-5 תהליכים שהשלבים שלהם חשובים והסדר של השלבים חשוב אפילו יותר:

א- ראיון לגילוי כשרון בנפרד.

ב- שאלו שאלות פתוחות ושתקו.

ג- הקשיבו לפרטים.

ד- סימני כשרון

ה- דעו למה להתייחס - ולהפריד תפל מעיקר.

א. ראיון לגילוי כשרון בנפרד- גיוס עובדים חדשים הוא תהליך מסובך, המועמד צריך ללמוד על החברה על התפקיד ועל פרטי השכר. אתם צריכים להתרשם מקורות החיים שלו ולהגיש לו הצעה, במקרים רבים הוא יגיש הצעה נגדית. אבל תהליך זה אסור לו להיות כחלק מראיון לגילוי כשרון, הריאיון לגילוי כשרון צריך להתחיל בנפרד ויש לו מטרה חשובה אחת, לברר את דפוסי החשיבה, ההרגשה או ההתנהגות של המועמד, החוזרים על עצמם, מתאימים לתפקיד. בתחילת הריאיון הביאו לידיעתו שזה ראיון שונה שמטרתו היא לקבוע איפה הוא ישתלב בארגון ולמקסם את היכולות שלו, פחות שיחת נימוסין קלילה ויותר שאלות מדוקדקות.

ב. שאלו שאלות פתוחות ושתקו- הדרך הטובה ביותר לברר מה הם כישרונותיו של אדם בראיון, היא לאפשר לו לחשוף את עצמו מתוך ההחלטות שהוא מקבל. הריאיון לגילוי כשרון חייב לשקף את מה שמצפה לו בתפקידו מבחינת ההתנהגות. העקביות היא המפתח, הכישרון חייב לצוץ מעל המים ועובד מוכשר ידע לבצע את הפעולה הנכונה מספר רב של פעמים **שאלו אותו שאלות פתוחות כמו-**

במכירה, ממה אתה נהנה יותר מהכול?

איך אתה מתאושש מקבלת סירוב במהלך מכירה?

הכיוון הספונטני של העובד יהיה הניבוי הטוב ביותר לתוצאות שלו בזמן אמת. אחרי שהצגתם שאלה, זה הזמן לעצור ולשתוק. תנו לו את הבמה, הדרך שהוא יענה עליה תראה לכם המון על האישיות שלו ועל זמן התגובה.

חשוב מאוד שכאשר הוא עונה, האמינו לו, או שדרו אמונה מוחלטת בדבריו. התגובה של אדם לשאלה פתוחה שניתנה

ללא עזרה חיצונית, מאפשרת ניבוי טוב לעתיד, תאמינו לתשובה גם אם היא הפוכה ממה שציפתם לשמוע.

ג. הקשיבו לפרטים- התנהגות עבר היא כלי ניבוי טוב להתנהגות עתידית, לכן שאלות כמו ספר לי על מכירה שביצעת בתנאים קשים?, זו יכולה להיות אינדיקציה נהדרת לעתיד לבוא. תתייחסו ברצינות רק לתשובות שמגיעות מאינסטינקט או משליפה מהמותן, כי אלו הם התשובות האמיתיות, מה שהם מכינים מראש פחות רלוונטי, זה משדר יותר אג'נדה. לדוגמה אם ביקשתם לגייס איש מכירות ואחת מתכונות הכישרון שאתם מחפשים היא האסרטיביות שאלו אותו שאלה כגון :

איך התמודדת בעבר עם התנגדויות לעסקה?

איך סגרת עסקה עם לקוח מתלבט?

האם הצלחת להחזיר לקוח שביטל, ואיך עשית זאת?

ד. סימני הכישרון- עם השנים והניסיון שעברתי בהמון מיזמים ועסקים, גיליתי סימנים קטנים רבים לכשרונו של האדם. הבזק פתאומי של מצוינות התפקיד, רצון לפעילויות מסוימות, תחושה של זרימה תוך ביצוע הפעולות. מכל הסימנים האלה שניים יכולים לעזור לכם בזמן ראיון לגילוי כישרונות.

דברים שגורמים לעובד לזהור מעל האחרים-

א. למידה מהירה

ב. סיפוק

א. למידה מהירה- יש עובדים שלומדים מהר יותר מאחרים את תפקידם, ויותר מזה הם לומדים מהר מה חורק ומה לא רלוונטי. הם מדלגים על שלבים שמבחינתם מאטים אותם מלהגיע להישגים. למידה מהירה מעידה על כשרון טבעי ויכולות יוצאות דופן מבחינת העובד.

ב.סיפוק- מקורות הסיפוק של העובד הם סימנים לכישרונותיו, שאלו את העובד מה הסיפוק האישי הגדול ביותר שלו, מהם המצבים שמעניקים לו כוח, התשובות שלו יכוונו את דרכו למצוינות.

ה. דעו למה להאזין- בגיוס כשרונות חשוב לדעת מה חשוב לנו, אם העובד מצליח למכור עד ארוחת הצהריים ואז התפוקה יורדת, או אם העובד אנרגטי מידי ומאבד לפעמים לקוחות מכיוון שהוא לא שותק, כל אלו חשובים, אבל התוצאות, הן מה שרלוונטי בחברה כלכלית הסתכלו על העיקר ולא על התפל, אם הוא מוכר טוב מאחרים, חזקו אותו בחוזקות שלו ואל תפגעו במרקם.

אל תפסיקו לחלום

אני בזמן כתיבת שורות אלו בן 41, כילד קטן הייתי ילד חולמני המצאתי לי מציאות משלי, אהבתי לשחק בלגו ולדמיין שאני נלחם ברעים .

כילד שגדל בשנות ה-80 הרובוטריקים היו הגיבורים שלי, ההבדל היה ברור בין הטובים לרעים, הצבעים והקצב משכו אותי .

בכדי לגשר על הפער של ההון העצמי ולהיכנס לעסקאות מבלי להוציא כסף, צריך דמיון, תעוזה. אבל חשוב מהכול צריך לחלום.

אני, לפני כל פרויקט הייתי עוצם עיניים ומדמיין אותו מושלם, הייתי מריץ את כל השלבים עד למימוש העסקה מהרגע שזה נראה כגוש בטון ועד להפיכת גוש הבטון הזה לבית רופאים, מלון או סתם מתחם משרדים , יש את העולם בו אנו חיים , אני חי בעולם מקביל, ההצלחה חשובה יותר מהכול, **עולם שאין בו את המילה לא** , יש כיוון, יש חלום ואני אממש אותו .

כמובן שככל שהחלום גדול יותר כך נצטרך יותר יכולות, אבל אני בטוח שבעזרת הספר הזה ותרגול נכון תוכלו להפוך חלום למציאות.

הרבה פעמיים בחיים המציאות לא התכתבה עם החלומות שלי, הקצב לא היה אותו קצב. חלמתי משהו, התחלתי להניע את המערכות לכיוון, ואז נתקלתי במכשולים שלא תמיד הצלחתי לצלוח .

בשנת 2014 עשיתי עסקה עם חברת עזריאלי, אני מבחינתי ראיתי כבר את הסוף ולא ראיתי איך פתאום הם מרמים אותי ופוגעים בי כי הצלחתי יותר ממה שהם תכננו.

חלומות הם דבר אישי אבל על מנת להצליח עליכם לשתף עוד אנשים בחלום שלכם.

כשאני שיווקתי את פרויקט אילת ידעתי מה אני רוצה, אבל אף אחד מהמשווקים לא הצליח לראות את התמונה שלי בראש, אז לקחתי גרפיקאי מוכשר והכנו חוברת של איך יראה המיזם בסוף, הכנתי כרטיסיות צבעוניות של מה השלבים שאנו צריכים לעבור והראיתי להם ויזואלית את החלום שלי, חברים, ברגע שאתה מצליח להדביק אנשים בחזון שלך ובחלום שלך אתה תראה שהוא ינסוק כלפי מעלה , חלום של איש אחד הוא חשוב, אבל כאשר 100 איש איתך בחזון אתה תראה שכל אחד עוזר לו על מנת שיקרום עור וגידים .

טיפ זהב- קחו גרפיקאי או צייר והנפישו את החלום שלכם, מיזם שהוא מונפש ותלוי על קירות כל המשרדים , מייצר מציאות .

גם חלומות לא מקצועיים אלא אישיים באים בחשבון, צלמו יעד אקזוטי ותראו איך מהר מאוד תגיעו לשם בעצמכם.

זכרו -"מחשבה מייצרת מציאות" – החלומות שלנו יהפכו מהר מאוד להישגים שלנו"

אמונה

אמונה נשמעת לכל מי שקורא ספר זה כמשהו רוחני, אמונה בה'. אמונה מכוונת יותר לאמונה בעצמי, אמונה בעצמכם.

בכל עסקה כמעט יש קשיים, 90 אחוז מהאנשים יתנגדו לדרך שלכם כי אם הם היו רואים את מה שאתם רואים כולם היו מוצלחים, ולא היו שכירים או אנשים סולידיים. אני כמעט תמיד שחיתי נגד הזרם, אפילו בתקופות שהיה קשה, כשאני ראיתי מהלכים, תמיד אנשים ידעו להסביר לי למה לא לעשות. 99 אחוז מעו"ד יגידו לכם למה לא להיכנס לעסקה, כך שאם העסקה תיכשל הם את שלהם עשו והתריעו. תחפשו את עו"ד שיגידו לכם למה **כן** לעשות עסקה, שיתנו פתרונות ולא התנגדויות. יש משפט חכם שאומר "**מי שלא עושה לא טועה.**"

אמונה חשובה בעסקים לא פחות מיכולת כי שנהיה קשה אתם באופן אוטומטי מתחילים לפקפק בעצמכם זה קורה תמיד שעושים עסקאות שהם יוצאות מהמיינסטרים, אני שיווקתי פעם בניין בלונדון בשיטת חכירה, ב200 השנים האחרונות בלונדון לא שיווקו כך יותר מ4 יחידות, ואני שיווקתי 90, ההצלחה לקחה לא מעט זמן אבל תהיו בטוחים שלא נתתי לספקות להיכנס ובאמונה שלמה ידעתי שאני אצליח ואממש את העסקה.

כשבעסק ה-״מכולות״ דחו את בקשתי לקבלת מכתב, לא התייאשתי, להפך לחצתי על הגז יותר, בסוף זה מצליח.

תבינו שברגע שהחלטתם ללכת על עסקה ולסכן זמן כסף ומוניטין, בטוח יהיו האנשים בדרך שיסבירו לכם למה לא תצליחו, להם אני קורא "עמותת למה לא" אז חברים בואו נפתח יחד את עמותת "למה כן!"

טיפ זהב- תיקחו לכם שעתיים בשבוע ולכו להגשים את עצמכם, במשך שעתיים בשבוע תעשו מה שטוב לכם , מה שעושה לכם טוב, לכו לים תעשו מסאז' תלכו לקונצרט או הצגה, מלאו את האנרגיות שלכם כי אנרגיות נפשיות מחזקות את הגוף ועוזרות לנו להגביר את האמונה בעצמנו ובמה שאנחנו עושים.

כמו שהילדים שלכם גדלים, תמיד מאמינים באמא ובאבא שלהם, כך תאמינו בצורה טבעית בעצמכם.

אותי מה שהכי מחזק זה הילדים , לדעת שהיצורים הקטנים האלה בעולם בזכותי ושרק אני דואג להם והופך להיות חזק בשבילם, תמיד תציבו מולכם את הדבר שמחזק את האמונה שלכם.

עזרה לזולת

פרק על עזרה לזולת, בספר על הצלחה והישגים, אתם בתור קוראים בטח לא מבינים את הקשר, ואיך עזרה לזולת ישפיע על העסק שלי. איך עזרה לזולת יקבע אם אני מצליח או לא. עזרה לקהילה היא חובה של כל יזם, היא בעיניי אחד מעשרת הדיברות של היזם. כי יזם נהנה מכוח האדם שמגיע מהחברה בה הוא חי, ויזם מתפרנס מהאוכלוסייה איתה הוא חי. פעילויות של עזרה לזולת גורמות לעסק שלכם להתערות עמוק יותר בחברה ובקהילה. הפעולות המשותפות לטובת הזולת מקילות על החיבור בין העובדים להנהלה, כשהעובדים לוקחים חלק בפעילות פילנטרופית, אפילו רק אם בעל העסק משלם עבורה, זה גורם להם להזדהות והעמקת תחושת השייכות לארגון. כמובן שרוב הפעילות לטובת הקהילה היא חשאית, אבל עזרה בפעילות כגון חלוקת סלי מזון, ועזרה לקשישים, או מימון שעורים פרטיים למשפחות מעוטות יכולת, נותנת דחיפה אדירה לחברה, וממקמת את החברה מבחינת תושבי העיר בה אתם עובדים, כחברה עם תוכן ומשמעות. בעל עסק שיזמין אליו 10 תלמידים בשבוע למשך שעתיים, ויפנה את העובדים לעזור להם עם שיעורי הבית, יקבל פידבק כפול, הן מהעובדים והן מהקהילה לה תרמת.

תרומה לא חייבת להיות כספית, היא יכולה להתבטא בשיתוף העובדים ובחירה משותפת של איזה פרויקט לקחת ואיזו כפפה להרים. כבעל עסק, יש לך משאבים שגם ללא הוצאה כספית אתה יכול לנצלם לטובת הקהילה. תערוך מסיבות ימי הולדת במשרד לילדים במצוקה, קח את העובדים לעזור לסייד בית של קשיש, תעסיק אפילו יום בשבוע אנשים עם מוגבלויות .

טיפ זהב- "תעבירו את זה הלאה" פתחו רובריקה באתר החברה, בה כל עובד יקדיש 4 שעות התנדבותיות בחודש, על

חשבון המעסיק. אם העובדים מסיימים לעבוד ב4, אז מהשעה 3 ועד 4 פעם בשבוע הוא יתרום לקהילה על פי בחירתו. השעה האחרונה ביום העבודה לא תפגע ברצף העבודה ובתפוקה. להפך תוך 3 חודשים החברה תקבל כזו תמיכה מהעירייה בה היא ממוקמת, שהפיקדון החודשי רק יגדל. לכל עירייה יש מחלקת רווחה, עבדו יחד איתם וקבלו מהם תושבים שזקוקים לעזרה, החיבור עם השלטון המקומי בפעילות התנדבותית יקדם את החברה וישפר את היחסים בניכם לבין ראש המועצה המקומית .

טיפ זהב 2 – ערכו פעם בחודש ביום שישי הפנינג משפחות, הביאו את העובדים עם בני משפחותיהם ליום גיבוש חודשי, לתרומה בקהילה. מניסיון שלי, מפגש חודשי כזה מחזק את החיבור בין משפחת העובד לבין החברה והעובד מקבל תמיכה מהבית, גם כאשר הוא צריך לתת שעות נוספות בעבודה. המשפחה תתמוך בו, וכאשר העובד מרגיש תמיכה מהבית התפוקה שלו גדלה משמעותית והלויאלית לחברה שבה הוא עובד עולה.

תראה מיליון דולר תרוויח מיליון דולר.

בשיווק ומכירות ובעיקר ביזמות, הנראות חשובה לא פחות מהרעיון. מסעדות יוקרה עם כוכבי מישלן משקיעות בצלחות ובעיצוב לא פחות ממה שהם משקיעות בטעמים. המון יזמים יגידו לכם שכשמוצר טוב הוא יימכר, אפילו על ספסל ברחוב, זה נכון ומאוד מדויק אבל מה לעשות שלא תמיד אנחנו מחזיקים את המוצר הכי טוב בשוק, הכי יפה והכי זול, לפעמים למוצר שלנו יש חסרונות, ואותם כאנשי מכירות אנחנו צריכים לעמעם ולהבליט את היתרונות. תמיד הייתי איש מכירות מעולה אבל הכי הרבה מכירות מכרתי כשהיה לי שעון AP ורכב מזראטי, וגרתי בפנטהאוז בקומה ה-65. כסף מייצר כסף, ככל שיהיו לכם יותר הוצאות כך בצורה טבעית העסק ייצר יותר כסף. כבר בגיל 20 למדתי את השיעור הזה. הייתי קבלן בידור והגעתי להגיש הצעה למלון מרינה קלאב והמנכל והמנטור שלי משה בנעים, ביקש ממני לעבות את התכנים ולהגדיל את הצוות. הופעתי בכל בתי המלון 3 כוכבים, והם מחפשים לקצץ בבידור, והוא דווקא רוצה להגדיל את התכנים ולהעמיד תקציב של 50 אלף ש"ח בחודש, פי שניים מהמתחרים. בתמימותי שאלתי אותו מדוע הוא רוצה כל כך הרבה תוכן, הוא היה כנה והסביר שהמלון ישן ויש לו המון תקלות, ולשפץ אותו יעלה מיליוני שקלים, כדי לקבל חוות דעת טובות הוא מעדיף להשקיע בבידור והוא מקווה שהבידור ייתן למלון חוות דעת טובות, ויחפה על הנראות של המלון. עבדנו יחד שמונה שנים והתאוריה שלו הוכיחה את עצמה מעשית. כשנכנסתי לתחום הנדל"ן זכרתי את השיעור שלו, לקחתי את המשרדים הכי מפוארים במדינה, השקעתי מיליוני שקלים בשיפוץ ובבניית המשרדים, והשקעתי בעצמי את החליפות הכי יקרות,

והנעליים הכי ממותגות, והשעון הכי יקר שיש. פתאום התחלתי לייצר סכומים אדירים, וכעבור שנה וחצי הגעתי למצב שבו אני מרוויח מיליון ש"ח ביום. בלונדון איך שאתה נראה משדר מבחינתם מי אתה, שם לא מספיק לרכוש חליפה של הוגו בוס או ארמני, שם הטרנד זה חליפות בתפירה עצמית בחנות של ג'יימס בונד, הבושם חייב להיות הכי יקר והרכב, אם הוא שווה פחות ממיליון דולר תחנה אותו רחוק. עסקאות רבות קיבלתי מבלי להשקיע כסף עבור "אופציה", רק בזכות היוקרה ששידרתי, אנשים לא יראו לכם שהם מתרגשים מזה אבל אני מבטיח לכם מניסיון של שני עשורים זה עובד ובגדול .

טיפ זהב- תשקיע באשתך לא פחות מעצמך, אשתך, ככל שהיא יותר מושקעת, משדרת הצלחה והישגיות, כך ייטב. חשוב שתתלבש נכון, תהיה עם שעון יקר וטבעת אירוסין גדולה, ורכב אפילו אם הוא בליסינג, חייב להיות 3 רמות מעל מה שאתה יכול לשלם. דנה תמיד התנגדה לכך אבל הוכחתי לה שזה עובד.

טיפ זהב 2 – תגורו בשכונה יקרה- חשוב שתגורו בשכונה שהיא מעל היכולות שלכם, אפילו שזה בשכירות, המגורים בשכונה יוקרתית יזניקו אתכם כמה דרגות קדימה. תנסו אותי ותיווכחו.

יחס השקעה תשואה איך אני מוצא אותו ואיך משתמש בו ליזום עסקה.

אחד המרכיבים הכי חשובים ביזמות כל שהיא ולא משנה באיזה תחום הוא - יחס השקעה תשואה. יזמים רבים, פותחים מיזמים ומשקיעים זמן וסכומי כסף אדירים, ורק אז מגלים שהיחס בין השקעה לתשואה הוא יחס שלילי. ואז הם צריכים לגייס עוד כסף, לקחת הלוואות או להכניס משקיע. אם היזם היה מראש מגלה שהוא צריך השקעה גדולה יותר אז יכול להיות שהוא לא היה נכנס למיזם. זה מפתיע אותי, אנשים משקיעים מאות אלפי שקלים בשיפוץ, פרסום, ריהוט, אבל להשקיע בבסיס הרעיון, להוציא כמה אלפי שקלים ולבדוק את היחס, הם לא עושים. בפרק זה אלמד אתכם לבנות טבלת יחס השקעה תשואה מבלי להוציא כסף. המרכיבים שצריך להכניס לטבלה הם:

השקעה	תשואה
הקמת המיזם	מכירת המוצרים
עלות שיווק ומכירות	מכירת מוצרים חד פעמיים
עלויות חודשיות קבועות	הנפקת מניות
עלות כ"א	תקבלו אשראי
עלות מימון, ריבית וכו.'	ניתוח מכירה של עובד בודד

הוצאות חודשיות משתנות- קמפיינים וכו'	ניתוח מכירה - עלות פרסום פר עסקה

יזם טוב יודע מראש כמה תעלה לו עסקה, אפילו מכירה של קרטון חלב צריכה להיות מנותחת מראש עוד לפני שפתחנו את העסק, היכולות לנתח מראש כמה יעלה למכור מוצר עוד לפני פתיחת העסק, היא יכולת נרכשת שגם אתם יכולים לקבל. הדרך לקבל את היכולת היא מחקר, לפני שאתם פותחים מיזם, תלכו ותתארחו אצל המתחרים שלכם. כלקוחות, לומדים המון על העסק, מהם השעות החזקות, ואיזה מוצרים הכי פופולריים. מה עושה כל עובד, וכמה עובדים צריך למשמרת. מחקר טוב יכול לגלות כמה לקוחות נכנסים ביום וכך לנתח סטטיסטית כמה כסף נכנס לעסק כל יום וכל חודש. מחקר שיהיה מקיף, יוכל לתת לכם אינדיקציה מלאה ולהפוך את טבלת היחס תשואה לכלי מרכזי לפני השקת המיזם, וכמובן ככלי מצוין במהלך ניהול העסק. כאשר העסק שלכם רץ, הזנת נתונים קבועה תוכל לעזור לכם לשפר על בסיס יומיומי את יחס ההשקעה תשואה, בייחוד יחס של עלויות הפרסום וכ"א אל מול המכירות.

טיפ זהב- אני ממליץ בפתיחת מיזם לגייס צוות מכירות ושיווק כפול מהצורך, ולהשקיע בפרסום פי שניים, ולאט לאט לצמצם עלויות. כך תדעו כמה כסף עולה כל עסקה, אבל בינתיים בזמן הבדיקה, יזרום כסף לתזרים החברה, כסף שהוא אקוטי להליך בדיקת יחס תשואה/השקעה.

כל אחד יודע להיות עני, אבל גם להיות עשיר צריך לדעת איך.

אנשים עכשיו מגחכים, תן לי להיות עשיר הם אומרים אני אסתדר , תן לי מיליון והכל יהיה בסדר, האמת גם אני חשבתי כך, רק בכלא עשיתי חשבון נפש והבנתי שזה שיעור שאני הייתי חייב ללמוד לפני .

סקר שערך הלוטו האמריקאי גילה שרוב האנשים שזוכים בלוטו מגיעים למצב של חוסר כל, תוך כמה שנים, הם לא רק מאבדים את כספי הזכייה, הם גם נכנסים לחובות ענק .

ה-NFL, ליגת הפוטבול האמריקאית, מצאה שהשחקן הממוצע מתרושש כעבור חמש שנים מפרישתו, ומדובר בשחקנים שמרוויחים מיליוני דולרים בחודש. המצב היה כל כך חמור שהם הנהיגו קרן פנסיה לשחקנים כדי לדאוג לעתידם והכניסו את זה לחוק .

אני באתי ממשפחה שתמיד בחובות, אבא היה המפרנס היחיד ואמא עם 100 אחוז נכות שלא עובדת, כסף לא היה בבית בכלל וכשהתחלתי להרוויח כסף גדול הרגשתי שאני פתאום משתנה, הייתי יוצא לבלות כל יום במועדונים, טס כל סופ״ש לחו״ל , עזבתי את הבית וממש פרקתי כל עול, קניתי לי מזארטי חדשה וגרתי בפנטהאוז 1200 מטר, קניתי לדנה ריינג׳ רובר חדשה ליום הולדת .

טסתי עם חבר למוסקבה ובזבזתי 300 אלף ש"ח בשבוע ושם הכל יקר, מצאתי שנגמר לי הכסף וביקשתי מאיתי המנהל כספים שלי, להעביר לי במאני-גראם עוד 50 אלף ש״ח .

באיביזה בסופ״ש אחד בזבזתי 200 אלף ש״ח, לא עניין אותי כלום, רציתי לחיות את החיים, קניתי מעל 100 זוגות נעליים באלפי שקלים לזוג, שרפתי כספים כמו משוגע וידעתי שזה לא משנה כמה אני מבזבז, כל עוד אני מרוויח יותר .

בשנים האלה כל מי שניסה לדבר איתי לא הצליח, חשבתי שאני יותר חכם מכולם, הכרתי מישהי יפהפייה אמיתית, מיס מוסקבה, אילונה פולי והבאתי אותה לארץ עם החברות שלה.

זו הייתה תקופה שהרגשתי שאני משתנה ולא לטובה, על דבר אחד לא וויתרתי, כל שבוע הייתי לפחות 3 לילות עם לין ויהונתן.

החיים האלה הם ״פייק״, היום אני יודע את זה .

עכשיו אחרי הבומבה שקיבלתי אני יעשה מהפך, נגמר סדר בזבוזים, חייב לחזור לחיות חיים שפויים יותר, הרב שלום הרוש שהיה מגיע לביתי לתת שיעורי תורה, פגש אותי בכלא ניצן בשנת 2018 ״**מאיגרא רמה לבירא עמיקתא**״ הוא אמר, מקומה 65 לתא 11 עם עוד 7 אסירים .

הייתי זקוק לשיעור זה, אני רואה שהתקופה הזו עכשיו שינתה אותי ואני מתרכז בעשייה ולא בבילויים מוגזמים.

אני יודע שאף פעם לא חלמתי שארוויח סכומים כאלה, והידיעה שלמרות שנופלים, לפעמים העולם הוא גלגל ואני עם היכולות שלי יחזור תמיד למעלה , אני זוכר שכשיצאתי מהפיגוע שבו האוטובוס התפוצץ, חשבתי שחרב עלי עולמי, וכשנסגר החוף ים באילת, הייתי בטוח שזהו אני גמור ואפילו שנכנסתי לכלא היו רגעים שהייתי מרוסק, אבל הינה חזרתי לעצמי בענק, אני מוביל עסקאות גדולות יותר מלפני המאסר .

אני אדם מאמין, בורא עולם לצידי תמיד, אבל עדיין חשוב לעשות וליזום ולא לחכות שההצלחה תיפול עלייך מהשמיים .

