

ישנה אמרה מצוינת הטוענת כי אם עושים כמה דברים שונים בעת ובעונה אחת התוצאה היא כי אף אחד מהדברים אינו נעשה טוב מספיק.

ב - [Money-maker](#) גילינו דרך המפגשים הרבים שלנו עם הלקוחות כי גם בעולם העסקי המשפט עשוי להיות נכון. נסביר זאת ונביא דוגמאות רלוונטיות:

בהרבה מאוד תחומי עניין עסקיים אדם פרטי או חברה מתמחים בעשייה, יצור או ביצוע של מוצר מסוים, למשל: אדם יודע לעצב ולייצר ריהוט מיוחד, או חברה שיודעת לתת שירותי בית-תוכנה מהמדרגה הראשונה, רק מה? אותו יצרן רהיטים ואותה חברה, איך לומר? גרועים בשיווק ומכירות, מה קורה אז? התשובה היא ברורה: חוסר הצלחה בפועל בהפיכת טונות הכישרון להצלחה כספית גורמת הן לאדם הפרטי הן לאותה החברה לתחושה שהמוצר גרוע. האם המוצר