אני כיום יודע שאם הייתי מבקש עזרה בניהול הכסף יכולתי להצליח הרבה יותר .

דנה תמיד הייתה מזהירה אותי ונותנת לי עצות ואני לא הקשבתי לה אף פעם .

אישה שאוהבת אותך, רוצה רק בטובתך, חשוב לדעת שזה לא בושה להתייעץ עם מומחה ואני התחלתי עם שיחות אישיות שלימדו אותי את סדר העדיפויות .

אני לא אשקר נהניתי מאוד מהתקופה המטורפת ישנתי בבתי המלון הכי יפים בעולם, אכלתי במסעדות הכי יקרות ונסעתי ברכבים הכי מפוארים.

כשגרתי בלונדון, אורח חיים כזה הוא דבר לגיטימי אבל בישראל יש בזה טעם לפגם .

תמיד התרחקתי מסמים ידעתי שזה אסון ושאם פעם אחת אתקרב לזה, אתמכר, אני שמח שהייתי חזק ובחיים לא נגעתי בסמים, אבל אני מבין שכדי לעשות שינוי אמיתי הייתי צריך עזרה, היום דנה מנהלת את כל הכספים ואני מבזבז הרבה פחות.

הזיכרונות הכי מתוקים שלנו הם המשפחה והאנשים שאנחנו אוהבים.

תלמדו מראש איך להתנהג כשתתעשרו, האמינו לי זה קורה מהר יותר ממה שאתם חושבים.

טיפ זהב- בנושא כספים תמיד תקשיבו לאישה/בעל. אנשים שאוהבים אותנו דואגים לנו באמת. המשפחה שלנו הייתה לפני ההצלחה והיא תישאר תוך כדי. ההצלחה היא משותפת לאישה והגבר יחד, כי בית הוא העוגן שכיף לחזור אליו.

מה קורה כשדברים לא מסתדרים בתוכנית העסקית

בקריירה הקצרה שלי ואני מזכיר אני רק בן 41 , ראיתי וקראתי מאות תוכניות עסקיות , היו לתוכניות הללו כמה מכנים דומים, אבל מכנה משותף אחד תמיד הופיע בכולם, אני לא ראיתי תוכנית עסקית אחת שמפסידה כסף .

כל התוכניות הראו בצורה אופטימית את המקרה שבו כל הדברים מסתדרים כמו פאזל והמיזם מרוויח , חבל שבעולם העסקים האמיתי ב99 אחוז מהמקרים, הדברים לא מסתדרים כמו שציפינו, יש תקלות והתוכנית הופכת במקרה הטוב למאוזנת ובמקרה הרע למפסידה .

כשבנק מבקש מאיתנו תוכנית עסקית הוא הרי מבין את מה שכתבתי , אבל הוא רוצה שאנחנו לפני שאנחנו פותחים עסק, נכין תוכנית שתמפה את העסק שלנו ונוכל לראות את היתרונות והחסרונות .

היכולת להתגבר על מכשולים היא המהות המזוקקת של יזם , כמה מהר אנו משתלטים על בעיות , שרובן לא צפויות, מתאוששים ומתקנים , בדרך כלל תוך כדי תנועה, הבעיות המרכזיות שלא מסתדרות בתוכנית העסקית הם :

א. מכירות נמוכות מהצפוי.

ב. כ״א לא כשיר לביצוע המשימה.

ג. שינוי מהותי בדרישת השוק.

ד. פרסום שלא צלח.

ה. מאבק מצד המתחרים.

ו. בעיות עם אישורים ותקנים.

ז. המוצר לא טוב.

ח. תזרים המוזמנים חורק.

אלו הם הסיבות העיקריות, אבל בטוח שיש סיבות נוספות. אני כיזם, מנוסה במספר פעמים רב של פעמיים, מוצא את עצמי במצבים שהתוכנית העסקית שלי חורקת בשלב הביצוע ואני פה נותן לכם כלים לפני ביצוע המיזם, שיקלו עליכם בזמן החריקות.

א. תכינו 30 אחוז מהתקציב כתקציב חירום.

ב. פתחו את המיזם בדיוק ב1 לחודש, כך תרוויחו 40 יום עבודה עד שתצטרכו לשלם שכר .

ג. תתחילו מהתחלה עם כמות כפולה של עובדים כדי להבטיח מחזור גבוה יותר .

ד. מראש פנו לרשויות ושלמו את המיסים וההוצאות בשיק דחוי ל90 יום כדי להקל על התזרים החודשי .

ה. הכינו מראש שותף שיכנס במקרה של חריקה .

טיפ זהב- חלקו סיכונים, גם אם המיזם שלכם נראה גאוני בהתחלה , חפשו שותף או שניים כדי לחלק את הסיכונים .

עדיף להרוויח 33 אחוז ממשהו מלהפסיד 100 אחוז.

אלברט איינשטיין אמר ״ **אם עושים את אותו הדבר כל הזמן אין סיבה לצפות לתוצאות אחרות**״ תגוונו חברים.

יסודות החשבונאות בעסק

ביני לבין אשתי יש המון מחלוקות בענייני חינוך, היא מאמינה בדרך המסורתית של בית ספר, תיכון, תואר ולעשות את כל המסלול שהיא עשתה. לאחר הלימודים היא וויתרה על הצבא והלכה ללמוד משפטים והנה לאחר שסיימה את לימודי התואר, היא החליטה להפסיק את ההתמחות כי זה לא עניין אותה .

אני רואה בשיטה המסורתית שיטה שפשטה את הרגל, התייחסתי לזה כבר בפרקים הקודמים רק אחדד ואומר שלדעתי את ביתי לא אשלח לתיכון, מגיל 13 היא תתחיל לקבל השכלה בעולם האמיתי, היא תלמד מנהל עסקים וכלכלה כתואר ראשון ותעשה קורס חשבונאות סוג 3 ועדיין יישאר לה מספיק זמן לחוגים ותחביבים. ישראל זו המדינה היחידה בעולם המערבי שדורשת גם תעודת בגרות וגם פסיכומטרי בכדי ללמוד באוניברסיטה, השיטה הזו בעיני לא רלוונטית. אני חושב שחשוב ללמד את יסודות החשבונאות, רואה חשבון טוב יכול לעשות קסמים לעסק, אבל ברוב המקרים רוב אנשי העסקים מרגישים כאילו הוא מדבר סינית ולא מאתגרים אותו, כבעל עסק או מנהל אתה חייב להכיר מושגים בסיסים בתחום החשבונאות והמימון שיכולים לעזור רבות במהלכי ניהול עסק בצורה יעילה.

עקרונות חשבונאים מקובלים:

ראשית היה מודע לכך כי החשבונאות אינה מדע מדויק. לכן צריך שיקול דעת ואחריות.

העקרונות הם קווים מנחים לחשבונאים והם מקובלים בארץ והעולם המערבי.

1. **עקרון העלות ההיסטורית-** עיקרון זה, קובע כי העלות היא הבסיס לדיווח ולרישום עסקאות בספרים. עקב כך, ככל שהאינפלציה גבוה יותר העיקרון נשחק.
הדיווח הוא נומינלי, לדוגמא, בשנת 1980 נרכש מרכז מסחרי ברמת גן במחיר של 2 מיליון ש"ח, במאזן בשנת 2023 הוא ירשם כרכוש קבוע בסכום של 2 מיליון ש״ח, איך זה יכול להיות?, הרי ברור שב-40 שנה שווי הנכס יעלה משמעותית.

התשובה היא- כעיקרון זה נותן עדיפות לאמינות המידע על פני הרלוונטיות של המידע.

2. **עיקרון ההכרה בהכנסה-** העיקרון גורס שעסקה תוכר כהכנסה רק לאחר שהושלמה, עקרון זה מחולק לשני סוגי עסקים קיימים :

עסקים קטנים- בסיס מזומן- רישום ההוצאה או ההכנסה ביום קבלת המזומן.

עסקים גדולים- בסיס צבירה רישום ההוצאה או ההכנסה ביום העברת הבעלות על התמורה, בגלל עיקרון זה רואה החשבון יכול לשחק עם המאזן ולהציג רווחים או הפסדים, לדוגמא, אתה בעל עסק קטן ועליך לקנות סחורה לשנה הבאה: האם עדיף שתשלח במזומן החודש או תיתן שייק דחוי לחודש הבא? האם תשלום בחודש זה יגרום לתשלום מס מוקטן או מוגדל? ולכן כדאי להתייעץ עם רואה חשבון. כדאי לדעת כי רואה חשבון טוב יכול להציג לחברה רווחים גדולים או הפסדים גדולים. לכן לפני רכישה של עסק, תדע שהספרים לפעמים משקרים.

עיקרון הקבלה- יש להקביל בין הכרה בהכנסה לבין ההכרה בהוצאות בייצור ההכנסה, וזאת כדי לייצר מצג רווח אמין:

עקרון הגילוי נאות- בדוחות חייבים לפרסם את כל האינפורמציה הרלוונטית ואסור להעלים פרטים גם אם הם גורמים לנזק.

עקרון השמרנות- את העסקאות ניתן לרשום במספר שיטות חשבונאיות מקובלות, עקרון זה קובע שיש לבחור בשיטה המציגה את הרווח הנמוך ביותר. על פי עקרון זה יש לרשום הפסדים צפויים ולא רווחים צפויים.
לדוגמא אם תבעו אותי חייב לרשום את התביעה אבל אם אני תבעתי אז לא רושם אותה בדוחות.

עקרון המהותיות- מכיוון שמידע עולה כסף ומכיוון שאין זה נכון לבזבז כספים על הדרך שהתועלת ממנו נמוכה מעלותו, בעסקאות שאינן מהותיות, ניתן לחרוג מכללי החשבונאות המקובלים. לדוגמא, אם חברה רכשה פטיש ב50 ש"ח ואורך חייו 20 שנה אין צורך לחלק הוצאה זו ל-20 שנה אלא להכניס זאת בסעיף ההוצאות של אותה שנה.

עקרון העקביות- העיקרון קובע שיש לשמור על עקביות ביישום המדיניות החשבונאית. למשל, אם בחרת לדווח לפי שיטה אחת, נגזר עליך להמשיך בשיטה זו לאורך כל הזמן.

טיפ זהב- קחו קורס בסיסי בן 4 חודשים בהנהלת חשבונות, זה ידע חשוב לכל בעל עסק, אם בחרתם שלא, תוכלו להוריד באתר מידע ששירת אתכם לאורך ניהול העסק.

בנימה אישית- אני כאבא חושב שחשוב שהילדים ילמדו עוד בתיכון כיצד לנהל את הכספים שלהם, העסקיים והפרטיים. בעיני זה חשוב יותר היום בשנת 2023 מאשר לדעת את הסיבות שהובילו למלחמת העולם הראשונה, או מי היה פיתגורס.

תוכנית עסקית

תוכנית עסקית היא בעיני המפתח והלב של המיזם לפני שהוא נפתח, בתוכנית עסקית כזו אני יכול לדעת כל מה שאני רוצה על העסק, במיוחד את הכדאיות הכלכלית שלו לפני הקמתו. היום כדי ללכת למומחה ולהכין תוכנית עסקית, תיאלצו להיפרד מ-10 אלף ש"ח לפחות. וזאת עוד לפני שיידעתם אם יש למיזם התכנות עסקית וכלכלית. אני מסכים עם מי שיגיד שהוא לא מכיר תוכנית עסקית שמפסידה כסף. אבל כאשר אנחנו מכינים תוכנית עסקית אנחנו מקבלים מסמך של 8-12 עמודים, שמראה בצורה ברורה את היתרונות מול החסרונות, את החוזקות מול החולשות.

כשאני מכין תוכנית עסקית אני משתדל להיות כנה ולצרף אלי חבר או בן משפחה פסימי. אני זוכר שכאשר התפוצצתי באוטובוס בבאר שבע, ההדחקה שלי הייתה כה קיצונית שחודש אחר כך התנהגתי כאילו לא קרה כלום. אני תמיד אופטימי, אני חושב שיזם חייב להיות אופטימי בכל **רמ״ח איבריו ושס״ע גידיו**. אני מלמד אתכם היום כיצד להכין תוכנית עסקית מבלי להזדקק לאיש מקצוע, בחיי הכנתי מאות תוכניות עסקיות לעשרות תחומים, לכולם היה מכנה אחד משותף, כנות. ככל שתהיו כנים יותר כך התוכנית העסקית תוכל לשקף לכם את סיכוי ההצלחה. למרות שאין אף תוכנית עסקית מפסידה, עדיין הכלים וההשקעה במחקר בשביל למלא את התוכנית, חשובים הרבה יותר מכל דבר אחר. הכנת תוכנית עסקית דורשת מחקר רב, לפני שאנו כותבים אות אחת, חשוב לערוך מחקר על התחום בו אנו עוסקים, כי כבר אמרתי בספר מספר לא מבוטל של פעמיים ידע שווה כוח. הקטגוריות הן:

א. תיאור המיזם

ב. קונספט המיזם

ג. חלוקת המיזם לתת נושאים

ד. היתרונות התחרותיים של המיזם

ה. הערך המוסף של המיזם

ו. סטטוס החברה היזמית

ז. איומים על המיזם

ח. עוצמות המיזם

ט. חולשות המיזם

י. פעילויות הדרושות לנטרול האיום והחולשות

יא. אסטרטגיות המיזם

יב. אסטרטגיה שיווקית

יג. אסטרטגית יח"צ

יד. אסטרטגית אקזיט/ הנפקה

טו. תקציב

טז. דבר המחבר

א. תיאור המיזם- בפסקה זו מתחילים בתיאור כולל של המיזם בצורה פשוטה ולא מתנשאת, כל מי שקורא את התוכנית העסקית, חייב מיד להבין מה אני עושה. אני קורא לזה שיטת המעלית ב3 משפטים תסבירו את המיזם, כי פשטות היא הדרך הכי טובה להעביר את המספר.

ב. קונספט המיזם- הקונספט של המיזם בשונה מהתואר שלו, פה אנחנו כבר יותר מפרטים ונכנסים לפרטים עמוקים יותר ומסבירים לעומק את הרעיון והדרך שבה אני רוצה לפעול.

לדוגמא אם אני רוצה לפתוח משרד עורכי דין לפשיטות רגל, תיאור המיזם יהיה משרד עורכי דין וכו', הקונספט יהיה פשיטות רגל ותיאור כולל וראשוני של הקונספט בו אני בוחר. לדוגמא אני בוחר משרד פשיטות רגל שיטפל רק בהסדרי חובות, וייצג לקוחות או ייצוג בנקים וכו'..

ג. חלוקת המיזם לתת נושאים- חשוב בסעיף זה להכין תקציר של תתי הנושאים בעסק, עם משפט שניים על כל אחד. עסק מורכב ממוקדי רווח, שהם נמצאים תחת ההגדרה של העסק. לדוגמא אם פתחתי רשת של אטרקציות בישראל אז הנושא הוא אטרקציות, הקונספט הוא אטרקציות לקיץ, או אטרקציות באולמות סגורים וחלוקת המיזם לנושאים היא איזה אטרקציות אני מקים. מבוכי פחד, סימולטור גלישה, קולנוע D9, מתחם ג'ימבורי, מתחם קארטינג.
ואז מפרט משפט או שניים על כל אחד מהם.

ד. היתרונות התחרותיים של המיזם- בסעיף זה אני מפרט את היתרונות התחרותיים שלי בעסק, ויתרונות אלו הם הסיבה שאני חושב שאני יכול להצליח בשוק אפילו אם הוא רווי, לדוגמא שוק האטרקציות רווי, אבל אם אני מקים את האטרקציות במקומות ייחודיים שבהם עוברים תיירים רבים, אז זה יתרון שיש לי למרות השוק הרווי, בנוסף אם קניתי את האטרקציות מסין בחצי מחיר אז אני ידגיש את זה, היתרונות הם אחד הסיבות המרכזיות להקמת עסק.

ה. הערך המוסף של המיזם- הערך המוסף חייב להיות מבודל מהיתרונות. לדוגמא אם הקמתי סימולטור גלישה בעיר אילת על חוף הים, אז היתרון שלי הוא המיקום בעיר אילת, עיר מלאה בתיירים, הערך המוסף הוא שזה סימולטור גלישה על חוף הים, והסיכוי שיבואו מחוף הים אנשים לסימולטור הגלישה גבוה מהסיכויים שיבואו תיירים אם זה היה בתוך קניון

לדוגמא. ערך מוסף יכול להיות גם אם יש בעסק מומחה עם יכולות מקצועיות יוצאות דופן. מישהו שהוא שובר שוויון לדוגמא, אם חברה למכירת נשק לוקחת למנכ״ל רמטכ״ל בדימוס אז הערך המוסף שלו הוא הקשרים שלו והידע שלו.

ו. סטטוס החברה היזמית- כאשר משקיע שוקל אם להשקיע במיזם, אחד הדברים החשובים לו הוא מי מנווט את הספינה, כי גם רעיון ענק שמתבצע גרוע לא יצליח. בסטטוס החברה היזמית, חשוב לציין את הרקורד, אם זו חברה חדשה, שלה זה עסק ראשון ואין רקורד, חייב לקחת יועץ עם רקורד מהתחום, מישהו שיכול לנווט את הספינה. בנוסף, חשוב בסטטוס לרשום את תאריך הקמת החברה ומי עומד בראשה, כי הקודקוד הוא האחראי במקרים שדברים סוטים מהתוכנית העסקית, הוא צריך להוביל את הספינה רחוק מהסערה.

ז. איומים על המיזם- פה זה סעיף שיכול או להבריח את המשקיע או לקרב אותו.

משקיע חכם יודע מראש שלכל מיזם יש איומים, והכנות שלכם בהצגת איומים היא כלי ראשון במעלה, ויצור אמינות בינכם לבין המשקיע. תהיו כנים אל תפחדו ורשמו כל איום שעולה לכם בראש. מהו איום ומה ההבדל בין איום לבין חולשה, איום הוא חיצוני וחולשה היא פנימית. אם למשל אני יזם תמ״א 38 ואני רוצה לקדם פרויקט, ואז אני מבין שכרמל שאמה הכהן, ראש עיריית רמת גן, מתכנן לבטל את הפינוי בינוי והתמ״א ברמת גן. זהו איום על הפרויקט שחייב שמשקיע ידע אותו ממכם, כי אם הוא יקבל אותו ממישהו אחר, אז הוא מאבד אמון בכם משתי סיבות: 1. או ששיקרתם לו במצח נחושה 2. או שאתם לא מכירים את התחום, ואז מקצועית אתם לא מתאימים לעמוד בראש מיזם זה.

ח. עוצמות המיזם- זהו סעיף ברור מאליו, כל עסק רושם את העוצמות שלו בתוכנית עסקית, אבל הסיבה שהם באים אחרי איומים ולפני חולשות היא להציג כנות, יזם שקודם ירשום את האיומים ורק אז את העוצמות יקבל לגיטימציה וקרדיט של יזם רציני שלא חושש מאיומים, כי העוצמות שלו חזקות. העוצמות שלנו הן הסיבות שלשמן הקמנו את המיזם ומאמינים בו.

ט. חולשות המיזם- ברור לנו כאשר אנחנו מתועדים להקים מיזם, כי העוצמות שלנו עולות על האיומים והחולשות, אבל עדיין כאשר אנו כותבים תוכנית עסקית נכונה אנחנו חייבים לרשום לפנינו את החולשות של המיזם, אם לא בשביל המשקיע אז לפחות בשביל עצמנו, ברגע שהחולשות מופיעות בפנינו נדע להיזהר מהחולשות, ואולי גם להתמודד איתם בצורה נכונה יותר.

י. פעילויות הדרושות לנטרול האיומים והחולשות- עכשיו אחרי שהיינו כנים בתוכנית העסקית והצהרנו על החולשות והאיומים, עכשיו זה המקום להראות כיצד אני מתמודד עם החולשות והאיומים. הרי ברור שאני מאמין שאני יכול לגבור על האיומים והחולשות, כי אם לא הייתי מאמין בכלל אז לא הייתי מקים את המיזם. אז מדוע בכל זאת חשוב לרשום איך אני מתכנן להתמודד עם האיומים והחולשות. הסיבה העיקרית, היא להציג בפני המשקיע את היכולות שלי להתמודד עם הקשיים, הרי ברור למשקיע ולך שקשיים נוספים שלא כתובים בתוכנית, יגיעו. והיכולת להתמודד עם אותם קשיים היא הדבר החשוב, ולא הדרכים בהם התמודדות עם קשיים הם ידועים מראש.

יא. אסטרטגית המיזם- אסטרטגית המיזם צריכה להיות תוכנית חומש שתפרט לאן מכוון המיזם ומה הם יעדיו לחמש

השנים הקרובות. אסטרטגיה לחמש שנים קדימה, מביאה לכמה יתרונות :

1. המשקיע- משקיע שרואה חברה שמתכננת ל-5 שנים קדימה כולל יעדים וציפיות משדרת רציניות ויכולת עסקית, עם חזון.

2. החברה- חברה שמתכננת ל-5 שנים בתת מודע או שבמודע מציבה בפנייה יעדים ומכוונת מטרות, הצבת יעדים ומטרות ל-5 שנים קדימה , עוזרת לנו לממש אותם ואף במקרים לא מעטים להתעלות מעליהם .

3. הבנק- בנק שרואה תוכנית חומש מסודרת, מכין לעסק תוכנית מימון שתצליח לעזור לעסק לעמוד ביעדים רלוונטיים .

4. העובדים- תוכנית חומש, מראה לעובדים החדשים שהעסק מתכנן דרך ארוכה קדימה ושווה לתכנן ולהתקדם עם המיזם, אפילו שהוא מיזם חדש בהקמה.

יב. אסטרטגיה שיווקית- כאשר אני בונה אסטרטגיה שיווקית לעסק, אני חייב לתכנן מראש. האסטרטגיה השיווקית היא הזרוע המבצעת את מדיניות העסק, ודואגת לשיווק ולמכירות של העסק. באסטרטגיה שיווקית, יש מכירתיות ואנחנו צריכים לנסות מראש לזהות את הלקוח הפוטנציאלי, מה המניעים הרגשיים שמניעים את הלקוח כגון רווח, חיסכון, תועלת בטיחות ובריאות, ומה המניעים הרגשיים שמניעים אותו כמו ערך עצמי, הרגשת שותפות, אישור על ידי אחרים, חשש וכו'.. בתוכנית העסקית, אנחנו חייבים להתייחס בקטגוריית אסטרטגיות שיווקיות גם לגיוס אנשי מכירות, מי הם יהיו ומה התכונות שאני מחפש מאנשי מכירות, שיקדמו וימכרו את המוצר שלי ומצד שני שייצגו את האני מאמין ואת האופי של העסק שלי. התכונות העיקריות מהם אני צריך

לבחור באיש המכירות שלי הם: אופטימיות, אמפטיות, ורגישות, כושר המצאה, זאב בודד, סוכן שמבין טוב במוצר, שמאמין במוצר, מסודר, שישדר ויקרין אמינות, בעל חוש הומור, ומהיר תגובה, ומה הן התכונות הללו, וחשוב לבחור לפחות 3 מהן, וכך תקבלו סוכן שילך איתכם לתקופה ארוכה קדימה. חשוב באסטרטגיה להתכונן להתנגדויות ולהבין מהיכן הם ינבעו, מהן דרכי התמודדות עימן, איך אני מכונן את המכירה ואיך אני הופך את הלקוח המזדמן ללקוח קבוע.

יג. אסטרטגית יח״צ- מראש לפני שאני מקים את העסק אני צריך לקבוע אסטרטגיות יח״צ, הרי לקוחות כבר נהיו מבולבלים מכמות הפרסומים וכמות המסרים. יח״צ נכון ומקצועי יעזור לבנות מוניטין למיזם, להקל על גיוס ההון, יאחד את ציבור הלקוחות למוצר וייצר קשר ועם התקשורת. הרי רבים טועים לחשוב שיחסי ציבור הם פרסום, לא ולא, הם כלי שיווקי נוסף. בזכות יח״צ נכון אתה כעסק מרוויח 1. עלות כספית- נמוכה יותר. 2. תדמית ומיתוג- יחסי ציבור יכולים לבנות לחברתך תדמית ייחודית ולהקנות לה מעמד בזירה המקומית והבינלאומית. 3. הגבלת מחזור המכירות- יחסי ציבור הם מעל הכל כלי שיווקי, ככל שיודעים עליך יותר, כך פונים אליך יותר, ובסופו של דבר קונים יותר.

יד. אסטרטגיית אקזיט/הנפקה -כל משקיע שנכנס לחברה, חולם לצאת ממנה ברווח כספי ניכר, כלומר אקזיט. חשוב בתוכנית העסקית הראשונית, להכין מראש אסטרטגיה שתגיד שבתנאים כך וכך נצא לאקזיט או הנפקה. המשקיע הוא הרי פה בעיקר למטרה עסקית, הוא רוצה להרוויח כסף, וכמה שיותר מהר. כאשר אני מציג אסטרטגיה סדורה אני נותן לו הרגשה שפה אנחנו יוצאים לדרך, ותכף כספי האקזיט בחשבון הבנק שלו .

טו. תקציב- בניית תקציב מוסדר ודאגה לאפיקי מימון לחמש שנים הקרובות, כמובן כפוף לעמידה ביעדים הוא חובה. יזם שמכין תוכנית תקציבית מראש מקל על המשקיע, העובדים ועל הלקוחות, לדוגמא לקוח שקונה דירה בפרויקט פינוי בינוי, רוצה לדעת שהתקציב ידוע, ויש מאגרים של כסף רזרבי. הכנת תקציב מראש מיידעת אותי תמיד איפה אני עומד והאם אני מתקרב למחסור כספי, והאם כדי להכניס משקיעים נוספים.

טז. דבר המחבר - אני כיזם, חייב לדעת להכניס משקיעים לפני קריסה, כי אז הסכום והתנאים העסקיים יהיו גרועים הרבה יותר.
כמובן שבגדול כל הכנה מראש חשובה בעסק, הן מבחינת כ״א שחשוב להכין עתודות וסחורה עם מלאי מוכן למכירה, שני אלה חשובים אבל הכי חשוב זה מאגרי מזומנים. היו עסקים נהדרים שנסגרו בגלל ניהול תזרים לקוי ולא בגלל כדאיות, או במקרים פחות גרועים, לעשות דילול בתנאים גרועים וממקום של חולשה. בניית עתודות כספיות מראש בתוכנית העסקית, יהפכו את כל החסרונות האלה ללא קיימים.

טיפ זהב - עשו לתוכנית תוכן עניינים, מכיוון שרוב המשקיעים לא סבלניים לקרוא את כל התוכנית, וחפשו פרקים ספציפיים.

טיפ זהב 2- השקיעו כסף רב בעיצוב התוכנית- משקיע קורא עשרות תוכניות בשנה בעיקשות, ברובם התוכן הוא פחות או יותר זהה, אתם חייבים להשקיע בגרפיקה ייחודית, דף מיוחד להדפסה, וכריכה יפה ואז התוכנית העסקית שלכם תבלוט מאחרות.

טיפ זהב 3- על הטיפים ועל איך כותבים תוכנית, מי יכול לעצב אותה בצורה ייחודית ואיזה בית דפוס יכול להדפיס חוברת ייחודית נמצאים באתר. שם תקבלו טיפים נוספים שלא נכנסו

לספר מטעמי מקום ועריכה. זכרו תוכנית עסקית טובה תקל גם עליכם את ניהול העסק לטווח ארוך.

טיפ זהב 4- אנשים עושים עסקים עם אנשים ולא עם תוכניות ורעיונות- גם אם התוכנית מעולה והמשקיע יבין דרכה שהוא הולך להתעשר, האמינות שלכם חשובה יותר, תדאגו שכל המידע בתוכנית יהיה אמין ומדויק, כי טעות אחת תהרוס את האמון ותגרום לקריסת המיזם ובריחת המשקיע.

גיוס כספים לעסק / חברה

כסף, העולם סובב סביב כסף. לי הייתה ילדות סגפנית, לא היה לנו כסף, חיינו על הקצה במשך שני עשורים.
אמא היא נכה ואבא היה שוטר, בשנות ה80-90 שכר של שוטר היה נמוך מאוד, אני זוכר שהיינו מעבירים בגדים בין האחים, לטיולים שנתיים לא היה כסף, ואם רציתי ללכת ליום הולדת של ילד מהכיתה זה היה עם מתנה בכמה שקלים. היינו 3 אחים בחדר קטן והתנאים היו קשים. אבל עדיין תמיד היה אוכל במקרר והילדות הסגפנית רק נתנה לי דרייב. ידעתי שאם אני רוצה לצאת לבלות אני חייב להתחיל לעבוד, אם אני רוצה נעלי נייק אצא לעבוד. זה היה החינוך שלי, וזה היה המצב. לא היה לנו קשה כי לא ידענו שיש דרך אחרת, להשיג כסף תמיד היה המטרה מבחינתי. אף פעם לא היה מספיק כסף וגם שהגעתי להרוויח מיליון ש"ח ביום, לא מצאתי את עצמי נח על זרי הדפנה. היום, לאחר טיפול אני מבין שזה נובע מחסך בילדות, אבל אם תבדקו את כל המיליארדרים, ומה הדחף שלהם להמשיך ולהמשיך למרות שיש להם מספיק כסף גם עבור הדורות הבאים ועדיין לוקחים סיכונים גדולים שיסכנו את ההון שלהם. הם יגידו בפשטות כי זה ב DNA שלהם. הם חייבים לעשות וליצור כל הזמן. סטף וורטהימר, גם לאחר שמכר את החברה לוורן באפט, עדיין הגיע יום יום לעבודה, לא כי הוא זקוק לכסף אלא כי זו אהבה שלו, שלמזלו מתוגמלת ברווח כספי .

הסיבה שנתתי דוגמא אישית מחיי , היא כי גיוס כסף חייב לבוא מנימי נפשך, אתה תמיד חייב להכניס לעצמך לתודעה שאתה חייב להיות עם יד על הדופק ולדאוג לגיוס כספים ושיהיה תזרים כספים, וכספים גם לימים שחורים לעסק, וגם להתפתחותו. גיוס כסף מבחינת אנשים רבים, הוא גיוס בתחילת הקמת המיזם, והם טועים כי המיזם חייב להיות מוכן

לגייס כסף במהלך כל התקופה, כי כאשר עסק בקשיים כולם מפנים לו עורף, החוכמה לגייס כספים לפני שנכנסים לקשיים וכך הכסף מגיע בצורה מהירה ויותר זולה. הרי זה טבע האדם, אם אתה פונה אליו ומבקש כסף בתקופה של קושי הוא יירתע, הוא יעדיף לחכות ולהשקיע בתקופה טובה יותר. יש 4 סוגים עיקריים לגיוס כסף עבור עסק או חברה:

1. **פרטיים- לקוחות פרטיים.**
2. **קרנות הון סיכון.**
3. **בנקים.**
4. **בורסה.**

1. **פרטיים-** עסק שהוא אינו חברה בורסאית יכול לפנות לקהל פרטי לגיוס כסף עבור העסק שלו. בשנים האחרונות, צמח שוק גיוס כספים מאנשים פרטיים והפך לשוק שמגלגל מיליארדים. מאות מתווכים הסבו את המקצוע שלהם מתיווך נדלן לתיווך עסקים, גיוס כסף לעסקים שנקלעו לקשיים או לעסקים שרוצים להתרחב.

באתר יד 2 תוכלו לראות אלפי עסקים שמבקשים מלקוחות פרטיים כסף בתמורה לאחוזים מהעסק, סביב זה צמח שוק נלווה של תוכניות עסקיות וכלכליות. כדי לגייס כסף לעסק מאנשים פרטיים, צריך לפנות לעורך דין שיבנה לכם הסכם מכירת מניות. לקוח יכול להזרים לכם כסף ובתמורה לקבל מניות מהחברה.

בהסכם יהיו תנאי חלוקת הרווח, תנאי הזרמת כספים, והקמת דירקטוריון שיקבע מי מקבל החלטות בעסק ובאילו תנאים. יש

דרך נוספת לגייס כסף והיא אתרי גיוס המונים, אתם מגייסים כסף מהציבור ובתמורה הם מקבלים או מניות או מוצרים שאתם מוכרים במחיר מוזל. בגיוס המונים מכינים מצגת ותוכנית עסקית ולקוחות שמעוניינים, יכולים להשקיע בין 50-100 אלף ש"ח כ״א. שיטה זו גייסה להרבה עסקים שאני מכיר כסף רב.

(איך מכינים מצגת ותוכנית ניתן ללמוד באתר שלי).

2. **קרנות הון סיכון-** החל משנת 2010 החלו וצמחו כפטריות אחר הגשם קרנות הון הסיכון, הרעיון שאנשים מנוסים ינהלו את הכסף. בסכום של 20 אלף ש״ח הם יכולים להשקיע בחברות ענק ולהנות מאקזיט או מעלייה בערך ההשקעה. קרנות אלו מנהלות עשרות ומאות מיליארדי שח והם פתרון מעולה למיזם חדש. רעיון טוב עם אנשים מנוסים שיכולים להגדיל את הסיכוי למימוש, קורץ לקרנות הון סיכון, הכנת שיעורי בית ובניית תוכנית עסקית כלכלית.

3. **בנקים-** יש אמירה מפורסמת שאומרת, "בנקים נותנים הלוואה למי שלא צריך אותה". בנקים אומנם בודקים את היתרונות של המיזם וסיכויי ההצלחה, אבל הם נותנים לו דגש מועט, הם יותר שמים דגש על יכולת ההחזקה של ההלוואה, אז אם יש לכם רקורד כספי חלש או בינוני הסיכוי שלכם לגייס כסף מהבנק לא גבוה וזה בלשון מעטה, חסרון נוסף בהלוואות כסף עבור עסק מהבנק הוא שהבנק ילווה לכם כל עוד העסק לא נכנס לקשיים. זה נשמע פרדוקס, הרי דווקא כשהעסק בקשיים הוא זקוק להזרמת כספים מהבנק, דווקא אז הבנק יסגור את הדלת.
ההמלצה שלי למרות שאתם לא זקוקים להלוואה, תלוו כסף עבור העסק ושימו אותו בפיקדון או במט״ח, ברור שיעלה לכם ריבית, אבל עדיף לשלם ריבית ולקנות ביטחון. פצלו את חשבון

החברה והכנסותיה ל3 בנקים, שאם יהיה קושי בבנק אחד אז תמיד תישאר אופציה לפתוח במקום אחר.

4. **בורסה-** ברגע שהחברה שלכם מגיעה למחזורים טובים ורוצה לגייס כסף. הנפקה בבורסה הישראלית היא בעייני פתרון מצוין, אתם מציגים בתשקיף את הפוטנציאל של העסק שלכם ופונים אל הציבור שיכול להשקיע מ-100 ש"ח ועד אין סוף, השקעה של אלפים ובמקרים רבים עשרות אלפי משקיעים, תזרים לחברה כסף מאנשים רבים ותחלק את הסיכון בין כולם. חברות רבות גייסו כסף רב מהבורסה ועדיין שמרו על שליטה בחברה, יתרון נוסף הוא שבעלי החברה אינו ערב אישית על הכסף שגויס ובמידה והעסק קורס או נסגר הוא אינו צובר חובות אישיים או נפגע מבחינת הרקורד הכלכלי.

טיפ זהב- כדי לגייס כסף בצורה מהירה אבל חשוב יותר בצורה זולה, גייסו אותו בפתיחת העסק וכך אם תתקלו בקשיים עתידים תוכלו לשלוף את הכסף בקלות וללא תהליך מתיש מול הבנקים.

טיפ זהב 2- יש המון משקיעים שירצו לקנות בין 1- 5 אחוז מהעסק, מכרו 50 אחוז ל20 אנשים שונים, הסכום מבחינתם יהיה קטן, ולכם יהיו עוד 20 אנשים עם אינטרס עסקי, שיוכלו להושיט עזרה במקרה של קריסה או גיוס הון.

טיפ זהב 3- חפשו שלד בורסאי קיים לקראת סגירה ומזגו את פעילות החברה שלכם בתוך השלד, ותוכלו לגייס הון רב תוך מס ימים.

משק בית

אנשים רבים נוטים להפריד בין הבית לבין העסק או החברה, מבחינתם הבית הוא ממלכה נפרדת. היום בשנת 2023 העבודה זולגת לתוך הבית וההפך. יזם הוא אדם אנושי, מה שקורה לו בבית משפיע על ההתנהלות שלו בעבודה, ואם יש צרות בעבודה הם מחלחלות אל תוך הבית. הרבה מומחים יאמרו לכם לעשות הפרדה בין שתי הדברים. אבל המומחים טועים, אי אפשר באמת להפריד, כי הבית זה החיים שלנו, ואת רוב היום אנו מבלים בעבודה, וחוזרים רק לקראת שש שבע הבייתה. כדי שהבית לא ישפיע על העבודה אנו חייבים לשים כמה דגשים עיקריים:

א. ניהול תפקידים מופרד- בעלי עסקים רבים מערבבים בין חשבון העסק לחשבון הפרטי, דבר שבסופו של דבר פוגע בבית, כי כשיש תקופות של מחסור אז הבית שרגיל לינוק מהעסק, נכנס ללחץ וסטרס. וככל שהבית ינק יותר מהעסק כך הוא יגדיל את הגרעון של העסק. כדי לא להיכנס לצרה זו, בססו את כלכלת הבית על המשכורת שאתם מושכים בלבד, ואפילו אם בתקופות קשות יהיה קשה למשוך משכורת, תיקחו הלוואות או מימון, מכיוון שאם הבית לא יתפקד העסק בטוח לא יתפקד.

ב. אישה עובדת- כאשר האישה עובדת חצי משרה או משרה מלאה, השכר שלה נבלע בדרך כלל בהוצאות הבית. זו טעות גם אם האישה מרוויחה 3-5 אלף ש"ח בחודש. תפנו את הכסף כולו לתשלום משכנתא והוצאות החשמל גז ומים. כך תהיה בבית יציבות קבועה, וגם אם יהיו חודשים קשים, תרגילו את הבית להכנסה נוספת שהיא משלמת את ההוצאות.
חבר שלי רועי, אשתו עובדת בעסק משלה , ההכנסה שלה הולכת להוצאות הבסיסיות, וכך גם בתקופות קשות שהם

עברו, כמו קורונה או משבר כלכלי, תמיד הבית היה רגוע מבחינה פיננסית.

ג. מודעות- אנשים רבים לא מודעים למצבם הכלכלי, האישה לא תמיד בסוד העניינים בעסק, וכשהיא מעורבת לפעמים המצב נהיה מאוחר מידי, חשוב לשתף את האישה תמיד בכל שלב, כי באופן טבעי אם היה מעורבת והיא רואה ירידה בהכנסות היא תעזור לצמצם את ההוצאות בבית.

ד. צמצמו את הקרן החודשית- בעסק יש עליות וירידות, אבל כאשר יש עליות חשוב לשלם על דברים שיעזרו לצמצם את ההוצאות החודשיות הקבועות, למשל ביטוח רכב, חוגים לילדים, חופשה משפחתית ועוד. שלמו זאת מראש ובמזומן, וככל שתקלו על ההוצאה החודשית, כאשר יהיו קשיים הסכום החודשי הקבוע יהיה קטן יותר.

טיפ זהב - תפרידו בשתי חשבונות את העסק ואת הבית, שהשכר של האישה ילך לחשבון נפרד שממנו משולמות הוצאות הבית, הפרדה חשובה למקרה שהעסק יגיע לחדלות פירעון, או לקשיים. תמיד יהיה אפשר להתנהל עם החשבון של האישה.

טיפ זהב 2- אדגר ווטסון אמר " **אם אדם אומר שכסף יכול לפתור הכול , זה סימן שאין לו כסף**."

תורת המספרים

כל יזם שפותח עסק, ועוד לפני שהצליח או נכשל חייב להכיר את תורת המספרים. תורת המספרים מרכזת את העלות של המוצר כולל שיווק, מכירות, משרד, ארנונה, חשמל וכו' אל מול התקבול מהמוצר. שליטה בתורת המספרים, תאפשר לכם לדעת מראש כמה יחידות ימכרו כל יום רק לפי ההוצאות שהוצאתם. אני ידעתי מראש כמה כסף יעלה לי למכור כל דירה עם סטיית תקן של מקסימום 2 אחוז אבל זה היה לאחר ניסיון, ובדיקות רבות .

לוקח זמן להכיר את תורת המספרים של כל עסק, כי בכל תחום המתמטיקה של העסק מותאמת גם לתקופה שבה אנו חיים, בתקופת הקורונה יש השפעה על המספרים, אבל עדיין ניתוח נכון ומדויק יכול להביא אותכם לשגשוג והצלחה גם בתחום חדש שלא הכרתם. כדי להבין את התורה, חשוב לדעת לרכז את כל המידע בטבלת אקסל. הדברים שחשוב לדעת כדי לחזות כמה יעלה לנו למכור כל מוצר, וכמה כסף לדרוש עליו הם:

א. עלות תקורות- חשמל, ארנונה, שכירות, ביטוחים, תחזוקת אתר אינטרנט וכו '

ב. עלויות כ"א- טלפניות אנשי מכירות וכו'

ג. עלויות חד פעמיות- עלות שיפוץ המשרד, ריהוט, מחשוב, הקמת אתר וכו'. לחלק את העלויות החד פעמיות ל-60 חודשים ואז להכניס לדו"ח.

ד. עלויות פרסום- כמה עולה לי לפרסם כדי להביא את הליד .

ה. עלות המוצר עצמו- כמה עולה לי לייצר את המוצר או לקנותו .

עכשיו, לאחר ריכוז המספרים אני יוצא עם המחיר שעולה לי למכור מוצר. אני יודע לדוגמא שאם ארצה למכור מחשב נייד דרך האתר אז אני צריך לפרסם בעלות של 500 ש"ח עבור כל יחידה שארצה למכור, ולמכור במחיר כפול ממה שעולה לי כדי לכסות את שאר העלויות. אבל מה קורה אם המחיר כבר לא כדאי, והוא גבוהה מהמתחרים, או פשוט לא אטרקטיבי?
לפה נכנסת תורת המספרים, אנחנו נבין שההוצאות החודשיות והקבועות לא ישתנו, אז אנחנו צריכים לפרסם פי 100 יותר ממה שתכננו כדי שמחיר כל יחידה ירד למקום שיהיה כדאי למכור, ושיהיה לו ביקוש מבחינת הקהל אבל פה נתקלתי בבעיה אחרת, אני רוצה לפרסם ב 100 אלף ש"ח אבל אין לי תקציב, והבנק לא נותן לי מימון, פה הפתרון פשוט, 85 אחוז מגופי הפרסום, רדיו טלוויזיה, אינטרנט, עיתונות יסכימו לדחות את התשלום בחודש בתמורה לכך שהתקבולים יכנסו לחשבון משותף שיבטיח להם את קבלת התמורה, כך שני הצדדים מרוויחים, אתם מנצחים, יחד עם תורת המספרים, והם זוכים במפרסם גדול.

הקשר בין כסף, פוליטיקה ועסקים

כסף פוליטיקה ועסקים, לכאורה הם מונחים מנוגדים, הרי כסף ועסקים הולכים יד ביד בחדווה, אבל פוליטיקה לכאורה נוגדת כסף או עסקים, כי פוליטיקה בעקרון זהו רצון העם. והעם ברובו מורכב מהשכבות הנמוכות ואז האינטרס שלו אמור להיות נוגד את האינטרס של אנשי העסקים הגדולים והכסף הגדול. בארצות הברית, האומה הכי גדולה בעולם, חברה מסחרית יכולה לתרום מיליונים למועמד לנשיאות, ובתקווה שאותו מועמד יחזיר להם ויקדם את האינטרסים שלהם מבחינת החוקה, ומבחינת המיסוי. בדולנד טראמפ תמכו בבחירות שנת 2020 חברות הנפט, ואילו ג׳ו ביידן תמך בגז טבעי כאנרגיה חלופית לנפט. חברות הנפט הגדולות בארצות הברית תרמו לדונלד טראמפ מאות מיליוני דולרים, ואף גרמו לכל עובדיהם ומשפחות העובדים לבחור בטראמפ. בישראל קשר ותרומה בין חברות פרטיות לפוליטיקה אסורה, אבל זה לא אומר שבארץ אין ערבוב בין כסף פוליטיקה ועסקים.

התעשיה האווירית דואגת שכל עובדיה ומשפחותיהם יצביעו ויתפקדו לליכוד. הם אפילו הצליחו להכניס שר, השר כץ שהיה יו"ר העובדים של התעשיה האווירית לתקציבים ופרויקטים, ומהצד השני של המפה, בן גוריון, לוי אשכול, גולדה ורבין, דאגו שנים לעובדי ההסתדרות לתפקידים טובים. בתמורה לקולות, הם החזיקו את כל החברות הממשלתיות כולל אגד, דואר, ובנקים, ודאגו שנים שעובדיהם יתפקדו למפלגת העבודה, בתמורה למינויים הפוליטיים. אין הרבה מדינות שמצליחות להפריד הון משלטון, אבל במדינות שכן מצליחות אנחנו רואים תחלופה גדולה בין המנהיגים, כי אף אחד לא שולט בוועדים הגדולים ובעובדי המדינה. דוגמא נוספת לכך שכסף פוליטיקה ועסקים הולכים יחד, הם הבחירות לראשות הערים, כ- 80

אחוז מראשי הערים, ממשיכים וזוכים כל חמש שנים בבחירות. בכל העולם ובעיקר בישראל, ראשי ערים בתפקיד עשרות שנים ואז השחיתות חוגגת. צבי בר הורשע בשחיתות, ועוד המון ראשי ערים הורשעו או נחקרו. ראשי הערים מסדרים את עצמם ואת ילדיהם לעשורים הבאים בזכות הכוח שהתפקיד נותן להם.

ככל שהאדם יותר בתפקידו, כך הוא נהיה חשוף יותר לשחיתות. כל איש עסקים מכיר את הצורך במישהו בעירייה שידאג להיתרים, לאישורים, ולבירוקרטיה שתהיה מהירה יותר, הכסף משחית את הפוליטיקה, והעובדה היא שכמעט כל שנה מתפוצץ סיפור על ראש עיר או ראש מועצה שמואשם בשחיתות. הפתרון בעיני הוא להגביל לשתי קדנציות ראש עיר וראש מועצה. והכי חשוב להקל על תהליכי ההיתרים והאישורים, זירוז תהליכים ימנע שחיתות. מניסיוני יש המון יחסי תן וקח בין עובדי עירייה ליזמים ועד שלא יקלו על הפרוצדורות זה לא יגמר.

אני מחפש להשקיע כסף איפה הכי טוב

בהשקעה כספית, אין דבר כזה הכי טוב, בדרך כלל משקיע מחליט כמה כסף כדאי לו לסכן , ומה רמת הסיכון שהוא רוצה לקחת. הרי גם ההשקעות הכי בטוחות יקרסו, בארצות הברית, בשנת 2008 קרסו הבנקים הכי גדולים ואנשים הפסידו שם מיליוני דולרים, מצד שני אם רכשת בשנת 2008 ביטקויין ב- 100 דולר, ההשקעה מסוכנת בזמנו, היום זה שווה כמו בית בשווי שלוש מיליון דולר, תשואה לא רעה בכלל. חברות רבות מבקשות לנהל את ההשקעות עבורנו תמורת אחוז מהרווח, והסיכון של הפסד הכסף הוא של הלקוח בלבד. בפרק זה אתן סקירה קצרה של כמה אפיקי השקעה בסיכון בינוני, עם תשואה נהדרת. עדיין, משקיע חייב להבין שאין דבר כזה השקעה בטוחה. אבל בהחלט יש דבר כזה השקעה חכמה. השקעה חכמה, היא היחס בין סכום ההשקעה לבין סיכוי ההצלחה.
לפניכם אפיקי השקעה אטרקטיביים נכון לשנת 2023:

א. **מטבעות וירטואליים:** השקיעו 100 דולר, רכשו 10 סוגי מטבעות וירטואליים ב- 10 דולר לכל מטבע, הסיכוי שאחד יזנק הוא 200:1 אבל אם תצליחו ה- 10 דולר יהיו שווים דירת 3 חדרים ברמת גן .

ב. **מרפאה להשכרה-** במתחמים רבים מוכרים מרפאות להשקעה בסכומים של 500-700 אלף ש"ח והתשואה נהדרת, יכולה להגיע גם ל- 10 אחוז בשנה. ההון העצמי גבוהה במרפאות כי אין פרצלציה וצריך 50 אחוז הון עצמי .

ג. **דירה מלונאית במרבאה ספרד-** דירת 30 מטר בעיר הקיץ מרבאה נותנת תשואה של 5 אחוז בשנה, אבל המחיר שלה זול יחסית כ- 350 אלף ש"ח.

ד. **אטרקציה באירופה-** עלות אטרקציה ממוצעת היא כ-400 אלף ש"ח, בעזרת מיקום טוב ובחירת אטרקציה מתאימה ניתן להגיע ל33 אחוז תשואה. מומלץ לחלק את ההשקעה בין 4 חברים, וכך ניתן לקבל 100 אחוז מימון מהבנק, לכל חבר. הסיכון הוא יחסית גדול אבל גם אם לא הצלחתם להרוויח, תמיד ניתן לקחת את האטרקציה ולהעבירה עיר או מדינה.

ה. **מועדון לילה / חוף ים-** בשיטת האחוזים, שתבוצע נכון, עבור השקעה של 300 אלף ש"ח תוכלו להשיג 100 אחוז תשואה בשנה, מכיוון שתשווקו לפחות 25 אחוז, החיסרון הוא שצריך לעזור לנהל את המיזם וזה לא מתאים לכול משקיע.

ו. **קרקע בקנטון קליבלנד-** עבור השקעה של 150,000 ש"ח, ניתן לקבל תשואה של כ- 7 אחוז שנתית רק מעליית שווי הקרקע. קליבלנד היא מדינה מתפתחת, וזו ההזדמנות מעולה.

אני חייל משוחרר / סטודנט ואני רוצה להיות מיליונר. מה עושים?

אני סיימתי את שירותי הצבאי ב1999 כנכה צה"ל, חבל שאז לא יכולתי לרכוש ספר שייתן לי כיוונים מה לעשות עם החיים ואיך אני עושה כסף גדול.

אותי עניין לפתוח עסק, פחות עניין אותי איזה, העיקר להיות עצמאי, בחרתי בזמנו לפתוח את חברת צוותי הבידור שלי, בשביל להרוויח 20 אלף ש"ח בחודש הייתי צריך לעבוד 30 יום בחודש 24/7, כמעט ממש בלי לנוח.

היום, בזכות התפתחות האינטרנט, קל יותר לחייל משוחרר או סטודנט להרוויח הרבה כסף מבלי לצאת מהבית כלל.

אני אעשה איתכם הסכם קוראים יקרים, אני אעזור לכם אפילו בגיל צעיר כזה להתעשר, כל שעליכם לתרום לי בחזרה זה פעם בחודש התנדבות באחד מבתי אבות או צער בעלי חיים הקרובים לביתכם.

אני אחסוך לכם עשור של חיפושים ואתן לכם את הכלים כיצד להתעשר באמצעות האינטרנט.

אז יש כמה תחומים שהם דיי פרוצים, ועיקר הלקוחות שרוכשים מוצרים אלו הם בני 60 ומעלה והם לא טכנולוגים, אז פתחו דף באתר עלי באבא ואיביי לאחד מהמוצרים הבאים:

- ציוד בניין קל (קסדות סרגלים)
- טלוויזיות 80 אינצ' ומעלה
- תיקי בית ספר
- מחשבים ניידים

- נעלי ספורט ממותגים (נייק, אדידס)
- אייפון, סמסונג, וואווי ממוחזרים
- כובע קסקט (חברה צרפתית)
- מסכים אייפון להחלפה
- מעילי מונקלר (חברה צרפתית)
- מטענים ניידים
- בשמים
- מוצרי גראג'(פנסים, רמקול לקריוקי וכו')
- טקסטיל (בגדי מעצבים , חיקוי)
- בגדי ספורט קצרים (מותגים)
- נעלי נשים(חיקוי מעצבים)
- בגדי חוף ממותגים

מוצרים אלו מיובאים כיום על ידי יבואנים שמפיצים אותם לחנויות בארץ. בעיר גואנזו בסין יש מפעלים שמייצרים את כל המוצרים האלו ב-10 אחוז מהמחיר שהם נמכרים בארץ ובלי צורך בהזמנות כמויות גדולות.

מה שעליכם לעשות הוא פשוט. אתם חייבים לייצר אתר אינטרנט וקטלוג מודפס בבית דפוס וזה עוד לפני שהזמנתם מוצר אחד. עם הקטלוג אתם נוסעים לחנויות ועושים איתם הזמנות בתנאים שיגרמו לכם לרכוש את המוצר מבלי שסיכנתם כסף , החוזה עובד כך שבחתימת ההזמנה 15 אחוז מסך הקניה של המוצר, ביציאה מהמפעל ובהגעה לנמל אשדוד עוד
15 אחוז, יכסו את עלות המכס וההובלה.

ובמסירה את היתרה. הספק ישמח לרכוש מכם בתנאים אלו, מכיוון שהוא יכול לקבל את המוצר בהנחה משמעותית של עד 50 אחוז ואתם לא מסכנים כסף לא ברכישה ולא בשחרור הסחורה מהארץ .

אני לפני 10 שנים, רכשתי 30 מכונות וידיאו להוצאת ממתקים. לפניי, הקונה קנה אותם מאיטליה ואני הצלחתי להביא אותם בחצי מחיר, עבדנו לפי התוכנית שהסברתי למעלה, וזה עבד מצוין, הסחורה הייתה על שם המזמין וכך הוא לא סיכן כסף בשום שלב של העסקה.

דרך נוספת לסטודנטים/חיילים משוחררים להרוויח כסף גדול היא מייצור ליידים לחברות נדל״ן, אני יכול ללמד אתכם כיצד לייצר ליד לחברת נדל״ן, בעלות של חמישה שקלים לליד, ואתם יכולים למכור אותו במאה ש״ח לליד. חמש לידים ביום זו משימה פשוטה, והרווח שלכם יהיה 475 ש"ח ביום משעתיים עבודה יומית.

תוכנית איך ליצר לידים לנדל"ן אפשר להוריד בחינם באתר שלי. אופציה נוספת שהיא קלה ורווחית: היום פועלים במדינת ישראל מעל 10 אלף ״מכולות״ שכונתיות, סכמו עם בעל המכולה שאתם תקימו לו אתר לרכישת מוצרים דרך האינטרנט, האתר יהיה בחינם לכל תושבי השכונה ואתם תקבלו 25 ש"ח למשלוח כפול אלף משלוחים לחודש אתם יכולים להרוויח 25 אלף ש"ח בחודש.

איך בונים אתר כזה בחינם, אתם יכולים ללמוד מהאתר שלי, באתר מופיעים עוד דרכים שאתם יכולים להרוויח כסף גדול מבלי להשקיע כסף, כל מה שתצטרכו זה להשקיע מזמנכם הפנוי והידע שלכם במחשבים וברשתות חברתיות .

אני מבטיח ללמד בחינם את כל מי שרוצה ויהיה לו את הדרייב להרוויח כסף ולהתפתח .

תדעו שהצלחה או כישלון תלויה אך ורק בכמות הפעמים שאתם מנסים, אז חברים תפנו שעתיים ביום והעתיד שלכם יהיה ורוד.

יש היום אלפי עסקים שעדיין תקועים בניהול וטכנולוגיה של שנות ה-2000, בואו נקדם אותם לשנת 2023.

קורונה: מקללה לברכה

בכל העולם השנים 2020-2023 הן שנות הקורונה, הקורונה החזירה את הכלכלה של כל המדינות יותר מעשור אחורה, מיליוני אנשים בעולם איבדו את עבודתם, עשרות מיליונים הפסידו כספים רבים. תחום המלונאות כמעט והתרסק, תחום התעופה קרס כמעט לגמרי, תחום המשרדים צנח, בעלי המשרדים הורידו את מחיריהם לקרקעית. הפחד מהלא נודע, אחז ברבים. המדינות הזרימו כספים לעסקיהם על מנת שלא יתמוטטו. חשיבה כלכלית נכונה, אבל לא מדויקת. קטונתי להעיר או לבקר כלכלנים בכירים, אבל אני חושב הפוך מהם. אני מאמין שהקורונה היא ברכה, יזם שיודע לנצל הזדמנויות, יודע לנצל מצב קיצון של המשק כדי להתעשר. אני מאמין שצריך לחפש עובדים שנפגעו מהקורונה, ובמקום לתמוך בהם כספית, לעשות להם הסבה מידית לעסק שכן יש לו ביקוש. אתן ברשותכם מס' דוגמאות לעסקים שנפגעו ויכולים לעשות הסבה מיידית ולא יקרה כדי להתאים את עצמם לתקופת הקורונה, יזם שידע להוביל הסבות אלה יעשה חייל. דוגמה להסבות אפשריות:

1. **מסעדות-** מסעדות יוקרה יכולות להפוך היום לטרקלין עסקים, כל איש עסקים ישלם 2,000 ש"ח בחודש בשביל לעשות פגישות במתחם. בעל המסעדה ישרוד אם יביא 100 אנשי עסקים, ואנשי העסקים יוזילו את העלויות שלהם, ובמקום לשכור משרד יעשו פגישה שם.

2. **בתי מלון-** הסבה של חדרי בתי מלון לחדרי ישיבות לפגישות של אנשי עסקים ניתן להשכיר חדר ב70 ₪ לשעה להרוויח כ400 ש"ח ביום לכל חדר, אנשי עסקים רבים מחפשים חדרי ישיבות להשכרה שעתית וזה יכול להיות פתרון מושלם לשניהם.

3. **מטוסי נוסעים-** בתקופת הקורונה, שולשו הזמנות הסחורה דרך האינטרנט. מטוסי נוסעים שיפרקו את הכיסאות יוכלו בתקופת הקורונה לבצע משלוחים מוטסים וכך לשרוד את התקופה.

4. **חנויות בקניון-** הקניונים ספגו מכה קשה, חנויות שנפגעו, יכולות להשכיר שטח בחנות POP UP לאנשים פרטיים פעם בחודש, למוצר הזה יש ביקוש רב והם יכולים לעבוד מעולה כל השנה.

נשים הן הכוח שמאחורי ההצלחה

עסקים רבים נוטים לזלזל בנשים ולתת להם שכר נמוך ממה שהיו נותנים לגבר.

בעשור האחרון יש שיפור קל בנושא אבל עדיין הפערים הם גדולים ובלתי נתפסים, בעל עסק חושב חשיבה ישנה, האישה מרוכזת בילדים, הילדים יהיו חולים והיא לא תגיע לעבודה, היא תיכנס להריון ותעדר המון ועוד סיפורים כאלו שמקומם לא בשנת 2023. אני, לא רק שלא מסכים עם התיאוריות החשוכות הללו, אני תמיד אבל תמיד הקפתי את עצמי בנשים. נשים זה עם חרוץ יותר, חזק יותר מנטלית ובעל כריזמה סוחפת יותר.

אצלי בחברות 50 אחוז מכ"א מורכב מנשים, כל המנהלות הם נשים. הראייה שלהן, היא שונה לגמרי משלנו הגברים, מאוד חשובה לעסק. הן יודעות לעמוד במטלות בצורה אבסולוטית ובשונה מגברים הן לויאליות למערכת ונשארות פי 5 יותר זמן מגברים .

כן, בעלי עסק צריכים קצת להתגמש עם האישה כי קודם כל היא אמא ואז עובדת. אני מאמין שהן מבחינת יכולת, מסוגלות יותר מגברים.

כל גבר שיקיף את עצמו בנשים מקצועיות ורציניות, יראה שהעסק שלו יהיה יציב יותר וידידותי יותר ללקוח. אצלי בחברות, מתוך 20 המרוויחים הגדולים ביותר, מתוכם 18 הן נשים בתחום השיווק והמכירה, ובתחום הייזום והגדלת הראש הן עושות הכול. אישה שתנהל את החברה שלך תהיה לויאלית הרבה יותר מגבר, היא לא תחשוב לפתוח עסק מתחרה אלא

לגדול יחד איתך. כמובן שאתה כיזם חייב להיות הוגן ולתת לאישה את כל התנאים ולהקים לה משרד ביתי בימים שתיאלץ להישאר בבית.

לי בשיא ההצלחה, היו למעלה מ-40 משרדים בייתים לעובדות שלי. ההשקעה הייתה זניחה, משהו כמו 2000 ש"ח ליחידה, אבל משתלמת ביותר. דווקא כשעבדו מהבית, הייתה התפוקה שלהן זהה וזה למרות שהן עם ילד חולה בבית. רציתי להקדיש פרק לנשים עובדות, בספר שמלמד על איך להרוויח כסף והרבה, כדי שתדעו ששיתוף פעולה איתן יתן לכם יתרון על כל המתחרים.

אני יודע במספרים, שלמערך השיווק שלי והטלמרקטינג שנוהל בידי נשים היה המוביל בארץ. המערך קבע מעל 100 פגישות ביום וייצר לי רווח של מיליון ש"ח ביום, ובסופ״שים 3 מיליון ש״ח ביום אחד.

״הכל כלול״ בעסק

בשנת 2009 אני התחתנתי ב״נסיה״, אולם אירועים בצומת מסמייה. בזמני, האולם היה הדבר הבא ואני זוכר שאנחנו היינו בין הזוגות הראשונים שהתחתנו שם. כשבאתי לשם, ראיתי מערכת מכירות משומנת היטב חוץ ממכירת האירוע, חיכה לי בחדר ליד מוכר בר אקטיבי, לידו הייתה מעצבת שמכרה סידורי פרחים, לידם הגברה, ולידו צלם, הרעיון של הכול בבית אחד היה חדשני אז, והיה לי ברור בשנייה הראשונה שזה מה שאני שואף לעשות בחברת הנדל״ן שלי. ידעתי שלקוח, כדי לקבל החלטה ולסגור עסקה, חייב לעבור אצלי:

א. סוכן מכירות- שמוכר את הדירה

ב. איש מימון- משכנתאות- דואג להם להון העצמי ולאחר מכן למשכנתא

ג. מעצב פנים- עיצוב הדירה לטעמו של הלקוח

ד. אדריכל- שמלווה אותו עד שלב מסירת המפתח

הבנתי שהלקוח מגיע מבולבל, ומעדיף בכדי לקבל את החלטה, לדעת הכל מכל אנשי המקצוע לפני שהוא מקבל החלטה או אפילו לחזק את ההחלטה לאחר שקיבל אותה. ״הכל כלול״ בעסק, שיווק ומכירות בעיני זו הדרך הטובה ביותר להוריד את אחוזי הביטול, לצמצם את נזקי סוכני ההשפעה, והכי חשוב מוריד לחץ מאיש המכירות, כי מעכשיו גורמי מקצוע מטפלים בו והוא פנוי להמשיך לייצר כסף לטובת ארגון .

טיפ זהב- הדרך היא חשובה לא פחות. ממחלקת המכירות הלקוח צריך לעבור לאדריכל, ממנו למעצב פנים, ורק בסוף לאיש המימון. לאחר שכל אנשי המקצוע חזקו את ההחלטה שלו, אז מתקדמים לקושי, שהוא הוצאת הכסף וכתיבת השיק.

אם הוא יעבור ישר למימון, לא יעבור מספיק זמן בכדי להטמיע בו את הרצון לסגור את העסקה. כאשר אדריכל מלווה רוכשים, זה מקנה להם בטחון, המעצב מקנה להם הרגשה של שותפות בבניה, ואיש המימון הופך את זה לאפשרי.

מהפכת המטרו

בשנת ,2030 ישראל כבר תראה אחרת ובטוח שתתנהג אחרת. בתוכנית המטרו, משקיעים כ150 מיליארד ש"ח בהקמת מסלול שמחולק ל-3 חלקים: קו המתח - m1 , נמתח לאורך של 85 קילומטר, יעבור ב 13 ערים ויהיו בו 62 תחנות. בדרום יהיו שתי שלוחות – אחת יוצאת מלוד ואחת מרחובות. בראשון לציון הן יתמזגו לציר אחד, שימשיך דרך צומת חולון, יעבור במחלף גלילות ואחרי רמת השרון יתפצל שוב לשתי שלוחות, אחת לכפר סבא ואחת לרעננה.

קו המטרו- m2, ציר באורך 26 קילומטר, שינוע ממזרח למערב הקו, ישרת שבע רשויות ויהיו בו 22 תחנות, מוולפסון בחולון, דרך גבעתיים, בני ברק ועד סגולה בפתח תקווה.

קו המטרו – m3, קו באורך 40 קילומטר, משורטט בצורת חצי טבעת. הוא יתחבר לתחנות שונות של מערכות הסעת המונים וכך הוא יוצר רשת. הוא ישרת 11 רשויות מקומיות ויהיו לאורכו 25 תחנות, ובציר הדרומי של הטבעת המחברת בין רחוב קוממיות בת ים ועד בקעת אונו במזרח, משם יוצאת שלוחה לנתב״ג. הטבעת ממשיכה צפונה, חוצה את קריית אונו, עד לאזור המשרדים בקריית אריה פ״ת, שבו היא פונה מערבה, עוברת בגלילות ומשם להרצליה לרחוב אבא אבן.

אני צופה זינוק של בין 15-30 אחוז במחירי הדירות בכפר סבא, רעננה, רחובות, ראשון לציון, נכסים שיהיו במרחק של עד 700 מ״ר קו אווירי מתחנת רכבת, לא רק יזנקו המחירים אלא יהפכו לשכונות עם זוגות צעירים שיחפשו קירבה לתחנות אלו. היום כבר ברור שהמטרו יגיע לפני הדיירים. אזור בקעת אונו צמוד למושב חמד הוא חקלאי ברובו, אבל תוכנית בנייה שקיבלה תוקף ב2018 מראה את הפוטנציאל שעומד לקום באזור, 500 אלף מ"ר של משרדים ומסחר ו-2000 יחידות

דיור. לא רחוק מבקעת אונו מתוכננת תחנה ב"חירייה" (פארק אריאל שרון). לפי התוכנית, הפארק צפוי לגדול פי 2 ולארח עשרות אלפי אנשים.

אומנם בזמן ההקמה, השכירות של הנכסים תרד, אבל כשנתיים לתום ההקמה, הנכסים באזור יזנקו גם בשווי הנכס וגם במחירי השכירות. לדוגמא, שכונת שרונה ת"א אחת היקרות בת"א ובארץ תספוג מכה כי יוקמו בה תחנות של הקו האדום, הירוק וקו m2 של המטרו. גם נווה עוז וכפר גנים בפ"ת יסבלו מגורל דומה, אבל דווקא עכשיו זה הזמן לרכוש באזור, כי בעשור קדימה מחירי הנדלן שם יעלו ב - 40 אחוז לפחות. הבעיה היחידה היא שלא עומדים בזמנים וצפויים להיות איחורים של בין שנה לארבע שנים בפתיחת הקווים .

טיפ זהב- רכשו היום קרקע למשרדים באזורים הלא מפוצלים, קרי בקעת אונו וראשון לציון, ערך הקרקע יעלה ב50 אחוז עד לסוף העשור וקבלת הייתר בנייה יעלה בעוד 40 אחוז נוספים, כלומר בעשור שווי הקרקע באזורים אלו יעלה ב28 אחוז .

האנשים המוצלחים ביותר בישראל בלי תואר אקדמאי או תעודת בגרות

שיטת החינוך המסורתית פושטת רגל. מדינת ישראל היא במקום הראשון במערב בכמות מבחני הבגרויות, תלמיד ממוצע בישראל עושה בין 10-12 בגרויות, כמות הזויה ומטורפת, יש המון תלמידים ששיטת השינון לא מתאימה להם וזה גורם להם לברוח ממערכת החינוך ולקבל את ההרגשה שהם פחות טובים מחבריהם. כאשר בפועל, בשינון הם פחות טובים, אבל בייזום ויצירתיות הם עולים על חבריהם בכיתה. רמי לוי לדוגמא, היה תלמיד בינוני, אין לו תואר ואפילו לא תעודת בגרות. אבל הכישרון שלו והיצירתיות שלו מטורפים, הוא רואה דברים שגם פרופסורים לא רואים. אני למשל הייתי תלמיד בינוני, סיימתי 12 שנות לימוד רק בגלל הלחץ של הוריי המקובעים. אם בגיל 14 הייתי משקיע ולומד את הדברים שמעניינים אותי באמת, הייתי חוסך לעצמי עשור של התלבטויות. עד כיתה ו' למדתי מתמטיקה, מכיתה ו' כל מה שלמדתי במתמטיקה היה לא רלוונטי להמשך חיי. אני מכיר את הטענה שזה מחדד את החשיבה, אבל מרסק את הביטחון העצמי של שליש מהתלמידים שלא מצליחים. אני יודע שאם ייתנו לי לצייר או לשפץ בית אני אהיה אחרון בקבוצה, אבל בייזום ושיווק ומכירות, אני אהיה מקום ראשון בפער עצום.

בספר " **אבא עשיר אבא עני**" מדבר הסופר על כך ששיטת החינוך הנוכחית פשטה את הרגל, אפילו שר החינוך לשעבר, שי פירון, בראיון טוען שהשיטה כבר לא רלוונטית, שתלמיד צריך לעבור 5 בגרויות מקסימום ושצריך לבנות שיטה יותר רלוונטית עבור אותם תלמידים יצירתיים שלא מתאימים לשיטת החינוך של היום. דוגמא נוספת שמכעיסה אותי, היא

לשכת עורכי הדין. בגלל ההצפה בשוק של עורכי הדין הם הקשו את רמת הבחינה ובעשור האחרון יש כל שנה ירידה באחוז עורכי הדין שמסיימים את מבחני הלשכה. עו״ד שעבר מבחן לפני 30 שנה עבר בחינה קלה בהרבה מהבחינה היום. ונוצרת אפליה, אלפי סטודנטים ששילמו כ-100 אלף ש"ח במהלך הלימודים לא מסיימים את התואר, ואת מבחני הלשכה, פשוט כי יש הצפה. אני את ילדיי אשלח לבית ספר עד גיל 13 ומאז הם ילמדו בבית לתואר ראשון דרך האוניברסיטה הפתוחה במקצוע שיעניין אותם. פחות חשוב לי שידעו מי זו אנטיגונה, יותר חשוב לי שידעו איך לנהל את הכספים שלהם, איך הבורסה עובדת ומה מניע את הכלכלה בשנת 2020. אני בטוח שהורים רבים חושבים כמוני, אבל מפחדים מההקרבה שהדרך הזו דורשת. להורים נוחה השיטה הנוכחית, שהילדים בבית ספר עד השעה 14:00 והם לא צריכים לפקח עליהם בשעות האלה. את לין הבת שלי, אלמד כלכלה ותקשורת ואני מאמין שכבר בגיל 10 היא תדע מה מעניין אותה. בעיניי חשוב להצטיין בתחום אחד מאשר להיות בינוני ב10 תחומים. אני זוכר שהייתי משתגע איך תמיד הגעתי אחרון בריצת 2000 בבית הספר, ובשום מקצוע חוץ מתנ״ך לא הייתי מוצלח במיוחד. למרות שדיברתי אנגלית שוטפת, טובה בהרבה מחבריי לכיתה עדיין הציונים שלי היו בינוניים. בבית ספר צריך להיות מקצוע יזמות שיתבסס על נושאים מהספר הזה, את הבסיס למקצוע ילמדו התלמידים ואז יבחרו בעצמם את הנושא שבו ירצו להתמקצע .

הבסיס חשוב בעייני מאוד, אם נלמד את כל הנושאים בספר לעומק נוכל להיות יזמים טובים יותר, בכל תחום שנבחר לעסוק, מהקמת צוות בידור, עד הקמת חברת נדל״ן, הנושא הוא לא רלוונטי, הדרך היא החשובה.

ידע בהפקת סירטונים, קידום אתרים וחשיבה יצירתית, יתנו לנו כלים טובים יותר בשנת 2023 מאשר הידיעה מי היה טרומפלדור. אני אוהב לקרוא המון ולדעת, בכל שעשועון ידע בטלוויזיה אני בדרך כלל יודע יותר מהמתחרים, אבל הידע הכללי לא רלוונטי, כדי להיות בולט בתחומי הייתי צריך לצבור ידע והתמקצעות בשיווק, מכירות וייזום, ידע של 20 שנה שהיום שווה לי מיליונים. דווקא במאסר קיבלתי תובנות שלא הייתי מקבל אם הייתי בחוץ.

טיפ זהב- -שלחו את ילדכם לחוג שיווק ומכירות וקידום אתרים, לא משנה איזה מקצוע הם יבחרו בחיים, הם ישתמשו בכלים האלה. אם תרצו להרחיב אז גם למידת פוטושופ חשובה.

טיפ זהב 2 - אל תלחצו על הילד שמביא ציונים נמוכים, במקום זה חפשו איתו מקצוע שמעניין אותו ואת התחום הזה תתגברו.

חשיבות הפרזנטור בחברה ודרכים להשתמש בו

פרזנטור או מוביל דעת קהל איבד מקסמו בשנים האחרונות, שימוש לא נכון בהם גרם להפיכתם לשכירי חרב שבמקום לתת אפקט חיובי נותנים אפקט שלילי. בחירת הפרזנטור, חייבת להיות לפי ערך מוסף ולא לפי כמה מפורסם הפרזנטור. חשוב מאוד למצוא פרזנטור שישתלב עם פעילות החברה ולא רק יהיה פנים יפות.
כשאני רציתי לשווק את פרויקט אילת, עשיתי הופעה של אייל גולן, אבל בהסכם דרשתי אישור לפרסום ארצי בעיתונות עם פניו של אייל והפצת שותפותו בבניין. השתמשתי בו בפרסום, אומנם שילמתי כ200 אלף ש"ח על הופעה, אבל קיבלתי פרזנטור מוביל בחינם.

ידעתי לרכוב עליו בכל הפרסומים. מיליוני אנשים עשו חיבור בין הפרויקט לאייל גולן, בגל הפרסום של מבצע הפרויקט, הופיע הפרצוף שלו. בשנת 2015, הוא היה הזמר הכי גדול במדינה. לראייה, בערב המכירות שהוא הופיע בו, הגיעו למעלה מ-5000 איש ונמכרו בו 91 דירות מתוך 150 שהיו בפרויקט. היום, חברות רבות משתמשות בפרזנטור כשותף בחברה, הפרזנטורים החדשים אינם כוכבי בידור אלא יוצאי צבא משטרה, מוסד, שב״כ או חברי כנסת לשעבר. חיבור כזה מתאים יותר לקהילה העסקית. אני ממליץ לכם לשלב במערך הניהול או גיוס הכספים פרזנטור כזה וזה יכול לעשות את ההבדל ולקצר את הליך הגיוס. חשוב לפני גיוס עם הפרזנטור להתייעץ עם איש מיתוג. איש מיתוג הוא בעל הידע המקצועי, הוא יידע לתת לכם את התשובה, מי מתאים לארגון שלכם, והאם הסכום שהוא דורש משתלם.

טיפ זהב- כמו בכל תחום, גם בתחום " הפרנזנטורים" הקורונה פגעה בשוק זה. היום המחירים נחתכו בעשרות אחוזים וקל יותר להחתים פרזנטורים, היום פרזנטור קלאסי לוקח כ30 אלף ש"ח בחודש .

טיפ זהב 2- נסו לתת לפרזנטור במקום שכר, אופציה במניות, תראו לו שבשילוב שני הגופים יחד, שווי החברה יעלה פי כמה וכמה, והוא ירוויח שכר כפול ומכופל ממה שהוא היה אמור להרוויח. יש לי חבר שעשה עסקה עם הכדורגלן לאו מסי, החברה שלו העלתה את הערך שלה פי 20. מסי ונציגו, על עבודה של שלושה ימים, קיבלו 35 מיליון יורו. כאשר בפרסומת רגילה הוא מקבל בין חצי, למיליון יורו ליום צילום.

אני בפנסיה ואני מחפש הכנסה נוספת

אנשי צבא יוצאים לפנסיה מוקדמת בגיל 50-55, ויש אנשים שבגיל 60 יוצאים לפנסיה מוקדמת, האנשים האלה מיצו את העבודה שבה עבדו עשרות שנים, ובא להם לקראת המחצית השנייה של החיים לעשות משהו חדש. אפילו איש צבא שיש לו משכורת מובטחת ופנסיה לכל החיים, מגלה חלל ריק בחיים. חלקם הופך לנהגי מוניות, חלקם למגזר הציבורי בחצי משרה, אבל החלק הגדול מחפש את עצמו, שוק העבודה לא אוהב לקלוט אנשים בני 50 ומעלה, למרות היכולות האדירות שלהם והניסיון חיים שלהם שיכול להתבטא מצוין בכל עסק.

נוצרה סטיגמה שגמלאים הם עובדים סוג ג'. אז אם יש לכם סבא או אבא שיצאו לפנסיה ועדיין מרגישים חיוניים, הפרק הזה יכול לעזור להם למצוא כיוון בחיים. היום בזכות האינטרנט כל אחד מהם יכול לפתוח חנות וירטואלית ולשווק אותה לכל מקום בעולם. מה שצריך בשביל זה :

א. ידיעת השפה האנגלית

ב. בניית אתר אינטרנטי

ג. נסיעה לסין ל3 חודשים

ד. הקמת חברה בסין

ה. שעתיים ביום

ו. זהו טרנדים

ז. הכניסו את המפעל בסין שותף באחוזים קטנים .

ח. פתחו דף ברשתות החברתיות

ט. תרגמו את המאמרים באתר שלכם ב50 שפות.

א. כדי להפוך ליבואן מהבית, ידיעת השפה האנגלית חשובה מאוד. מעל 200 מדינות בעולם פתוחות ומחכות ליבואן, אתם יכולים בלילה להגיע לאוסטרליה ומשם לאמריקה ולאפריקה והכל תוך פחות מיום עבודה. האנגלית חשובה כי היא שפת העסקים הבינלאומית, וכמעט כל יבואן שולט בשפה זו.

ב. בניית אתר אינטרנט- אתר האינטרנט שלכם הוא החנות המודרנית, במקום שתפתחו חנות כלי בית באלנבי, אתר אינטרנט רציני ובעל תוכן, יהיה החנות שלכם, דרכו יוכלו היבואנים והלקוחות הפרטיים לרכוש סחורה וגם לראות את המוצרים אותם אתם משווקים.
ככל שיהיה לכם יותר זמן לעבוד, כך תשקיעו יותר זמן בפרסום, פרסום באינטרנט מביא עבודה. אם אתם מייבאים צלחות מסין, תשקיעו 100 דולר פרסום תמכרו x ותשקיעו 1000 דולר תמכרו הרבה יותר.

ג. נסיעה לסין ל3 חודשים- בפרקים הקודמים למדנו על הייבוא מסין וכמה זה חשוב לטייל ימים שלמים. כאשר אתם בפנסיה, אתם יכולים להרשות לעצמכם לעבור לסין ל3 חודשים כי הפנסיה נכנסת כל חודש ויש לכם זמן בשפע.

ליבואן, זמן זהו המרכיב הכי חשוב, כי לא משנה כמה מוכשרים נהיה, הדבר היחיד שאי אפשר לקנות זה הזמן, ואם יש לכם זמן פנוי וידע מה לעשות, הכוח אצלכם.

ד. הקמת חברה בסין- מבחינת כל העולם, אתם חברה סינית, אתם מקימים חברה בסין כולל חשבון בנק ודרכה עושים את העסקאות והמכירות שלכם.

היתרון הוא שאתם יכולים לעשות עסקים עם כל העולם מבלי להיכנס לתבניות וסטיגמות.

בנוסף אתם לא צריכים להחזיק מלאי, אתם קונים מהמפעל מה שאתם מוכרים. אומנם בשיטה זו אתם מרוויחים פחות, אבל אין לכם סיכון.

לחברה סינית יש יתרון נוסף, העסקאות איתה במזומן ואתם לא נכנסים לסיכון, בסין נהוג לשלם 100 אחוז מראש עבור העסקה, וכך אתם לא נכנסים לסיכון מימוני.

ה. שעתיים ביום- זהו הכוח הגדול שלכם הפנסיונרים, יש לכם זמן וסבלנות. השקיעו שעתיים ביום בפרסום העסק שלכם ליבואנים מכל העולם, בכל יום פרסמו את האתר בעצמכם ב200 קבוצות בכל מקום בעולם. שדרגו את היחסים עם בעלי המפעל בסין, מניסיוני הסינים הם אנשים שאוהבים כבוד, שלחו להם מתנת יום הולדת, ברכו על הולדת הנכדה וכו', קשר אישי עימם יכול לעשות את ההבדל בין הצלחה לכישלון.

ו. זהו טרנדים- בכל שנה, יש טרנד שסוחף את כל העולם, עשרות מיליוני מוצרים נמכרים. בשנים האחרונות היו אלה השואבים של דייסון, מעבדי המזון, הטלוויזיות עם מסכי הענק, לילדים היו Xbox והניידים הזולים מסין עם המסך הגדול, הטרנדים בסוני הם 15 אחוז ממחזור המכירות השנתי. כל טרנד שיוצא, מיד 100 מפעלים עושים הסבה ומייצרים אותו. זהו טרנד, תמצאו את היצרן בסין ואז תחתמו עם מפיץ בארץ.

זיהוי מהיר של טרנדים יכול לשלש את הרווח השנתי שלכם. פעם ייבאתי קולפן ירקות בחצי דולר ומכרתי אותו ב-40 אלף יחידות בחודשיים, תמצאו אתם את הטרנד הבא או העתיקו אותו זה לא משנה. העיקר שתהיו עם האצבע על הדופק.

ז. **הכניסו את המפעל כשותף-** זהו המהלך שבעיניי הכי מתאים לפנסיונרים, ואחרי שאיתרתם את המוצר הרלוונטי ואת המפעל שייצר אותו , אתם יכולים לצמצם סיכונים ולפנות לבעל המפעל , להציע לו שותפות בישראל , או בכל מדינה אליה אתם משווקים. בעלי המפעל כעיקרון מחפשים רק למכור, האינטרס שלהם הוא להתעסק בייצור ולא בשותפות , אבל לכם כפנסיונרים כדאי מאוד שהם יהיו שותפים . מה שאתם צריכים לעשות זה להראות לבעל המפעל שיש שני מפעלים שמוכרים את אותו מוצר , ושהם מתחילים משא ומתן לשותפות, ואז מניסיוני ב90 אחוז מהמקרים תראו איך הם ירוצו לשיתוף פעולה עמכם , אם זה בשת״פ או ממש בפתיחת חברה יחד .

ח. **פתחו דף ברשתות החברתיות .** היום כמעט לכל יבואן בעולם יש עמוד פייסבוק, פייסבוק הפך למין גלובוס וירטואלי שבו בקליק ניתן ליצור קשר עם כל יבואן. כאשר אני שיווקתי אטרקציות ב2015, כ35 אחוז מהיבואנים היו בעלי עמוד ברשתות החברתיות , היום זה כמעט כולם. אם אתה לא ברשת החברתית אתה לא קיים . ברשת החברתית ניתן לעשות כל מה שתרצו , למכור דרכה , להציג דרכה מוצרים חדשים , והכי חשוב לייצר קשרים חדשים עם אנשים מאותו התחום שלכם. שתפ״ים יכולים להיות נוחים לכם בתור פנסיונרים.

ט. **תרגמו את המאמרים שלכם באתר ב50 שפות –** זה סעיף שנשמע לכם בפומפוזי ויומרני , כל כך הרבה שפות , זה יעלה לי מאות שקלים לכל שפה ואני ימצא את עצמי משלם על

כל מאמר שאני מעלה עשרות אלפי שקלים. ממש לא, היום יש אתר גוגל טרנסלייט אתם מתרגמים מאמר לכל שפה שתבחרו , ברור שזה לא מתקרב לאיכות של מתורגמנית , ובטח מלא טעויות , כי גוגל טרנסלייט לא מדויק, אבל אם תעלו 50 דפים לכל מאמר , גוגל יקדם אתכם למקום הראשון בתחום שלכם וזה שווה המון כסף. חשוב שכן תשלטו באנגלית , כי מי שיגיע אליכם נניח מהשפה הערבית , לא יבין את כל המאמר כי גוגל טרנסלייט לא מדויק , אבל הוא יבין את השפה האנגלית , שהיא שפת העסקים הבינלאומית , גוגל כן יתרגם נכון את המילים המרכזיות במאמר ויעזור לכם להביא מתעניינים מכל העולם. לדוגמא אם תשווקו אופניים חשמליות , ותכתבו מאמר על בטיחות , או מאמר על זיהום אוויר ותקשרו את האופניים החשמליות לכך , ואז כאשר אדם יכתוב בגוגל אופניים חשמליות לא משנה באיזה שפה , אתם תהיו הראשונים , וזה יתורגם למכירות מיידיות.

אני בחל"ת. איך אני הופך את התקופה למתנה

אתם בחל"ת כי לא הייתה לכם ברירה, הגיע וירוס קטלני ובלתי ניתן לחיזוי. וואריאנטים כמו האומיקרון והדלתא זרעו פחד ובהלה. האדם אינו מזמן חזות הכול, בני האדם נותרו ללא עבודה וללא תקווה, המחלה מקעקעת את היסודות של המשפחה. חלקכם שואל את עצמו, אולי אני לא מספיק חשוב לארגון שהוציא אותי לחל"ת אולי אני לא מספיק מוצלח, כי עובדה שאחרים כן עובדים, או שזה פשוט רצון הגורל וזו מגפה של פעם במאה שנה. כל הסיבות האלה נכונות אבל עדיין אתם נמצאים בחל"ת בתקופה לא פשוטה, הרי ברור שהייתם מעדיפים לעבוד, קודם בשביל הנפש ואז בשביל עצמכם .

לי הייתה תקופת הפסקת עבודה של כ- 3 חודשים לפני כעשור וקצת, ואז לכמה חודשים חוויתי את אותם הרגשות בעוצמות פחותות ממשבר הקורונה, אז המדינה הייתה בכל זאת במיתון חריף ולא היה פשוט להתפרנס. אבל מהלימון עשיתי לימונדה, זו הפעם הראשונה בחיי שהבנתי שאני חייב לעשות הסבת מקצוע, לא להיות תלוי בכל כך הרבה משתנים כדי להתפרנס. אם אתם בחל"ת קראו את הפרק לפחות 5 פעמים, בכל קריאה תקבלו תובנות חדשות ותחדדו תובנות קיימות, הספר הזה הוא B.A ליציאה מהפלונטר, לקחת את גורל המשפחה שלכם בידיים.
אני יודע שהמדינה לא משלמת לכם כסף רב בחל"ת, אבל היא עדייו משלמת משהו, ולתקופה ארוכה, אדם ממוצע יקבל כ- 80 אלף ש"ח בשנת חל"ת, וזה הזמן הכי טוב לבנות לעצמכם בסיס חדש. יש עשרות דוגמאות ודרכים להרוויח כסף גדול.

עם או בלי הון עצמי, עם או בלי ידע, או בלי ניסיון. אני הבאתי לכם את קורס **מנהל עסקים של החיים**.
באוניברסיטה אף אחד לא מלמד על כישלונות, מדוע?, הכישלונות הם הבסיס המוצק של ההצלחה. ייחודי סגולה הצליחו מבלי להיכשל לפני, אבל הרוב השתמשו בכישלונות שלהם כדי להצליח. אתם בחל"ת, לכן אסור לכם להיכשל, כי כשלון, משמעותו שלא יהיה אוכל בבית ומשק הבית יקרוס. תלמדו מהטעויות שלי ומהכישלונות שלי ותקימו עסק לפי הכללים בספר, ואז ההצלחה שלכם כמעט מובטחת. אתם חייבים לשלוט בגורל של עצמכם, אומנם זו לא אשמתכם שהוצאתם לחל"ת, אבל אף גוף במדינה לא יעזור לכם לצאת מהמצב הזה, אתם חייבים לבד לצאת מהפלונטר לדרך חדשה.

בעיני, זה הזמן הכי טוב לצאת ממרוץ העכברים ולשלוט בגורל שלכם. המדינה ממנת לכם שכר בסיס לשנה, שנה שבה תוכלו ברוגע לחשב מסלול מחדש ולמצוא את הכיוון שלכם לעשור הבא. תמיד חלמתם לעשות משהו, להקים מיזם או לעשות הסבת מקצוע, אבל המסלול של בית, עבודה, משכנתא, ילדים הסיט מחשבות אלה, והפך אותם לבלתי יישומיות. ההמלצות שלי לאנשים בחל"ת יתאימו, כמעט בכל פרק יש אלטרנטיבה שתתאים לכם לשינוי קריירה.

מוסקבה

אם לונדון הפכה לבית השני שלי, והמקום בו הרגשתי הכי נוח לעשות עסקים , ולקדם את החברה שלי. העיר מוסקבה היא בעיני העיר עם פוטנציאל הצמיחה הכי גדול בעולם, עיר של 19 מיליון איש עם גישה פרו מערבית ומנטליות מזרח אירופאית. כיזם נדל"ן, ביקרתי במוסקבה עשרות פעמים. לקח לי זמן רב לפצח את החידה של העיר הזו, אבל בעיני החוכמה היא לעשות עסקים בערים שיכולות לזנק קדימה ולא בערים כמו לונדון וברלין שכבר רווחיות, והתשואה שם בסיסית ביותר. מוסקבה שונה בצורה משמעותית משאר רוסיה, זו עיר עם היסטוריה מפוארת ואוכלוסייה ברמה גבוהה מאוד. ירידת הרובל המשמעותית בשנים האחרונות, הפכה את מוסקבה לייעד נבחר לאנשי עסקים מהעולם שרוצים לנצל את המיקום המצוין, התרבות המופלאה והעובדה ש-19 מיליון תושבים גרים בעיר אחת, 19 מיליון תושבים זה מנוע צמיחה אדיר. כיזם נדל"ן גיליתי שבאזור מוסקבה סיטי יש עשרות אלפי מטר משרדים ריקים בנויים במגדלי ענק, בסטנדרט גבוה ביותר. המחירים שפויים ומאפשרים להרוויח יפה מאוד, מטר בנוי במגדל מפואר עולה כ- 3,000 דולר, כלומר דירת חדר של 20 מ"ר מלונאית, תעלה 60,000 דולר. דירה כזו יכולה להיות מושכרת ב100 דולר ביום בקלות, ובמחיר כזה תהיו מלאים כל השנה. הייתרון במוסקבה, שניתן להסב משרדים למלונאי בקלות רבה. החזר ההשקעה יכול להיות אדיר, עבור הכנסה חודשית ממוצעת של 2500 דולר ליחידה, ניתן להגיע לתשואה של 33 אחוז שנתי על הכסף, וטוב מכך, יש פוטנציאל אדיר לזינוק במחיר, לעומת ערים כמו ברלין, לונדון, ואמסטרדם, שם המחירים כבר בשמיים וקשה להגיע לעליה תלולה במחיר. שלושת ילדי הקטנים דוברי רוסית שוטפת, אני לא מבין את השפה אבל מאוד מתחבר לאנשים ולמנטליות. ברוסיה קל

מאוד לעשות עסקים, הבירוקרטיה קצרה יותר והתנאים המסחריים טובים יותר. אני ממליץ לכם לטוס למוסקבה לחודש, תשכירו שם דירה ב- AIRBNB תלמדו את העיר, תבינו את העוצמה שלה, ומצד שני את הבתוליות היחסית. יש לי שם חברים שפתחו עסקים שלא קשורים בנדל"ן וגם עושים חייל, בעיר שבה 19 מיליון איש ההזדמנויות בלתי מוגבלות, ענף הקוסמטיקה, והענף הפרה-רפואי משגשגים שם, כל עסק עליו המלצתי בספרי יכול להתאים לשם, קחו איתכם אדם דובר השפה, כי רובם לא דוברי אנגלית ברמה גבוה. הנשים הרוסיות אומנם מרוויחות משכורות קטנות יחסית אבל משקיעות את כל כספן בטיפוח ובנראות. מנטליות זו פותחת לכם אפיקי השקעה נהדרים, ייבוא מישראל מתקבל שם באהבה רבה למוצרי קוסמטיקה הישראלים והטיפולים הפרה-רפואיים יש שוק ענק. (באתר יש תוכנית עסקית כיצד לפתוח שם עסק) המנטליות הישראלית משתלבת מצוין עם העם הרוסי, ובמיוחד עם האנשים במוסקבה.

טיפ זהב- הצעה ממני- רכשו 20 מטר באחד המגדלים במוסקבה סיטי, עלות הרכישה היא כ- 300 אלף ש"ח שפצו את הדירה ברמה גבוהה בעלות של 100 אלף ש"ח. עכשיו עלות הדירה 400 אלף ש"ח. פתחו דף בבוקינג וב -AIRBNB ושברו את מחיר השוק, והציעו 100 דולר ללילה, במחיר כזה תהיו מלאים כל החודש. בשלב הזה סגרו שת"פ עם אתר נסיעות ישראלי שמתמחה במגזר הרוסי בישראל. האתר לבדו יכול למלא לכם את היומן כל השנה בקלות. כל שבוע ממריאים לפחות 6 מטוסים מישראל למוסקבה, והם ישמחו להשכיר חדר ממלונאי מישראל .

טיפ זהב 2 – דירת 20 מטר להשקעה במוסקבה סיטי תעלה לכם 400 אלף ש"ח. מכרו אותה לאנשי עסקים שעובדים על קו מוסקבה ישראל ב- 550,000 אלף ש"ח. יש לדירות קטנות

אלה ביקוש אדיר מהאוכלוסייה הרוסית בישראל, שמונה כמיליון תושבים. המיקום המעולה במגדל מוסקבה סיטי ימשוך קונים רבים.
תוכלו לדאוג להם ל- 100 אחוז מימון. 50 אחוז מבנק בישראל כהלוואה לכל מטרה. 50 אחוז מבנק ברוסיה תמורת שיעבוד הנכס. עם שיווק ממוקד, תוכלו למכור כ- 4 יחידות בחודש. (תוכנית עסקית באתר)

טיפ זהב 3 – אם ברשותכם אתר מכירות בעברית, הנגישו אותו לאוכלוסייה הרוסית, הפוטנציאל של מאות מיליוני אנשים היא אדירה, הפרסום שם זול מאוד, וקל להגיע לתושבים. היום ל- 80 אחוז מאזרחי רוסיה יש סמארטפון, ואתר עם מערך משלוחים יעיל יכול להיות פתרון נהדר בתחום הקוסמטיקה , ביגוד, תכשיטים ועוד .

טיפ זהב 4 – בישראל כמיליון דוברי רוסית, גייסו עובדים בישראל ובנו לכם מערך שייתן שרות בשפת המקור. לתושבי מוסקבה יש חיבור חזק למסורת ולתרבות שלהם, אבל משיכה אדירה למערב. אם תצליחו להנגיש את המערך תזכו לרווח אדיר .

טיפ זהב 5 – בתקופת הקורונה יש אלפי דירות ריקות במוסקבה השייכות למשקיעים מחו"ל, אתרו אותם דרך מתווכים והציעו להם ניהול, בתקופת הקורונה, היכולת להשכיר את הדירות ע"י חברות תיירות לקהל הרוסי, תעזור לכם לקבל דירות נהדרות לשיווק מבלי להשקיע על קניה או שיפוץ, אלא רק על שיווק (רשימת מתווכים ודירות באתר).

כישלונות

איזה אדם כותב על כישלונות בספר על הצלחה, הרי זו אנטיתזה להצלחה, מדוע אנשים ירצו לקרוא על כשלון, ומדוע אני כיזם בכל רמ"ח אברי, ארצה לכתוב על הכישלונות שלי למיליוני אנשים. קראתי המון ספרי אוטו-ביוגרפיה, ספרי הצלחה, ספרים שמלמדים כיצד לנהל וכיצד להרוויח כסף, ספרים כמו **"אבא עשיר, אבא עני"**, ששינו תפיסות של אנשים ובאמת גרמו לשינוי. הרי כל מה שלמדתי ב40 שנה, הוא די והותר לספר, אז מדוע לרשום על כישלונות, למה לתעד במיליוני עותקים עסקה כושלת. הסיבות רבות אבל המרכזיות שבהן הם:

א. מכישלונות לומדים – חייב לדעת להפיק לקחים מכישלונות.

ב. אין יזמים מושלמים – כל אחד נכשל.

ג. כנות – חשוב לי להיות כנה עם הקוראים.

ד. להראות איך נבנה יזם, חלק מה- DNA הוא הכישלונות.

ה. כדי לקחת אחריות על הפסדים צריך להיות אחראי- ולקחת אחריות על כישלונות .

היו לי כמה וכמה כישלונות במהלך הדרך. חלקם גרמו לי להפסיד מיליונים, בגלל חלקם איבדתי חברים, וחלקם פגעו לי במשפחה, **"אבות רבים להצלחה, אבל הכשלון יתום"** אמר פעם אדם חכם. זהו אחד הפרקים המורכבים שכתבתי בספר כי קל יותר להיזכר בהצלחות ולא בהפסדים, מהמרים יזכרו את הניצחונות ולא את הפעמיים שהפסידו כסף, הכישלונות

בספר הם כישלונות עסקיים, לא הכנסתי לספר כישלונות אישיים, והיו כאלה. אתחיל בסדר כרונולוגי.

2006-ה"אלטרנטיבה" - כשעוד הייתה לי חברת צוותי הבידור, החלטתי להפיק סדרת טלוויזיה בעצמי. היה לי רעיון, "האלטרנטיבה", סדרת טלוויזיה על טעויות של בני נוער בנהיגה, בחציית כביש, ועל לחץ חברתי. כמו תמיד באותה תקופה האמנתי שאני יכול לעשות הכול לבד, כתבתי תסריט, ליהקתי בעצמי שחקנים כמו יעל גרובלס שהיום מככבת בהוליווד ואצלי זו הייתה הפרידה הראשונה שלה, עידו לב, מיכל פלח ועוד חברה צעירים. לא הבנתי איך עובדת סדרת טלוויזיה ושצריך גוף משדר לפני שמתחילים, פשוט היה לי רעיון וזרמתי איתו. לקחתי חסות מקלאב הוטל אילת ורשת ישרוטל, וקיבלתי טיסות חינם מישרייאיר.
ישרוטל מימנו לי את כל האירוח תמורת חסות.
הצלחתי לממן 50 אחוז מהפיילוט מחסויות ו 50 אחוז מכיסי, כדי לחסוך שכרתי רק מצלמה אחת (מה שבסוף התברר כבזבוז ולא כחסכון) הורדתי לאילת צוות של 40 אנשי הפקה, כאשר אין לי ניסיון בכלל, אבי ביטר היה מקצוען לידי. כמו כל עסק ומיזם, האמנתי בעצמי וידעתי שאני אפיק את הפיילוט הזה, הצילומים לקחו חמישה ימים. אחי דניאל השתתף, דוד שלי יעקב שיחק שוטר, וצוות הבידור שלי שיחק בתפקידים משניים. התחלתי לרתום להפקה את הגופים הכי גדולים באילת כדי שיתנו חסות ואף אחד לא שם לב שאין לי מושג מה אני עושה, אני מאמין במשהו ואיכשהו גורם לכולם להאמין בזה איתי. בדרך נס קיבלתי דיסק מוכן של הפרק הראשון, את ההקרנה עשינו בקיסריה בווילה של יורם גלובוס אביו החורג של עידו לב, אחד השחקנים. שם הוא אמר לי, שהוא לא האמין שילד בן 26 בלי ניסיון יצליח להרים כזה מיזם לבד, בלי אף גוף הפקה גדול מאחוריו, ובלי אף גוף תקשורת מאחוריו. ערוצי הטלוויזיה שקיבלו את הדיסק, הביעו עניין אבל כלום לא נסגר.

אני זוכר שהפסדתי במיזם הזה 400 אלף ש"ח וחצי שנה של עבודה. הטעויות שלי היו, שלא חקרתי לפני את התחום, לא הקשבתי לעצות מסביב, והכי חמור חשבתי שאני יודע יותר טוב מכולם, אפילו כשאמרו לי שלא ככה מפיקים סדרת טלוויזיה, הייתי בטוח שאני חכם יותר מהם. החוכמה הזו יצרה לי בור כספי גדול. אבל לימדה אותי לחקור לפני כל מיזם, והשיעור הזה היה שווה את ההפסד של כ- 400 אלף ש"ח.

"**פאנטזי אילנה**" מתחם אטרקציות בטיילת מלון דן. בתחילת העשור הקודם בין שנים 2013- 2014 הייתה לי חברת אטרקציות באירופה וישראל. לי ולשותפי באותו תקופה עודד חן, היה רעיון לפתוח מתחם שישלב את כל האטרקציות במתחם אחד, כך ילד ישלם מנוי ליום ויוכל להיכנס למבוך פחד, קולנוע D9, מיני גולף, מתחם ג'ימבורי, באנג'י, ומתחם משחקי ווידאו ובאמצע דיסקוטק לילדים לעריכת ימי הולדת ומסיבות. הרעיון בגדול עבד מצוין במדינות אירופה והייתי בטוח שהוא יצליח בישראל. את המיקום בחרתי במלון דן אילת על הטיילת, מתחם של 2000 מטר עם כניסה ישירה מהטיילת השקענו למעלה ממיליון דולר במתחם, הבאתי את כל יכולות השיווק שלי, כולל בובות בטיילת, יחצנים, חלוקת אסימונים חינם בשדה התעופה. הייתי בטוח שההצלחה מובטחת, האמנתי שעיר כמו אילת עם כמויות אדירות של ילדים, תצליח להביא אלינו קהל רב. המקום נכשל כשלון מפואר, לא הצלחנו למכור יותר מ- 30 כרטיסים ביום, והמקום הפסיד כסף ונסגר תוך פחות מחודשיים וחצי. הטעות הגדולה שלנו היא שלא חקרנו את השוק, נפתח באילת מתחם ילדים בהשקעה ענקית באייס מול, ונפתח מתחם החלקה על הקרח, במתחמים האלה השקיעו עשרות מיליונים רבים, ולנו לא היה כל סיכוי. גם עיר המלכים עם השקעה של 200 מיליון ש"ח , קרסה ופשטה רגל. אם הייתי בודק את השוק טוב יותר ומבין שה- DNA של העיר

אילת השתנה, ושהטיילת כבר לא חזרה כמו בעבר, היה נמנע משותפיי מפח הנפש הזה. עוד למדתי בכישלון הזה שחובה להשקיע בציוד הכי איכותי שיש ניסינו לחסוך על מערכת קולנוע זולה, משחקי וידאו ישנים, מיני גוף מיושן, ואילו האחרים השקיעו במתחם הכי צעיר ובועט שיש. איכות עובדת ומאז אני תמיד דואג להיות הכי איכותי בשוק. בנדל"ן אני מסכים להרוויח פחות אבל המטבחים שלי והריצוף תמיד יהיו ברמה הגבוהה ביותר .

"**אופטימה רימונים**" שנת 2015 נכנס אלי ולדורון מיכלין שותפי, מתווך בשם דודו. הוא סיפר לנו שיש בניין ברחוב ביאליק ר"ג, שמשמש מלון והוא למכירה. הבניין בעל 100 דירות מלונאיות, חניון מניב של כ- 60 חניות, ועוד 4 קומות משרדיות, ובריכה על הגג. בניין מושלם שמתאים במיוחד למה שאני יודע לעשות, הסכמי שיתוף ומסירה של כל יחידה. הבעלים של הבניין הוא עופר נמרודי ודודו אמר שהוא מייצג אותו, ושהוא ידאג תוך שבועיים מהמנכ"ל שלו אלכס לחוזה מכר, והסכם אופציה על סך 62 מיליון ש"ח הבניין ועוד 5 מיליון עבור החניות, העסקה מעולה ניתן למכור כל יחידה של שני חדרים במיליון ש"ח, שזה רוב היחידות, והיחידות חדר ב- 600 אלף. אחרי מכירה, הרווח הוא כ- 20 מיליון ש״ח ונשארו עוד 4 קומות, ו -180 מטר בגג, עם בריכת שחייה ליזמות נוספת, שבה אפשר להרוויח עוד כ- 20 מיליון ש״ח. בגדול נשמע כמו עסקת המאה. סיכמנו שהכי טוב לשווק את היחידות בתוך אולם הכנסים של המלון, תוך שבוע הרמתי קמפיין והתחלתי לשווק. אלכס המנכ״ל, הגיע לאולם הכנסים של המלון לחזות במכירה. ההתחלה הייתה מסחררת, בעודנו מחכים לקבל את החוזה, חצי מהבניין כבר היה משווק. דודו בא אלינו למשרד וביקש שני מיליון ש״ח בשיקים כמקדמה, אמרנו לו שהחוזה לא חתום ושיחכה אחרי החתימה, לא יודע איך, אבל הוא שכנע אותי ואת דורון ונתנו לו שני מיליון ש״ח לפני החתימה. לאחר

כשבוע הכתבת שלומית צור העלתה אייטם שבו כתבה שאני מוכר חדרי מלון ואסור לי, ראש העיר בזמנו זינגר, הגיב ואמר שיתבע אותי. שלחתי לה הודעה והראיתי לה שניתן למכור חדרי מלון עם תסריט מצורף במושא ולא עם פרצלציה, זה כבר היה מאוחר מידי, נהיה רעש ובלאגן, שבסוף גיליתי שהיה מתוכנן ע"י הכשרת היישוב. הם ביטלו את ההסכם ושני המיליון נעלמו כלא היו. דודו טוען שהוא יסדר הכול ומשך אותי במשך חודשיים. השיקים שהוא קיבל כבר היו מפוזרים בכל העולם והיינו חייבים לכבדם, למרות שלא הייתה עסקה. ההתלהבות שלי ממיזם טוב גרמה לי למהר ולשחרר כסף לפני שהחוזה חתום, וכך איבדתי 2 מיליון ש"ח אבל גרוע מזה, כך איבדתי רווח צפוי של 40 מיליון. עסקה שהייתה נמכרת בקלות .

טיפ זהב- ידע, ידע, ידע, גם אם עסקה נראית מצוין, וגם אם הכול נראה תקין, אל תוותרו על התהליכים הקבועים, מטרת התהליכים היא לייצר סדר בעסקה. עסקה שטובה מידי, מחשידה, תמיד תחשדו. אני בגלל הפרעות הקשב שלי פזיז מדי, ורותם את העגלה לפני הסוסים. אם נחקור כל דבר לפני, הכשלון יתרחק מאיתנו. סבלות זה המפתח פה.

אהבות חיי

כל יזם מונע ממשהו, אחד מניע אותו כסף, את האחר מה שמניע הוא ההישגיות, יזם אחר מונע מתחרותיות, ואילו אני מונע מאהבה. יש לי 3 ילדים שהם הדבר הכי חשוב לי בחיים הם עזרו לי לעבור את התקופות הכי קשות, במאסר, בימים שעסקאות נפלו, הם היו שם בשבילי עם 100 אחוז אהבה ללא תנאים. כל הורה רוצה את הטוב ביותר עבור הילדים שלו, גם אני כמובן. ילדים זה שמחה אומר השיר המפורסם, בשבילי הילדים שלי הם תקווה. הם נותנים לי תקווה, אני יודע שיש 3 אפרוחים שרק אני עומד לנגד עיניהם. במהלך המאסר שלי היו לי אלפי שיחות עם לין ביתי הבכורה, החיבור בנינו מטורף, עם אמא שלי ועם האחים שלי אין לי חיבור כזה, ילדה לא שופטת ורק מכילה, וכולה טוב לב וחוכמה אדירה. היא מזכירה לי באישיות שלה את אחותי הקטנה יובל, הם דומות במראה ובאישיות.

הילדים שלי יכלו לחטוף טראומה מהמאסר, למזלי הם גילו חוסן אדיר ועמדו כמו חומה בצורה בשבילי. יהונתן הבן שלי בן 6 עם הפרעות קשב קשות. תמיד כשאני מתקשר אליו לטלפון הוא עונה לי בסבלנות, ונותן לי את ההרגשה, שהוא שם בשבילי. שגיא בני הוא העדין מבין השלושה, ילד רגיש ומופנם מלא חום ואהבה. אבל מי שהכי חיזקה אותי, בכל תקופת המאסר, ובתקופות הקשות זו דנה, אנחנו מדברים כל יום חמש, עשר פעמיים, היא הדבק שמחבר את המשפחה שלנו וזה לא מובן מאליו. היא האדם שאני הכי סומך עליו בהכול ויודע שהיא מאמינה בי וביכולות שלי. בכתובת שורות אלה אני בן- 41, ברוך השם אני מאושר, יש לי משפחה מדהימה. אבא אמא תומכים ואוהבים. ואחים שילכו איתי באש ובמים. ניסיי בן 37 חכם וחריף עם נפש של אומן, דנה אחותי בת 37, היא

האדם הכי מצחיק שהכרתי. וורבלית וחריפה, היא יכולה להיות יזמית על. דניאל אחי עבר איתי את ההצלחות הכי גדולות ומכל האחים הוא מכיר אותי הכי טוב. ויובל אחותי הקטנה, שגרה עכשיו במרוקו בקהילה היהודית וחסרה לי כל כך. יובל היא האחות שאני הכי קשור אליה, אנחנו יכולים לא לדבר שבועות ועדיין אני מרגיש אותה בנשמתי. והאחרונה חביבה סבתא סימי שהיא האישה הכי חכמה שהכרתי, השיחות איתה בשבת, והאהבה הבלתי נגמרת שלה. התברכתי במשפחה מדהימה וזה המנוע האמיתי שלי להצלחה, והרבה יותר מכסף או מהישגיות כל מה שאני רוצה זה שהם יהיו בריאים ומאושרים.

טיפ זהב- תשקיעו במשפחה, לא משנה כמה אתם עסוקים, תדחו הכול המשפחה זה הדבר הכי חשוב בעולם. תמיד דאגתי להיות עם הילדים בסופ״שים, ובזכות זה אנחנו מגובשים ואוהבים. עם האחים שלי גדלנו באותו חדר, היום כשלכל אחד מהילדים יש חדר נפרד הגיבוש בין האחים לא אותו דבר. תעבירו את הילדים לחדר אחד, זה יחבר ביניהם ויעשה אותם בלתי נפרדים

עבודה מהבית

בעקבות משבר הקורונה, חיינו השתנו ללא הכר, אנחנו לא מתחבקים, לא מתנשקים לא לוחצים ידיים, משתדלים לשמור על ריחוק חברתי. כעובדה עסקים רבים חטפו מכה אנושה וצמצמו שטחים רבים.

מבחינה עסקית, הקורונה הביאה לשינוי נוסף, העבודה מהבית ,זהו מונח שאנו מכירים כבר שני עשורים, מאז התפתחות האינטרנט, עובדים מידי פעם מהבית. הקורונה זירזה תהליכים. כל כך זירזה אותם, שאנחנו רואים חברות שלמות כמו גוגל, פייסבוק, טויטר שהעבירו אלפי עובדים לעבודה מהבית. התהליך אומנם קרה בגלל הסגרים והתנועה האסורה, ובגלל הפחד מהדבקה אבל יש המון דברים חיובים שבעיניי ישנו את התמונה, ויהפכו את העובדים שלנו להורים טובים ומעורבים יותר. לכל דבר חדשני יש יתרונות וחסרונות, אני מאמין שבעבודה נכונה מהבית עם פיקוח נכון, ותוכנה מתאימה לשליטה מרחוק, מהפכת העבודה מהבית תשתלט על כל העסקים, תפנה את הכבישים, ותחזק את הקשר עם המשפחה. חברות רבות מממנות את המשרד הביתי, כולל ריהוט נוח, מחשב מתקדם, ובנית סביבת עבודה שתדמה משרד.

בעיני היתרונות עולים על החסרונות וכל מעביד יחליט בעצמו אם לעבור לעבוד מהבית או לא. להלן טבלה של יתרונות וחסרונות של עבודה מהבית, בחרו בעצמכם מה מתאים לכם:

יתרונות	חסרונות
חסכון בשטח	פיקוח
חסכון בהוצאות קבועות (חשמל, מים, נייר וכו')	תפוקת עבודה – הילדים בבית יכולים להפריע לתפוקת עבודה

חסכון בדלק ובעלויות	פגיעה בסינרגיה בין העובדים
שיפור במצב הרוח של העובד	פגיעה בריכוז, הרבה יותר הסחות דעת
גיוס קל של כ"א	
חסכון במקומות חניה	
סביבת עבודה תומכת	
שימוש נכון בשטח – שיטת ה"מיטה החמה" משרד שישמש לכמה אנשים במקביל.	

טיפ זהב- העבודה מהבית תאפשר לכם להוזיל עלויות בעשרות אחוזים, רכשו תוכנה שתפקח על העובדים ותיתן לכם סטטיסטיקה על העובד, כמה שעות הוא עובד, תפוקה, תוצאות.

קביעת יעדים - דחיינות

הדרך להישגים, בכל אחד מאיתנו חבוי יצר של דחיינות. לדחות משימות לזמן מאוחר יותר, כי זה לא משהו שמעניין אותי, או משהו שלא דחוף לי לעכשיו.
דחיינות היא רעה.

יזמים רבים דוחים את המשימות שלהם לזמן מאוחר יותר, ובכך הם מאבדים מומנטומים ומאבדים רצף עבודה. במקרים רבים, ככל שהיזם דחיין הוא יגיע בסוף לעומס, ואז כאשר הוא כבר יהיה חייב לבצע את המשימה, היא לא תצא כמו שצריך בגלל הלחץ. קביעת יעדים ומטרות הם הדרך לנהל את עצמנו כיזמים. אני סובל מהפרעת קשב, ובתחילת דרכי סבלתי מדחיינות בלתי נגמרת, הייתי דוחה שיעורי בית, דוחה שיחות חשובות, דוחה תשלומים לספקים, מילוי דוחות וכו'. ואז הבנתי כמה זה פוגע בי. הבנתי שבגלל הפרעות הקשב שלי אני חייב לסיים משימה מיד, אחרת היא לא תבוצע כמו שצריך. כאשר אני מתחיל חודש, שבוע, יום, אני מכין לעצמי רשימת יעדים. מה אני צריך לעשות בחודש הקרוב, במהלך היום נכנסים לנו יעדים נוספים ומטרות נוספות וגם אותם אני מכניס לטבלה. סימן של וי ליד כל מטלה מעלה את הדופמין, אין הרגשה יותר טובה מלוח נקי, מביצוע המשימות ועמידה ביעדים. לדוגמה, הבאתי לעצמי כמטרה למכור 10 דירות בחודש יוני ואני יודע שכדי למכור 10 דירות אני חייב לעשות 150 פגישות, וכדי לעשות 150 פגישות אני צריך לחייג ל-2000 לקוחות פוטנציאלים, אז אני מכין טבלה.

יעדים	מטרות	מטרת על
פרסום פרויקט לגיוס 200 לידים	גיוס 10 טלפניות	חתימת 10 הסכמים

הכנת חומר פרסומי שיווקי	פיקוח על הטלפניות	מכירת 10 דירות
חיוג ל2000 איש בחודש	פיקוח על עורכי הדין והמשווקים	
תאום 300 פגישות	ווידוא מול המזכירה על כמות ההגעות	

ברגע שסימנתי לי יעד ועמדתי בו, אני מתקרב למטרות שלי ולמטרת העל.

הקצאת מטרות ומטרות על, ועמידה ביעדים על מנת להגיע אליהם. זהו המפתח להצלחת כל עסק. זה ההבדל הגדול בין מנהל טוב למנהל ממוצע. מנהל טוב מקפיד לעמוד בכל יעד וגורם לעובדיו להימנע מדחיינות. מנהל ממוצע שוקד על השמרים. ובאופן טבעי, אי עמידה ביעדים פוגעת במטרותיו, וגם במטרת העל הסופית. הדרך היחידה להישגים קבועים היא עמידה ביעדים אלה ובמטרות, הכול במטרה להגיע למטרת העל ולכבוש אותה.

בחיים יותר חשוב שיהיו קשרים מאשר כישורים.

יש כמה שיעורים שכל אחד עובר בחיים. את השיעור על הצורך בקשרים קיבלתי כבר בגיל 22, יוסי גבעתי ז"ל אביה של בתאלי גבעתי שהייתה בת זוגתי באותה התקופה, נתן לי שיעור על הצורך בקשרים ולא בכישורים. הוא היה יזם ומאכר שעבד מול עיריית הרצליה, ובאותה תקופה התמודד למועצה ולראשות העיר. באחת מהשיחות הרבות איתו הרגשתי אליו חיבור גדול, הוא סיפר לי שהוא עובד עם חברות הסלולר ודואג להם לאישורים מול העיריות על הצבת אנטנות ברחבי העיר, הסכומים שהסתובבו שם היו אדירים. הוא לימד אותי כיצד הוא תרם אמבולנסים למד"א כדי לחזק קשרים והסביר לי את מה שלמדתי בעתיד, קשרים חשובים מכישורים. בעיני אדם חייב לייצר לעצמו רשת קשרים בתחום בו הוא עובד, הקשרים יכולים לקצר הליכים, לפתוח דלתות ולייצר הכנסות. אני לא מתכוון לקשרים כמו בנמל אשדוד שם אבא מצרף בן, או כמו בתעשייה האווירית. אני מדבר על קשרים לגיטימיים בין אנשי עסקים. לדוגמה אירחתי בישראל קבוצת אנשי עסקים ממוסקבה, התקשרתי לרב רבינוביץ', רב הכותל והוא קיבל אותם לביקור VIP, משם המשכנו לאילת לסופ"ש שכלל צלילה, כי הם היו חובבי צלילה. חבר מאילת סידר להם צלילה במקומות מרהיבים, כל הסופ"ש כולל הביקור בכותל ובים המלח לא דיברנו מילה אחת על עסקים, בכל פעם שהם רצו לדבר, אמרתי להם מחר, או אחר כך, התרכזתי בלייצר איתם קשרים שיעזרו לי במוסקבה בעסקיי בתחום המלונאות. הם הגיעו לארץ כדי להיכנס לעסקת נדל"ן בינלאומית, ורצו לרכוש בתי מלון בישראל, מבלי לדעת הם ביקרו במקומות הכי תיירותיים בארץ, ובסופו של סוף השבוע, הם בעצמם ביקשו ממני לאתר להם נכסים בים המלח ירושלים ואילת. ביום ראשון

הם הוטסו לתל אביב, הלכנו לסלון של אייל שני לארוחת ערב, ובבוקר למחרת הצגתי להם 3 פרויקטים על בתי מלון, נכון לקחתי סיכון, הסופ"ש שלהם עלה לי כמעט 100 אלף ש"ח, ויכולתי להפסיד אם לא תצא עסקה, אבל ידעתי שהם חברה רציניים, וידעתי שאני אצליח לגרום להם להפוך לחברים שלי. היום הם פותחים לי דלתות בכל רוסיה, אוקראינה ופולין. העסקים איתם נסגרים בלחיצת יד, והם דואגים לכל המימון עבור הפרויקטים שאני מביא. ברור שאם הם לא ירוויחו הם יפסיקו לעבוד איתי, אבל בזכות הקשרים איתם, פיתחתי עוד עשרות קשרים ענפים במזרח אירופה. אז כן השיעור עם יוסי גבעתי ז"ל השתלם בהחלט, עדיף קשרים על כישורים. ואיזה כיף אם יש גם קשרים וגם כישורים, זו בכלל חגיגה.

טיפ זהב- קשרים אישיים הם הדבר הכי חשוב, עסקים עושים אנשים ולא מכונות, תוציאו את הקולגות שלכם לארוחת ערב, אולי גם להופעה, השקיעו וטפחו קשרים אישיים, תקבלו על זה פידבקים מיידיים אני מבטיח.

עובדים זרים:

כ"א איכותי ברבע מחיר

מעסיקים רבים נרתעים מהעסקת עובדים זרים, חוקי השכר במדינה משווים את השכר של העובדים הזרים לשכר המינימום. יותר מ -50 אחוז מכ"א בבתי המלון וכ-40 אחוז מצוות המטבחים של המסעדות הם עובדים זרים. ישראלים לא אוהבים לעבוד קשה, אפילו בבניין, שבשנות ה- 50-60 הישראלים מילאו את מקומות העבודה, מועסקים מעל 88 אחוז עובדים זרים. באיחוד האמירויות המצב קיצוני יותר. מתוך 10 מיליון תושבים 89 אחוז מהם אזרחים זרים שהגיעו לעבוד במקום. בענף החקלאות שבקום המדינה היה מלא ב100 אחוז ישראלים ועולים חדשים, מופעל היום על ידי פועלים תאילנדים או מאזור המזרח. בעבודות שהם פיזיות יש מקום לעובדים זרים, אבל בפרק זה אני מציע לכם מהפך בחשיבה, אני אלמד אתכם כיצד להוזיל את כ"א שלכם במחלקות מסוימות ב75 אחוז, אני השקעתי בהדרכת עובדים זרים מיליוני שקלים וזה נתן את האפקט שלו.

השיטה שלי הייתה יוצאת דופן אבל הוכיחה את עצמה. מה עשיתי אתם שואלים? פיתחתי קונספט חדש, גיוס עובדים מחו"ל שימשיכו לעבוד מהמדינה שלהם עבור החברה שלי בישראל. לאחרונה שמתם לב שעונים לכם כאשר אתם מחייגים לחברות ענק עובדות עם מבטא כבד בערבית או ספרדית? מה שעשיתי היה פשוט, לקחתי מורות ובמשך חצי שנה לימדתי את המקומיים במדיין שבקולומביה עברית בסיסית, ואז מכרתי טלפניות לחברות בהנחה של 20%, 4500 ש"ח בחודש לטלפנית. אני שילמתי להם 100 דולר פלוס 50 דולר כל חודש מענק התמדה, ובונוס על כך שלמדו עברית בסיסית, את אותו קונספט מכרתי לחברות אמריקאיות.

אתם מחייגים למנעולן ועונה לכם מקולומביה טלפנית במחיר של פחות מדולר לשעה, פחות, הרבה פחות. הרעיון, להמשיך ולתת שירותים באותה מדינה, אבל העובדים יגורו ויחיו במדינת המוצא שלהם. כל ההוצאות שם זולות יותר, קניית מחשבים, שרתים, השכרת האנגר ענק, רוחבי פס, הכל זול יותר, ובעיקר כ"א זול יותר. הפרויקט של העובדים הזרים לא מתאים לכל חברה, אבל עובד מצוין עם חברות טלמרקטינג, חברות תוכנה ופיתוח תוכנה. תוכניתן בקולומביה מקבל שכר של 1200 דולר בחודש ואני משווק אותו ב3000 דולר בחודש, והתפוקה שלו זהה לעובד ישראלי.

טיפ זהב- ברשות הפלסטינית יש המון עובדים מוכשרים דוברי עברית שיכולים לעבוד בחברות ישראליות, כגרפיקאים, אדריכלים, טלפנים, מתכנתים ועוד. השכר שלהם הוא שליש מעובד ישראלי והם עובדים 10 שעות ביום במקום 8.

טיפ זהב 2- במזרח אירופה, אוקראינה ופולין יש המון עובדים שישמחו ללמוד עברית ולעבוד מהבית שלהם, אצל חברה ישראלית.

חשיבות עו"ד בחברה

בישראל ישנה סברה שכל ישראלי שלישי הוא עורך דין, כמות עורכי הדין בישראל היא הגבוהה בעולם המערבי ביחס לאוכלוסייה, האם זה בגלל האופי המזרח תיכוני הנוטה לריב ומדון, או מכיוון שזה התואר שנחשב להכי מבוקש, בגלל האפשרויות הרבות שעומדות בפני מסיימי תואר. לי לקח 15 שנה להבין את חשיבות עורך הדין בחברה, זהו אחד מהשיעורים האחרונים שקיבלתי, וחבל כי זה יכל לחסוך לי הרבה כאב ראש, והרבה מאוד כסף. כשאנחנו פותחים חברה חדשה, או אפילו עסק חדש אנחנו מחפשים לחסוך על כל דבר שלא נראה לנו חשוב וקריטי להתחלת העסק.

הרי כשאנחנו פותחים עסק חדש או עוסק זעיר ואנחנו בתחילת דרכנו העסקית, הכסף הוא חזות הכול, המטרה היא לחסוך ככל האפשר וזו הטעות. עורך דין מקצועי יכול ללוות אותנו בכל התהליכים כולל כריתת ההסכמים חתימת החוזים ובניית העסק. בכל פעם בחיי שניסיתי לחסוך בעורכי דין, הפסדתי, בדיעבד במקרים רבים אפילו מייד. לעורך דין יש ניסיון רב בהקמת חברה, והעצות שלו במהלך כל התהליך קריטיות. חשוב מאוד לבחור עורך דין שיהיה זמין תמיד, אבל חשוב יותר לבחור עורך דין עם אוריינטציה עסקית. הרבה עורכי דין מעדיפים לפוצץ עסקה, מאשר לקחת אחריות על עסקה בסיכון, מהצד השני ראיתי המון עסקאות נהדרות שנתקעות או נופלות בגלל עורכי דין. בחרו עורך דין שהוא איש עסקים באופיו. עורך דין שיחפש מדוע כן אפשר לעשות את העסקה, שיציב תנאים למימוש העסקה, ולא תנאים לביטול העסקה.

אין סיבה לחשוש ולקחת עורך דין צעיר, עורך דין צעיר הוא אמביציוזי ומניסיוני שולט ברזי החוק, יותר מעורך דין ותיק. כל פגישה משמעותית שתקרה בנוכחות עורך דין תוכל להיות מתועדת, וכאשר יהיו מחלוקות (ויהיו מחלוקות) נוכחות עורך

דין מקלה משמעותית על השגות ואי הבנות. כשאני הייתי משווק נדל"ן הייתי מכניס בכל חוזה תשלום לעורך דין, כך הייתי פוטר את עצמי מתשלום לעורך הדין, ועדיין הייתי מלווה כל הזמן בלווי צמוד. בעסקת עזריאלי שבה הרווחתי 256 מיליון ש"ח אבל כל ההשגות של עזריאלי קרו מכוון שהם לא היו מלווים עם עורך דין בתחילת החוזה, זה מוזר שחברת ענק כמו עזריאלי חותמת על חוזה של מיליוני שקלים ולא מלווה כל הזמן עם עורך דין. אני בטוח שעורך דין עשה את השינויים בחוזה וכתב את החוזה, אבל עורך דין שלא מגיע לפגישות עצמם, ולא מגיע לחתימה מייצר בעיה. במקום לעשות את תפקידו ולפקח על החתימה, הוא נשאר מאחורי הקלעים. כדי לבחור עורך דין טוב לעסק/ חברה צריך לבדוק את הדברים הבאים:

א. ניסיון- כמה שנים הוא עורך דין

ב. קורות חיים- אם איזה עסקים הוא עבד בתחום.

ג. אוריינטציה עסקית- עורך דין שיבין עסקים.

ד. רייטנר חודשי- חשוב שילווה אתכם כל חודש

ה. ערך מוסף- שאל את עורך הדין מה הערך המוסף שהוא יביא לכם.

ו. זמינות- עורכי דין רבים לוקחים על עצמם יותר מידי והם לא זמינים במהלך היום.

ז. סמכותי- בחר עורך דין סמכותי ואסרטיבי.

אסרטיביות בעסקים

את הפרק הזה אני כותב לאחר שיחה של 45 דקות עם המנכ"לית שלי ואחת העובדות. אנחנו התחלנו מיזם בתחום המלונאות בלונדון, כרגע אנחנו בשלב ההקמה של המיזם. מבחינתי זה השלב הכי אהוב עלי, כי הוא דורש המון שלבים, שלבים שפורטו בספר הזה ואני לא מדלג על אף שלב. הגדרתי למנכ"לית מייל עם משימות יומיות, שבועיות, חודשיות.

מייל מסודר שבסיום כל משימה היא צריכה למחוק את המטלה מהלוח, אני בגלל הפרעת הקשב שלי, לא הייתי נח עד שכל המשימות היו מסומנות, הייתי מסיים בשבוע משימות גם משימות לסוף החודש. הרצון בזה והדחף הבלתי נשלט להשלים משימות יכול להיקרא בקלות אובססיביות אבל אני מעדיף לקרוא לזה בשם היותר מעודן, אסרטיביות בעסקים. בקיצור מאיה המנכ"לית שוחחה איתי על המטלה של החודש שעבר, עברנו עליהם וגיליתי שחלקם לא הושלמו בצורה מלאה, וחלקם לא התחילו אפילו, כאשר ניסיתי להבין את פשר העיכוב, היא תרצה בכל מיני תירוצים, ואז אמרה משפט ששיגע אותי, "עדיין לא נכנסנו למשרדים, כשניכנס יהיה לי דרייב ואתן מעצמי הרבה יותר". בהתחלה הופתעתי מהתשובה, ולאחר מכן כעסתי, ואז פשוט התאכזבתי, כל העסק מוקם בזמן התפרצות הקורונה, ואני מעכב את הכניסה למשרדים על מנת להשיג עסקה טובה, ולמצוא משרדים במחיר אטרקטיבי יותר ומיקום טוב יותר. אבל הבנתי מניסיון של שנים, שיש אנשים מוכשרים ככל שיהיו, שאין להם את האסרטיביות הזו והדחף המטורף לעשות, נכון שמשרד מוכן חשוב לעובדים, אבל ממנכ"לית בעסק בהקמה אתה מצפה שהדבר לא ישפיע עליה. מי שיש לו אסרטיביות ויודע לדחוף מעל הממוצע ייקח את העסק למחוזות גבוהים. קשה מאוד

להמריץ עובד כדי להיות אסרטיבי, אבל יש דרך שתעזור. אני קורא לה "טבלת האסרטיביות" **והיא מתחלקת ל3:**

משימה: בוחרים את המשימה.

יעד: מגדירים תאריך עמידה ביעד.

יעד מוקדם: מגדירים תאריך עמידה ביעד מוקדם.

בונוס: אם עמד ביעד מוקדם קיבל 10 נקודות בונוס, כל 100 נקודות בונוס הם 500 ש"ח מנהל שמקבל טבלה כזו דוחף ליעדים מוקדמים. את השיטה לקחתי מהכדורגל שם חוזי השחקנים מחולקים ל- 50 אחוז שכר בסיס ו-50 אחוז נקודות ליגה, מעל כל נקודה נוספת מתנופף בונוס. בשיחה השבועית עם המנהל אתה מציב לו נקודות בונוס עבור כל משימה ונקודות בונוס עבור העובדים. אני מתחייב שטבלה כזו תשפר את האסרטיביות של כל עובד ותדחוף אותו להישגים חד משמעיים מיידים. הטבלה תהפוך את העבודה למשחק, כל עובד ירצה לצבור נקודות, והמנהל הוא כמו מאמן קבוצת כדורגל, הוא ירצה שהקבוצה תצבור כמה שיותר נקודות משחק. יצר התחרותיות של כל אדם יהפוך את סביבת העבודה לפורייה ומאתגרת.

משפחה - הפיכת העובדים בחברה למשפחה

יזמים רבים מעדיפים ליצור דיסטנס בינם לבין העובדים, חשוב לכולם שהיחסים האישיים בין העובדים לחברה, יהיו יחסים קורקטיים ונעימים, אך לא מעבר לכך. בבתי הספר למנהל עסקים לומדים להפריד בין היחסים האישיים לעובדים. זו תאוריה מקובלת במקומות רבים, אך בעיני היא מתאימה לחברות ענק, וקונצרנים גדולים. אני מאמין שכאשר יזם פותח עסק חדש, אחד הגורמים העיקריים שיכולים להבדיל אותו בין מיזם מצליח למיזם כושל הם העובדים. הרי אף יזם לא פותח חברת ענק, הוא מתחיל בבסיס מסוים ולאט לאט גודל. רמת המחויבות של העובדים אליו והרצון שלהם לתת אקסטרה מעצמם, הם שיעשו את ההבדל בין כשלון להצלחה. אני לא מדבר רק על יחסים קורקטיים, אני מדבר על להקים משפחה בתוך העסק, ברור שיש בכך סיכונם כי קרבה רבה יוצרת תככים ובעיות, ויש עובדים שיכולים לנצל את הקרבה הזו ולפגוע בכם או בעסק. אבל מניסיון של 30 עסקים וחברות בהם לקחתי חלק, היתרונות עולות על החסרונות פי כמה וכמה בעשרות מונים. כמעט תמיד העובדים החזירו לי ב-200 אחוז השקעה גם בעסק ובעיקר השקיעו 200 אחוז במחויבות שלהם כלפי. אני מבין שלא כל יזם יכול ליצור כזו מחויבות, אבל הנה כמה טיפים על איך הופכים חברה עם צוות עובדים שכל אחד מהם מגיע ממקום אחר , למשפחה.

א. ערבי גיבוש - ערבי גיבוש קריוקי וכו.'

ב. חופשות משותפות - חופשה לחו"ל עם כל העובדים עוזרת מאוד לשבור את הקרח.

ג. ארוחת בוקר משותפת במשרד- פעם בשבוע להביא קייטרינג לארוחת בוקר

ד. סרט יחד - צפייה בסרט שנודע לפעילות החברה מגבשת ומצליחה להעביר מסרים.

ה. מסיבות פורים, חנוכה וכו'- נותנות אווירה חיובית.

ו. יום האם, יום האהבה - לקנות לכל עובדת זר פרחים+ הקדשה אישית.

ז. טיול משפחות בשבת - להכיר את הלקוח ובני הזוג של העובדים.

ח. כנסי השתלמויות - כנס שמשלב קורסים ולמידה פלוס סופ"ש באילת, טבריה, ים המלח וכו.'

טיפ זהב- תנו לעובדים שלכם מעבר, אמיר איש מכירות שלי חיפש איפה לחגוג יום הולדת לאשתו, אני הבאתי לו את הבית שלי ויצאתי עם האישה למלון לאותו יום, בפעולה פשוטה שבאה מהלב קניתי אותו.

טיפ זהב 2- ישראל הנהג שלי היה בחור צעיר, כל פעם שרצה להרשים בחורה נתתי לו לצאת לדייט עם המזראטי שלי, ואני באותו הערב פשוט הייתי לוקח מונית. במסיבת פורים הוא שתה המון ואני דאגתי להחזיר אותו ואת האוטו. יחס אוהב, שמגיע מהלב עושה את ההבדל, עד היום ישראל הוא משפחה שלי.

לעולם אל תכנס לתחום זר לך

חורף 2016 אני כבר משגשג נורא, הכוכבים הסתדרו ואני מתחיל להוציא לפועל את כל היידע שלי, בתקופה של שלוש שנים נחתמו מעל 1,600עסקאות, כמות מכובדת מאוד, גם לחברה בורסאית. באותה תקופה שלטתי בתורת המספרים, שליטה מוחלטת, הייתי מחליט כמה דירות ימכרו באותו חודש, לפי תקציבי הפרסום שלי וקצב הבנייה. הרבה פעמים יצא לי לראות מהצד אנשים שנכנסים לעסקים שהם לא מכירים ומפסידים הון אדיר. סמי סגול ואמיר כבירי הפסידו עשות מילוני שקלים בתקופה קצרה, גם גאידמק הפסיד כמעט 400 מיליון ש"ח, פשוט כי הוא נכנס לתחום הכדורגל, ולא הבין בו. אני משתמש הרבה בתחום הכדורגל כי זה תחום שקרוב לליבי. יש מקרים יוצאי דופן כמו ברק אברמוב שאפילו מצליח להרוויח כסף, למרות שהיה בלי ניסיון, אבל הוא יוצא דופן. 95 אחוז מפסידים המון כסף, הרצון להיכנס לתחום שלא מכירים הוא כדי לקבל חשיפה תקשורתית, או להגשים חלום ילדות. אני עם כל הניסיון הרב שלי גם נפלתי בפח הזה, איציק זוהר הגיע אלי למשרד וסיפר לי שהוא מחובר למפעל בבודפסט שמייצר קוסמטיקה, ושהוא רוצה שאני אשקיע 500 אלף ש"ח ונקים חברת קוסמטיקה, "**אמורה**". איציק, אדם כריזמטי בטירוף, הלכתי שבי אחריו מייד, השקעתי חצי מיליון אצל ירון זאדה שותף וחבר שלו מבודפשט, הבאתי את רחל צור מנכ"לית מוערכת להקמת המערכת, ונתנו את השיווק ויחסי הציבור ללינור שפר, יוצאת האח הגדול. איציק שהיה אז בפשיטת רגל קיבל ממני כספים רבים מאוד, וכל קשר בין הבטחות למציאות היו רחוקים מרחק מזרח ממערב. כשנכנסתי לכלא הוא ניסה למכור את החברה ונפגש עם משקיעים רבים, הכול על הגב שלי. הוא ממש נכנס לי ללב, היחסים בנינו היו חבריים מאוד,

היינו מבלים כל יום יחד, אוכלים יחד, טסים לחו"ל יחד, ועזרתי לו עם הלוואת כספים פעמים רבות. הכניסה שלי לתחום שלא הכרתי הסבה לי נזקים רבים, לא בדקתי כלום. אם זה היה בתחום שלי, הייתי בודק מיד ומגלה שזה בלוף גדול. הפסדתי בהרפתקה הזו מעל מיליון וחצי ש"ח לאיציק זוהר וירון זאדה. אבל זכיתי בשיעור אדיר, אל תעסוק במה שאתה לא מבין בו. אמנם עולם הזוהר קסם לי מאוד, קיוויתי שאני אוכל להביא מהיכולות שלי ולבנות מותג אדיר, אבל ההילה שמסביב איציק זוהר, והעובדה שהיינו מקבלים כבוד בכל מקום שהיינו הולכים הפנטה אותי. לא הייתי מוכן להישמע לאזהרות ולחברים שאמרו לי לא להיכנס לזה. אני ורק אני אשם, כי הייתי צריך לבדוק הכול מראש, אבל קסם לי מאוד הפרסום. איציק זוהר כשהוא לקח אותי לאירוע פרטי של אופירה אסייג, התלהבתי כל כך מהקשרים שלו שאמרתי אמן לכל דבר. הכלל הכי חשוב הוא לעולם יותר לא להיכנס לתחום שאני לא מכיר, ואם כן להיכנס אז לחקור את התחום לעומק ואז להבין אם זה מתאים לי או לא, מבלי להיסחף אחר רעשי רקע.

שיווק פירמידה - שיטת שיווק טובה או לא

בשנות ה-80 וה-90 חברות רבות עבדו בצורת שיווק רשתי, פירמידה, חברות שואבי אבק, חברות תרופות, ספרים ועוד . שיטת השיווק הצליחה מאוד אבל הקושי בהמשכיות פגע בה מאוד. שיטת השיווק "פירמידה " קיבלה יחס ציבור שלילי, כמו פירמידה, מי שנמצא בראש הפירמידה מרוויח המון ומי שנמצא בתחתית הפירמידה מפסיד כסף רב, ובגדול ממן את כל המיזם. אני נחשפתי לשיטה הזו בסוף העשור הקודם, חבר שלי שחר אדרי התקשר אלי ואמר לי שיש לו עסקה מעולה בשבילי, שאלתי מה העסקה , הוא אמר "אני לא יכול לדבר על כך בטלפון, בוא להיפגש הוא אמר, פעמיים הברזתי מהמפגש, אבל העקשנות שלו הביאה אותי לבית במרכז הארץ במושב. בבית היה "חוג ביתי" שבו הכירו לי מוצר שנקרא "גל" מוצר בכמה טעמים שנותן אנרגיה. ואמר לי שעל מנת להיכנס לעסקה צריך להשקיע 1000 דולר, ולחתום על הוראת קבע של 200 דולר. שיביא לי חבילת מוצרי "גל" לכל החודש, ואז הם נכנסו למודל הפירמידה, כי אף אחד מהנוכחים לא היה מעוניין לשלם 200 דולר בשביל לאכול ג'לי. הם הסבירו שכל אדם שנחתים תחתינו נקבל 500 דולר, סכום חד פעמי ו-100 דולר כל חודש, ואם הוא יחתים אנשים נקבל גם על זה אחוזים ממכירות, בקיצור פירמידה.

המערך השיווקי שלהם היה מדהים, הם גייסו עשרות אלפי אנשי מכירות בגילאים מכל המינים, אנשים שחיפשו פשוט דרך להכניס כסף כל חודש. הבנתי ששתי חברי בתחתית המיזם ושאם אכנס הוא ירוויח אחוזים, לא נכנסתי, כי אין לי חיבור למוצר וקשה למכור מוצר שאני לא מתחבר אליו. כל הרעיון בשיווק הרשתי, הפירמידה הוא להחתים אנשים תחתיך, ככל שתחתים יותר, כך תרוויח יותר, כי טיב המוצר לא מעניין אותם,

מה שמעניין אותם זה לקבל את הזכות למכור וכך להרוויח כסף. כשהייתי בתחילת דרכי הייתי בטוח שזה רעיון גאוני, להפוך עשרות אלפי אנשים למשווקים מבלי לשלם להם משכורת. הסיבה שעסקים רבים כאלה נפלו, ואילו דייסון שואבי אבק, שבמשך עשורים השתמשו בשיווק רשתי עדיין מצליחים, היא כדי להצליח ולבנות מערך שיווק רשתי חייב למצוא מוצר שגם המשווקים ישמחו להשתמש, מוצר צריכה שהם צורכים בכל מקרה ואז הפירמידה תצליח לשנים רבות. אני רוצה לתת דוגמה אישית, אני רכשתי מבזק בינלאומי אלף ספקי אינטרנט, ולספק אינטרנט יש מחיר הקמה. ומחיר חודשי קבוע, כל משווק שילם 1000 ש"ח על הזכות לשווק ו-100 ש"ח בחודש על האינטרנט, ואז הוא יצא להביא משווקים נוספים, המיזם עבד מעל 9 שנים כי כל אחד מהמשווקים החדשים צריך אינטרנט כמוצר חודשי קבוע, אז שווה לו לקחת את הסיכון. אם אתם מחפשים להקים מערך שיווק רשתי "פירמידה" וודאו כי המוצר שלכם יהיה רלוונטי לא רק ללקוחות, אלא גם למשווקים שלכם.

טיפ זהב- באתר האינטרנט שלי מופיעים כל השלבים בהקמת שיווק רשתי, כולל ליווי צמוד מצוות האתר, יחד עם היעוץ שלנו תוכלו לגייס אלפי משווקים מכל העולם מבלי לשלם להם שכר בסיס, אלא רק על פי תוצאות.

זוגיות בעבודה - שילוב מנצח או פגיעה בתא המשפחתי

מומחים רבים טוענים שזוגיות בבית ובעבודה לא יכולים להצליח. הם טוענים שהפגיעה תקרה בתא המשפחתי, ושאפילו אם בעבודה יש חלוקת תפקידים מוגדרת ונכונה, עדיין העבודה תכנס לבית וההפך, וזה יצור תסכול ופגיעה בבית. אני כאחד שבמשך קרוב ל20 שנה הסכים עם המומחים, מכה על חטא. המומחים קובעים משהו שהוא אמור להיות אינדיבידואלי לכל זוג, הרי האישה שלך או הבעל יהיו האנשים הכי לויאליים בעסק, כי הרי העסק מחזיק את הבית, והצלחתו תבנה את העתיד של הילדים המשותפים. בשנים האחרונות צירפתי את דנה להשתלב בעסקים, בהתחלה זה היה מכיוון שהייתי חייב והיא הייתה מהיחידים שסמכתי עליו במאה אחוז. ברור שמבחינת תכונות אופי אנחנו שונים מרחק מזרח ממערב, אבל ברגע שנתתי לה חופש פעולה מלא, גיליתי תותחית אמיתית, 10 שנים אני מכיר אותה בתור בת זוג, או אמא, ובוחן אותה לפי הקריטריונים האלה, בעסק אתה הרבה יותר שיפוטי מאשר בבית, ובהתאם היא הפתיעה אותי ופרחה. יש המון דוגמאות בעיקר בעסקים הקטנים, שהגבר והאישה עובדים יחד בסינרגיה מושלמת. אני מבין שיש אנשים שאומרים שאם יש קשיים בעסק זה משליך על הבית, וזה נכון, אבל אני חושב שהיתרונות עולים על החסרונות, הסוד הוא במינון. והכי חשוב לדעת להפריד בין הגבר לאישה. תן לה את האחריות שלה, וגם במחיר של הפסד, אל תתערב בזמן אמת, אלא בשלב הפקת לקחים. כאשר האישה רואה שיש לה גיבוי מלא מהגבר היא נותנת 200 אחוזי תפוקה. ואם יש משברים בבית, מראש כאשר עושים את ההפרדה ומכבדים את העשייה של איש את רעהו, אז לא נותנים לזה לפגוע במרקם העבודה. במקורות כתבו **"אשת חיל מי ימצא"**, ונכון שלא כל אישה מתאימה

לעבוד בכל עסק, אבל בזכות האינטרס המשותף בין שניהם, אפשר למצוא מקום בתוך העסק, כי בכל זאת בורא עולם ברא אותנו עם שני עיניים, אז זוג עיניים נוסף, מבורך, ומוסיף הן לתפוקה של העובדים והן לפיקוח מוגבר על העסק. אני מבין שהמלצה זו נוגדת לכל "המומחים", אבל אני חושב שזה יעזור מאוד, לא סתם הקדשתי קטגוריה, ופרק שלם בספר לנושא. כי ברגע שמקימים עסק חדש, שני הדברים הכי חשובים הם הפיקוח, וההקרבה, ומי יעשה זאת טוב יותר מבני המשפחה. כל הפרק הזה הוא טיפ זהב אחד גדול, אני יודע שהטיפ הזה לא מתאים לכולם, אפילו אם בן/בת הזוג לא מעוניינים לקחת חלק בעסק, הכניסו את הילדים מגיל 14 לעזור בעסק, אפילו כמה שעות בשבוע, זה ייתן לכם עתודה, ויהפוך את העסק לחלק בלתי נפרד מהוויה בבית.

ההבדל בין עשירים לעניים

אני מכיר הרבה אנשים שחולמים להיות עשירים, אני רואה אותם כל יום בתחנות הלוטו, טוטו, מחכים שהגורל יקרא להם והם יהפכו לעשירים בין רגע. הם 30 שנה משלמים כל חודש למפעל הפיס בהוראות קבע, עם מספרים קבועים, מאמינים שיבוא יום והמספר שלהם יעלה בגורל. זהו ההבדל בין עניים לעשירים, עניים מחכים למזל ועשירים עובדים בשבילו. בארצות הברית יש את כמות המיליארדרים הכי גדולה בעולם, כמעט 50 אחוז מהמיליארדרים בעולם מגיעים מארצות הברית ועוד כ20 אחוז צברו את הונם בארצות הברית. 2/3 מהאנשים העשירים במדינה עשו את כספם ב10 אצבעות, ואילו רק 1/3 ירשו את הכסף. מצד שני 90 אחוז מהעניים שזכו בלוטו או כוכבי ספורט שהתעשרו מיידית, איבדו את כספם תוך עשור, כי כמו שהסברתי בפרק **"כל אחד יכול להיות עני אבל גם עשיר צריך לדעת איך"**, הסברתי שצריך ללמוד איך לחיות עם כסף בחשבון. יש גם אנשים שנולדו עשירים, אבל בחרו להתנתק ממשפחתם ולעשות את הכסף בעצמם, הנסיך הארי ואשתו מייגן, הם דוגמה נהדרת, הם עזבו את הארמון, ויצאו לדרך עצמאית, נטפליקס לבדה הציעה להם כמה עשרות מיליוני דולרים כהתחלה. רוב העשירים מרוויחים את כספם מבלי לחכות לירושה, והם לא חייבים להיות בעלי השכלה גבוה או תארים, להפך מספיק שיהיה להם את הכישרון להצליח. גק מא בעלי **"עלי באבא"** סיפר כקוריוז שהוא ניסה בתחילת דרכו להתקבל לעבוד בקנטקי פרייד צ'יקן, כאשר הגיעו לסין, מתוך 24 מועמדים נבחרו 23, נחשו מה, גק מא שהוא כיום האדם הכי עשיר בסין, לא התקבל לעבוד בקנטקי פרייד צ'יקן, הוא פשוט לא התאים להם. לזה קוראים אינטליגנציות מרובות, אנחנו יכולים לא להתאים לעבודה כביכול הכי פשוטה, אבל יש לנו יכולת יזמות שיהפכו אותנו מהר מאוד למיליארדרים. אני

זוכר שעבדתי בילדותי כמלצר במסעדת "כוכב הים האדום" , מסעדה מתחת למים באילת, תוך 3 ימים שברתי שם כל צלחת אפשרית, הייתי המלצר הכי גרוע בהיסטוריה, אבל מצד שני כמה שנים לאחר מכן הרווחתי מיליון ש"ח ביום. כלומר פשוט היה חשוב למצוא את התחום שאני הכי טוב בו. לעניים אין דחף להצלחה כמו עשירים, ברור שיש יוצאי דופן, אבל בגדול לעשירים יש דחף בלתי מוסבר לעשייה והצלחה.
וזהו ההבדל הגדול בעיניי בין עשירים לעניים, אם אתה עני, חפש לייצר לעצמך את הדחף להצלחה, הדחף הזה שבא מבפנים, גורם לעבוד גם 20 שעות ביום, לא כי אתה חייב, אלא כי אתה רוצה, וזה מעלה לך את הדרייב להצלחה. הדרך הזו להישגיות היא מה שמבדיל בין מצליחנים למפסידנים, וזה מה שברוב המקרים יהפוך אתכם מעניים לעשירים. לא צריך להיוולד נכון, מספיק להיוולד עם הדחף הזה.

משפרי דיור

בשוק הנדל"ן העולמי והישראלי בפרט, יש קבוצה ענקית של משפרי הדיור והקבלנים כמעט ולא מתייחסים אליה, משום שהיא לא מופיעה בשום מקום, קבוצת משפרי הדיור היא ייחודית. משפר דיור הוא אדם שמחזיק לדוגמא בבעלות של דירת 3 חדרים ורוצה להשתדרג לדירת 4 חדרים או יותר. הוא קליינט נוח יחסית, מכיוון שבגלל שהוא כבר בעל נכס אז יש לו הון ראשוני משמעותי לביצוע עסקה, בנוסף הסיכוי שלו לקבל משכנתא בתנאים טובים הוא גדול מאוד מכיוון שהוא כבר קיבל משכנתא בעבר. פרק זה, אני אתן עצות גם למשפרי דיור איך למקסם את היכולת שלהם לרכוש דירות משופרות, וגם למשווקי נדל"ן. אלמד אותם כיצד לאתר את משפרי הדיור, ובכך לפנות לשוק פנוי לגמרי. משפר דיור, מחליף דירה בממוצע כל עשר שנים. הריבית הנמוכה כיום בשוק המשכנתאות מעודדת את משפריי הדיור לרכוש דירות. משפר דיור, חייב, גם אם רכש דירה על הנייר מקבלן או אם רכש דירה חדשה, להתאים את הקנייה לזמן מכירת הדירה שלו, ובשום אופן לא לחתום על דירה חדשה לפני שחתם על מכירת דירתו. משפרי דיור רבים מוצאים את עצמם מורידים מחירים רק כי התחייבו על דירה חדשה, והם בלחץ למכור את הישנה, ובכך יכולים להפסיד כ50 אלף ש"ח ואף יותר. גם אם מצאתם דירה שהיא מציאה של ממש, הצמידו את חוזה הקניה לחוזה המכירה, הכניסו סעיף שהעסקה תמומש מייד לאחר מכירת דירתכם, ותכניסו פיצוי של 20 אלף ש"ח. במידה ולא הצלחתם למכור, כי עדיף לכם לשלם פיצוי, מאשר למכור את הדירה בהפסד כספי גדול. ההמלצה הבאה היא להשאיר את הדירה בשוק גם אם אתם לא מחפשים לשפר דיור, בקשו עליה עוד 100,000 אלף ש"ח יותר, במקרים רבים תופתעו מכך שאנשים יעדיפו להוסיף 100,000 ש"ח ורק לקבל דירה באזור

שבו הם חפצים, מסבותיהם הם. משווקי נדל"ן חייבים לייצר אפיק נפרד למשפרי דיור, רק ביד 2 יש כיום כ- 130,000 משפרי דיור, שעומדים על הגדר ומחכים לדירה הנכונה, כדי למכור את דירתם. אם אתם כמשווקים מוכרים דירה בגבעתיים, פנו למוכרי הדירות דרך יד 2 ואתרים דומים והציעו להם את דירתכם למכירה, הרי מי שמוכר דירה באזור שלכם הוא בוודאות קהל הייעד שלכם. אתם יכולים לפנות למתמחים באזור, אבל כדי לחסוך כסף פנו לעצמכם שעה ביום במשך חודש, ופנו לכל בעלי הדירות באזורכם. תופתעו כמה מהר זה מצליח. אני שיווקתי פרויקט בר"ג ב-2015 ולפני הפרסום בעיתונות ובטלוויזיה הכנתי פלייר לכל תושבי השכונה, כ- 3000 איש, שלחתי חבורה של 10 ילדים מבני ברק לתלות פרסום זה על הדלתות, ההצלחה הייתה היסטרית ו80 אחוז מהפרויקט נמכר רק לתושבי השכונה, שרצו להישאר באזור אותו הם מכירים ואוהבים.

אפקט הקורונה - האם להשקיע במלונאות בישראל ובעולם ואם כן כיצד?

טבע האדם הוא לברוח במצבים של חוסר וודאות, טבע נוסף וחזק יותר הוא לברוח מהשקעות שקורסות. בשנת 2008 שוק הנדל"ן בארצות הברית צנח במאות אחוזים. 98 אחוז מהמשקיעים ברחו, אפילו עם הפסדים עצומים, שני אחוז הלוו מאות מיליונים ורכשו דווקא אז כשהכול צנח כל כך, הבנקים מכרו דירות כמעט בחינם ותוך חצי שנה היו מעל 50 מיליון בתים מוצעים למכירה, במחירים של לפני 30 שנה. דווקא אז היו אנשים שנכנסו לעסקאות, ורכשו נדל"ן בכמויות. זה מזכיר לי כבאים, כאשר כולם בורחים מאש, דווקא הם מסתערים פנימה. הקורונה הוא אסון בקנה מידה גלובלי שמתרחש פעם ב100 שנה, ועיקר הנפגעים ממנו היו ענף התיירות וענף הקולנוע והמסעדנות. אנשים כבר לא טסים כמו פעם, בתי מלון רבים הסבו חדרים להשכרה חודשית במקום להשכרה יומית, הכול בכדי לצמצם את ההפסדים. מניות חברות המלונאות צנחו בעשרות אחוזים, ודווקא עכשיו כאשר השוק בזעזוע, זה הזמן להיכנס ולהשקיע במלונאות . בפרק **"כיצד פותחים בית מלון בלי הון עצמי"**, אני מראה שזה בדיוק הזמן, יש עכשיו הזדמנויות אדירות ואתם תכו על חטא אם תפספסו אותם. אם יש לכם אפשרויות מצומצמות יותר מרכישת מלון שלם, תקימו קבוצה ורכשו כל אחד חדר אחד, חדר אחד עולה רבע ממחיר דירה באזור ומייצר את אותה התשואה בדיוק. דווקא עכשיו מחירי הנדל"ן המלונאי ירדו ב20 אחוז, אחרי שנת 2019, עיריות וממשלות רבות מאשרות הסבת משרדים לחדרי מלון וזו הזדמנות אדירה לרכוש חדר מלונאי משופץ של 20 מטר ב350 אלף ש"ח ליחידה.

עד לסיום המשבר אפשר להשכירו במחיר חודשי בסכום של 2500 ש"ח בחודש, וכשיחזור השוק לפעילות סדירה התשואה תוכפל ואף תשולש. אז אני ממליץ לכם משקיעים יקרים, תהיו כבאים והסתערו אל תוך הלהבות, וכך תצליחו להרוויח בגדול.

טיפ זהב- לשוק הנדל"ן בארצות הברית לקח עשור לחזור למצב נורמלי, ועדיין יש מקומות שהירידה נשארה משמעותית. בענף המלונאות זה לא יקרה, כי גם הממשלות וגם חברות התעופה והתיירים, ישתפו פעולה כדי להחזיר את הענף למקומו הטבעי, רק בלונדון היו מעל 50 מיליון לינות בשנת 2021 ואני מניח שתוך 5 שנים היא תחזור לעצמה, ועד אז נצלו זאת לעסקאות מרובות.

איך אני מתכונן לרכישת דירה

רכישת דירה היא העסקה הגדולה ביותר שאדם עושה בימי חיו, הוא משעבד את עתידו ועברו לדירה, שהיא הופכת להיות הרכוש הגדול ביותר שלו. 80 אחוז מהקונים לא משקיעים מאמץ רב במציאת דירה, הם מגיעים בלי עורך דין ולא מלווים באיש מקצוע. הרי אם הם היו רוצים לקנות מחשב ב-4000 ש"ח הם היו בודקים את המפרט ומשווים מחירים, ובטח בודקים שהמוצר תקין לפני שהם רוכשים אותו. אז איך אתם מסבירים שאנשים כה רבים מגיעים לרכוש דירה בלי עורך דין, לא מבקשים דוח שמאות, ומכניסים את הבנק לתמונה אחרי שהם חתמו ולא לפני. את הפרק הזה חשוב שתשננו לפני שאתם הולכים לרכוש נכס כלשהו, בוודאי אם זו דירת מגורים. 10 השלבים לפני רכישת דירת מגורים:

א. בדיקת נאותות- מצב הנכס ומצבו הרישומי.

ב. בדיקה בטאבו- האם הנכס משועבד/מעוקל.

ג. בדיקה בעירייה- האם אין חריגות בנייה.

ד. בדיקת שמאות- האם המחיר הוא מחיר סביר.

ה. בדיקת שמישות- בדיקת מצב הבית, קירות, צנרת, מעלית וכו'

ו. בדיקת משכנתא- האם אני יכול לקבל משכנתא וכמה.

ז. השוואת מחירים- השוואת מחירים בשכונה, מקל על הורדת מחיר.

ח. שכירת עו"ד- שכירת עו"ד שילווה את העסקה מול המוכר.

ט. ביטוח העסקה- אם זו עסקה בחו"ל ניתן לבטח את הכסף תמורת כמה מאוד דולרים.

י. בדיקת תשואה- כמה הדירה יכולה לקבל שכירות אפילו אם היא למגורים ולא להשקעה.

עכשיו לעלויות- מרבית הרוכשים מפחדים לערב עו"ד לפני שחתמו על עסקה, שמא יאלצו לשלם לו סתם ולא הייתה עסקה. קודם כל זה לא סתם, אם עורך הדין מצא סיבה מדוע לא לקיים את העסקה, הרי הוא לא עלה לכם כסף לחינם, אלא חסך לכם כסף רב שזו אומנם סמנטיקה, אבל יש אלפים רבים של אנשים שהיו שמחים לשלם לעורך הדין, ורק שלא ייפלו בעסקה. עורכי דין רבים מסכימים לא לקחת שכר טרחה אם לא בוצעה עסקה, וזאת בתנאי שתתחייבו להם, שכאשר תבוצע עסקה הם יקראו לדגל.

טיפ זהב- שלמו למתווכים- מתווך טוב יעזור לכם להוליך את העסקה בבטחה, ולהביאה לסיום דרכה בצורה מוצלחת ועניינית.

טיפ זהב 2- אל תוותרו על אף כלל מ-10 הכללים כל אחד חשוב, וכל אחד שם כדי להגן על ההשקעה שלכם ולהבטיח שלא תטעו.

מה אתה צריך לעשות כדי למכור את העסק שלך

אפקט הקורונה פגע קשות בכל המשק, אבל במיוחד בעסקים הקטנים, עסקים קטנים הם עסקים עם מחזור של מתחת ל-20 מיליון ש"ח, אבל רובם גם עם מחזור של 2 מיליון ש"ח בשנה. עסק קטן חי על נתח רווחים קטן וכל תנודה בשוק יכולה לפגוע בו בצורה אנושה.
הסגרים שנעשו בגלל התחלואה, ירידת התיירים הנכנסים לארץ, והפגיעה האנושה בכיס של כמעט כל תושבי המדינה, הביאו את בעלי העסקים למצב של חדלות פירעון. כאשר עסק הגיע למצב של חדלות פירעון, אסור לנו לקחת הלוואות כדי להציל את המצב, כי ב95 אחוז מהמקרים הבור רק יגדל, כן מומלץ לו לקחת הלוואה לכל מטרה ולשמור את הכסף להסבת מקצוע, כי בקריסה טוטאלית ושיקים חוזרים אפילו את ההלוואה הזו הוא כבר לא יקבל. עסק שנקלע לקשיים חייב להבין שהקושי לא הולך להיגמר, אלא להפך הוא רק הולך להתעצם, אני ממליץ למכור את העסק כעסק חי, כי כך תקבלו יותר תמורה מאשר אם תמכרו את הציוד שלו כאשר הוא קרס.
כדי למכור את העסק כעסק חי, ולמקסם את התקביל צריך לעשות את השלבים הבאים:

א. ביטול כל השיקים של הספקים ופריסה מחדש.

ב. פיטור עובדים מקסימלי.

ג. פתיחת העסק מ - 08:00-20:00.
ד. הגדלת מחזור המכירות ע"י הורדת מחירים.

ה. פרסום העסק, אצל מתווכי עסקים למכירה.

ו. בקשה ראשונית להכניס שותף 50 אחוז.

ז. למכור את כל העסק.

ח. בניית תוכנית הבראה.

ט. ביטול כל התשלומים לעירייה ופריסתם מחדש.

י. מכירת העסק ב-12 תשלומים.

אלו הם עשרת השלבים לפני מכירת עסק, המטרה היא להציל כמה שיותר כסף מההשקעה הראשונית שלכם בעסק, עסקים רבים משקיעים מאות אלפי ש"ח בשיפוץ ובנייה, שהולכים לפח ברגע שסוגרים את העסק. כל שלב חייב להיעשות בצורה מדויקת

א. ביטול כל השיקים של הספקים- הבנק יעזור לכם עד אשר יחזרו לכם שיקים, אחרי חזרת השיקים הראשונים הבנק יתהפך ויהפוך משותף בעסק, לאויב.
על מנת שזה לא יקרה תעשו הוראת ביטול על השיקים, פנו אל הספקים שלכם ופרסו את השיקים ל18 תשלומים כ"א, הוסיפו להם 5 אחוז ריבית והסבירו להם שאם לא תהיה דחייה העסק יקרוס וכל הכסף יהיה בסיכון, ספק שיקבל ממכם 18 שיקים, יוכל להפקידם בבנק, ולקבל אשראי עליהם, כל עוד לא יחזרו לכם שיקים. גם אם אתם חושבים שאתם רחוקים מכך, עדיף לעשות זאת לפני ולא אחרי.

ב. פיטור העובדים- אתם חייבים לקטוע את ההוצאות מיידית, ופיטור מקסימלי של העובדים יכול לפגוע ברצף התנהלות העסק, ולשדר שהעסק בקריסה, אבל אם תעשו זאת

בתבונה, זה יוכל לעבור מתחת לרדאר. תוציאו את העובדים לחל"ת לתקופה של חודש, תעצרו את הדימום מיידית, ואפילו בסכנה של חשיפת הקושי של העסק שלכם.

ג. **פתיחת העסק מ08:00-20:00–** עסק שנמכר חייב להיות פתוח, מכירת עסק סגור יכולה לגרום למצב שהתקבול על העסק יהיה בעשרות אחוזים נמוך יותר. אתם חייבים להישאר פתוחים, פשוט תהיו שם בעצמכם מהבוקר עד הערב לתקופה של המכירה, ההקרבה הזו של חודש וחצי חודשיים תחסוך לכם גם מאות אלפי שקלים.

ד. **הגדלת מחזור המכירות-** הורדת מחירים- העסק חייב להראות נראות של עסק פעיל, אם אתם מוכרים נניח בגדים והעלות שלכם היא 30 אחוז, מכרו את הבגדים במחיר קוסט בלבד, ברור שאתם מפסידים על כל מכירה, אבל מרוויחים עסק, שמושך סחורה מספקים, תזרים מזומנים טוב יותר, ואפילו אם זה מגדיל את הבור, זה יתרום לחודשיים הקריטיים של המכירה. לדוגמה, היה לי חוף ים בבתים, כשרציתי למכור אותו הוצאתי מבצע של המבורגר צ'יפס ושתיה ב25 ש"ח, זול ב-70 אחוז מהמתחרים, על מנה שנמכרה הפסדתי 2 ש"ח, ומכרתי מעל אלף ביום, אבל זה עזר לי למכור את המקום כעסק פעיל. ועזר לי לקבל 30 אחוז יותר ממה שציפיתי על העסקה.

ה. **פרסום העסק אצל מתווכי עסקים-** עסק ששם שלט למכירה פוגע במוניטין שלו, ומקל על הקונה הפוטנציאלי במשא ומתן. אתם צריכים לשמור על דיסקרטיות בזמן המכירה, פרסמו את העסק אצל מתווכים בלבד, כך תזכו לדיסקרטיות בזמן העסקה, מה שיקל על התנהלות מול ספקים והתנהלות מול העובדים והלקוחות. עסק שנמכר בדיסקרטיות מקל על המוכר גם בשלב המשא ומתן, כך הוא יכול לנהל מספר משאיים ומתנים בו זמנית, כדי למקסם את התקבול.

ו. בקשה ראשונית להכניס שותף 50 אחוז - יותר קל להכניס שותף ב-50 אחוז, מאשר למכור את העסק במלואו, המשקיע יעריך את הנכונות שלכם להישאר בעסק ולתרום לו, משקיעים רבים יעדיפו שהמוכר יישאר באחוזים מסוימים בעסקה. גם מכירה של 50 אחוז מראה על ביטחון בעסק ואמונה מלאה בתהליך ההתאוששות שלו.

ז. למכור את כל העסק – לאחר שניסתם למכור 50 אחוז, יכולים לקרות אחת משתי סיטואציות רלוונטיות.

1. במידה של הצלחה במכירת 50 אחוז זה הזמן למכור את ה-50 אחוז הנותרים, אפילו במחיר מוזל יותר.

2. במידה ולא צלח, מכרו 10 אחוז מהעסק דרך המתווך, תזכרו לא להוריד מחיר בצורה משמעותית, עדיף לפרוס ליותר תשלומים.

ח. בניית תוכנית הבראה – בזמן כל הליכי המכירה בנו תוכנית הבראה לעסק, תוכנית הבראה היא תוכנית בת לתוכנית עסקית, והיא נותנת את כל הכלים והשלבים לעשות הבראה לעסק, ולהוריד עלויות חודשיות ושנתיות לעסק.

ט. ביטול כל התשלומים לעירייה ופריסתם מחדש – קחו את כל תשלומי השכירות החודשיים, הארנונה, חשמל והמיסים. בפנייה מסודרת של רואה החשבון לגופים, הם יהיו מוכנים לפרוס את התשלומים החודשיים גם לשנה קדימה, יזם שמראש פונה אל הגופים, לפני שחוזרים שיקים , יגרום לגופים לכבד זאת מאוד, ולתת את העזרה הנדרשת.

י. מכירת העסק ב12 תשלומים- חשוב מאוד לבוא לקראת הקונה בפריסת תשלומים נוחה, הרי הקונה נכנס לעסק שבגדול כרגע לא מרוויח כל כך כסף, ברגע שפרסתם

להם ב12 תשלומים את קניית העסק, אתם מרוויחים פעמיים, גם מוכרים את העסק בקלות, וגם מקלים על הקונה. הרי קונה שיכניס את הוצאת הקנייה של העסק בקוסט החודשי יקל על עצמו במימון הקנייה.

טיפ זהב- חשוב לקחת עורך דין שילווה אתכם בכל השלבים, גם מול העובדים, הרשויות וכמובן מול הקונים. איש מקצוע מקל לעשות את העסקה בצורה נהדרת.

טיפ זהב 2- כנסו לפרק "מאפס למיליון", יש שם דרך למכור עסק בצורה יצירתית ומהנה, זה לא מתאים לכל העסקים, אבל אולי יתאים לכם.

טיוב לידים

טיוב זאת הפעולה שאנו מבצעים כאשר אנו רוצים לקחת ״**ליד קר**״ ולהמיר אותו ל״**ליד חם**״.

טיוב לידים, זה המפתח להפוך יזם בינוני ליזם מוביל ויוצא דופן. הרי כל יזם יכול להשקיע מיליוני שקלים בחודש בפרסום, ולמכור כל פרויקט, אבל מה שעושה פרויקט רווחי באמת הוא כמה עולה לי כיזם, למכור את הפרויקט. ובפירוק לגורמים, כמה עולה לי כל לקוח שמגיע למשרד לפגישה. בתחילת דרכי השקעתי מיליוני שקלים בחודש על פרסום. לאחר כמה פרויקטים צברתי כ 150 אלף לידים קרים, כלומר רשימת פונים מפרויקטים ישנים. תוך כדי תנועה שמתי לב שכ-35 אחוז מהפונים הם פונים חוזרים, כלומר אני משקיע בפרסום אבל בפועל פונה רק ל65 אחוז מקהל היעד. בשנת 2015 התוודעתי לאורן, יזם נדל״ן שמתמחה בתחום הקרקעות החקלאיות, בשיחה חברית שוחחנו על כמה כל אחד מאיתנו משקיע בפרסום, אמרתי לו שראיתי את הפרסומים האחרונים שלו במדיה, וצפיתי בירידה חדה בהיקף הפרסומים שלו.
אבל שמתי לב שקצב המכירות שלו נותר זהה. זו הפעם הראשונה שראיתי הבעה של סיפוק על פניו ״כן, אני משקיע 300 אלף ש״ח בחודש על טיוב לידים, וחוסך כל חודש מיליוני שקלים על פרסום״. אני חשבתי שזה בזבוז זמן לטייב לידים כי הפגישות פחות איכותיות אבל אולי נצליח לחסוך בכספי הפרסום ואוכל להוזיל את הפרויקט, והמחיר המוזל בוודאי יעשה את ההבדל. קיבלתי החלטה, אני הולך להפוך את טיוב הלידים לאמנות, אם אורן מצליח להוסיף חמש פגישות ביום דרך טיוב, היעד ששמתי לעצמי הוא להגיע לעוד 20 פגישות ביום, דרך טיוב.

כמו בכל דבר שאני עושה, עשיתי זאת ברצינות תהומית, עזבתי את כל עיסוקיי והתחלתי בחקר השוק, ביררתי מי מוכר בשוק לידים קרים. לאחר מחקר מקיף, הגעתי לעלות של 50 אג׳ לליד קר. הבנתי שאם אגדיל את מאגר הלקוחות שלי מ-150 אלף לחצי מיליון לקוחות, אוכל לעשות טיוב ולהגדיל את כמות הפגישות היומיות במשרד. לאחר מסע רכש, הגעתי למאגר של 650 אלף איש, עם המאגר הזה אפשר כבר להתחיל לעבוד.

בתחילת ״ פרויקט הטיוב״ היו לי שש טלפניות, נפגשתי עם אריקה מנהלת המערך הטלפוני וביקשתי שתגייס 30 טלפניות, היא הופתעה מהכמות הגדולה, אבל ענתה שאם אני מחליט משהו אז ההחלטה מגיעה אחרי בדיקה מעמיקה ומדוקדקת. במשרדים, למרות שהיו ענקיים, היה מקום רק ל-14 טלפניות, לכן פתחתי להן מתחם נוסף ברחוב הירקון. הסבתי שם דירת גן למתחם טלפניות עם עוד 20 עמדות, וכעבור חודש הייתי עם קאדר של 30 טלפניות במשרה מלאה, כלומר הוצאה של עוד 100 אלף ש״ח בחודש , וזה עוד לפני שמכרתי נכס אחד.

כדי לדעת אם הטיוב הוא עסק רווחי, עצרתי את כל הפרסומים שלי, במדיות השונות. קמפיינים של מאות אלפי שקלים בשבוע הוקפאו, שלטי חוצות ירדו, וקמפיינים בטלוויזיה נדחו לזמן לא ידוע.

כאחד שמאמין בתורת המספרים, ידעתי שאני לוקח סיכון גדול, כי הפרויקטים שולמו והמכירות הן החמצן של העסק. ההצלחה הפתיעה אפילו אותי, 30 הטלפניות קבעו 100 פגישות בכל יום, ומי שמכיר נדל״ן ומי שלא, יידע שאלו הם מספרים היסטוריים.

אם לפני הטיוב ממוצע המכירה היה כל שלושה עד ארבעה ימים פתאום מכרנו שלוש יחידות ביום, כל יום.

פרויקט שתוכנן להיות משווק לתקופה של חצי שנה , נמכר בשבועיים. יחס הסגירה פר עסקה, אומנם ירד בחצי, אבל כמות הפגישות האדירה גרמה ל"אפקט העדר", אנשים קנו נכסים מבלי להזדקק להם, רק כי יש עסקה טובה והם מפחדים לפספס אותה. למדתי שטיוב הוא קודם כל מתמטיקה.

לפני פרויקט הטיוב, עלות כל לקוח משלב הפרסום ועד ההגעה למשרד עלו 1,500 ש"ח , לאחר הטיוב העלות הצטמצמה ל175 ש"ח. ידעתי שבמחיר כזה משתלם לי לגייס גם עוד 100 טלפניות במשרה מלאה. במחירים כאלה אני יכול למכור כל פרויקט בישראל בקלות, במהירות, והכי חשוב בבטחה.

טיוב הלידים נותן ערך מוסף בכמה אפיקים:

א. טראפיק גדול יותר במשרד- כמות האנשים במשרד גרמה ליותר אנשים לקנות, ההרגשה שהנה זה בורח לי, גרמה גם לליד קר להפוך לחם, להפוך ללוהט.

ב. חיסכון בכסף- בזכות הטיוב חסכתי כסף רב, טלפנית ממוצעת חייגה ל-120 איש במשמרת, והביאה למשרד כ-3 פגישות ביום.

ג. כושר העובדים- העובדים, כמו ספורטאים נכנסו לכושר שיא, מכיוון שהיו להם כל כך הרבה פגישות, הם השתפשפו והשתפרו, ומכרו בביטחון רב.

ד. הוזלת הפרויקט- טיוב הלידים, גרם לי לחיסכון של מאות אלפי שקלים בחודש, שתורגם באופן ישיר להורדת מחיר, הורדת המחיר גרמה בצורה טבעית להכפלת המכירות , עד שהגעתי למצב שאני משווק פרויקט שלם בפחות מחודש ימים.

ה. **תחושת הזדהות לחברה-** לקוח שהגיע למשרד בין אם קנה או לא קנה, הופך בין רגע ל"חבר במועדון הלקוחות" של החברה. הוא נכנס למסלול ישיר לרכישת נכס, וזה רק עניין של זמן עד שיהפוך ללקוח משלם.

ו. **עדכון רשימת לקוחות-** הטיוב מייצר עוד יתרון , בכל שיחה עם ליד קר אנו מקבלים עוד מידע, ומחממים את הליד, עד שהוא מגיע למצב שהוא הופך לליד חם.

כיזם אתה תמיד מאמין בעצמך. אפילו כשיש קשיים, אתה חייב להיזכר ביכולות שלך. כשעברתי מפרסום לטיוב לקחתי סיכון גדול אך מחושב, האמנתי בעצמי, ידעתי שאני אלוף ושאני אנצח.

בינואר שנת 2022 **כשרפאל נדאל** זכה בגראנד סלאם באוסטרליה, ועלה ל-21 תארי גראנד סלאם, **רוג׳ר פדרר** הנמסיס שלו כתב "**לפני כמה חודשים צחקנו ששנינו על קביים, אף פעם אל תמעיט בערכו של אלוף**". כמה חכם ככה נכון.

סוף דבר

בספר הזה ריכזתי את כל היידע שצברתי בתחום היזמות. אם חייזר היה מביא לי את הספר לפני 22 שנה, בגיל 18 הייתי היום מיליארדר. המכשולים, הכישלונות וההצלחות חוברו יחידו וגרמו לי להיות יזם עם ארסנל גדול שכולל ניסיון, יכולות והכי חשוב אומץ ותעוזה. לדעת שתיאוריה זה לא מספיק, כדי לקבל רישיון, צריך לעבור טסט, אני בטוח שכל אחד ואחת מכם ימצאו בספר משהו שהם יתחברו אליו, אני בגיל 41 מרגיש שלם ומוכן לאתגרים שיביא איתו הספר.

החלטתי לכתוב את הספר אחרי שבעיתון ראיתי מספרים מבהילים של כמות המובטלים בעולם, ושל כמות האנשים שבחל"ת שמבחינתי הם מובטלים לכל דבר, זו רק סמנטיקה של המדינה, כדי שהטרגדיה תראה קטנה יותר. השתדלתי לתת כלים רבים לאוכלוסייה גדולה, שבספרי הצלחה, לא מתייחסים אליה כל כך, זו האוכלוסייה החלשה, אלו בלי ההון העצמי. ללמד מיליונר להרוויח כל אחד יכול, יש תעשיה של מאות מיליארדים של קרנות והשקעות לשם כך. לי חשוב ללמד את אלו בלי ההון העצמי כיצד לקפוץ ולייצר הון משמעותי. גם תוך כתיבת שורות אלה, אני עדיין מלא בלבטים, לגלות את כל הסודות שלי?, אולי לשמור סוד אחד או שניים, ולא לגלות 100 אחוז מהסודות. החלטתי שכן, כדי שכל אחד יוכל לבחור את מה שרלוונטי לו. אנחנו נמצאים בשנת 2023 ולספר נתתי תמיכה דרך האתר שלי, שם תוכלו למצוא תכנים משלימים לכל פרק. הספר נכתב בצורה ענינית ובלי מריחות, וכל מה שרלוונטי אבל לא מרכזי, הועלה לאתר ואתם יכולים לקבלם בחינם. מבחינתי ומבחינת מומחים יודעי דבר, הספר הזה הוא התנ"ך ליזם המתחיל, ויש בו כל מה שמי שנמצא בבית בחל"ת צריך לדעת. בחיי העסקים נכשלתי ושוב נכשלתי ורק כך

הצלחתי, ההצלחה דרשה כשרון ויצירתיות, את זה קשה ללמד, אבל בנוסף צריך גם תעוזה, כי גם אם יש לכם את כל הידע שנדרש, אתם עדיין צריכים תעוזה.
תחום המכירות סוקר פה בצורה מפורטת, לימדתי איך למכור, איך לייצר ידע, מאיזה מלכודות להיזהר, נתתי שיעור קצר ובסיסי בשפת גוף, ואיך אנחנו בשנת 2023 חוזרים לשים דגש במכירות על השטח. בנדל"ן, אני יזם שמספר את ה**אני מאמין שלו**, נתתי את כל הכלים לרכוש נדל"ן או לעשות יזמות בלי הון עצמי. הסברתי מדוע המחירים לא הולכים לרדת. למרות הקורונה, ונתתי טיפים שגם שועלי הנדל"ן הגדולים בעולם לא מכירים. פרקים שלמים בספר נכתבו על הטכנולוגיה והמיתוג, 2023 היא שנה יוצאת דופן, יש מהפכה דיגיטלית ומי שלא יפנים ילך אחורה ויתרסק, הענקתי לקוראים המון פרקים על ייזום וחדשנות בפעם הראשונה בישראל ואירופה, אני מראה כיצד מקימים רשת זכיינות, מסביר את תורת הייבוא, ואיך לעזאזל מרוויחים ב30 יום מיליון ש"ח במזומן, לא פנטזיה, סיפור אמיתי שכל אחד ואחת מכם יכול לשחזר בוורסיה כזו או אחרת. נתתי בספר סקירה קצרה על תחום האטרקציות, תחום שהסב לי רווחים רבים בזמן קצר וכמעט בלי סיכון, בעולם יש מאות מיליוני אנשים עם הפרעות קשב וריכוז, 90 אחוז מהם לא מאובחנים ולא מטופלים, אני הוכחתי כיצד אפשר להפוך זאת מקושי למנוע להצלחה ועשייה. מה שעשו מייקל ג'ורדן, סטיב ג'ובס, וולט דיסני עם הפרעות הקשב הקשות שלהם, גם אתם יכולים לעשות ולהצליח. לימדתי אתכם איך להתמודד עם ספקנות שפוגשת אותנו בצמתים של קבלת החלטות, ואיך להתמיד גם כשדברים לא מסתדרים. הרושם הראשוני שלכם, והנראות החיצונית קיבלו מקום מרכזי במספר פרקים, אבל יותר מהכול שמתי חשיבות על יכולות הניהול שלכם ועל יכולת ניהול המשא ומתן.

יזם, מבחינתי חייב לשלוט גם בכספים, פרקים רבים בספר הוקדשו לנושא הפיננסי, אבל בצורה קלילה וזורמת, למדתם את תורת המספרים, ואיך לגייס הון לעסק. נתתי דגשים אישיים על חיי בכל מיני גוונים וצורות, כי אני מאמין שמי שאתה והאישיות שלך הם חלק גדול ביזם שאתה. המסר הברור שהכל אפשרי והכל תלוי בכם, נטחן דק דק, ע"י מאות ואלפי ספרים, אני מגלה לכם את הסודות שאנשים לא ירצו שתדעו, אני כמו קוסם שמגלה איך עובדים הקסמים, וכל הקוסמים האחרים מתרעמים על כך, אבל יכולים לאכול את הכובע. אני מבין שחלק ניכר מהשיעורים דורש הסברים נוספים וליווי, צוות האתר שלי פנוי לענות לכל אחד ועל כל שאלה בחינם. חלק מכם בוודאי ראה את הסרט הזאב מוול סטריט, שמראה שגם אם מרוויחים כסף גדול אין דרכי קיצור. אני יודע בוודאות היום שמה שאני רוצה וחושק בו ל40 שנה הבאות זה ללמד. אני חושב שבתי הספר בישראל ובעולם מבזבזים חלק ניכר מ12 שנות הלימוד, נושאים כמו כספים, נדל"ן, יזמות, טכנולוגיה, מכירות, מיתוג, לא מלומדות בבית הספר, מדוע? הרי 50 אחוז מהתלמידים יפתחו עסק פרטי במהלך חייהם, וכל הכלים בשביל העסק לא מלומדים בבית הספר. אני אלמד את הילדים שלי החל מגיל 13 עסקים ומנהל עסקים, אלמד אותם ואכין אותם לעולם בחוץ. עד גיל 18 הם יצאו עם תואר ראשון, אבל לא חובה תעודת בגרות. ישראל בעייני כושלת, אין אף מדינה בעולם שדורשת גם בגרות וגם פסיכומטרי, וצריך 13-15 מבחנים בנושאים שונים לתעודת בגרות. איפה משפט פיתגורס יעזור לי בחיים, או מי היה אבא גוריו, יותר חשוב שילמדו פיננסים, יבינו מה משמעות הריבית אם לוקחים משכנתא, ואיך אני מקים, מנהל ומשווק עסק. חשוב שילמדו ניהול ואיך להתמודד כאשר העסק נקלע לקשיים, פחות חשוב שילמדו מי היה שמואל ב' או לקפוץ לרוחק 6 מטר, ובטח פחות חשוב כמה הם רצים ריצת 2000 מטר.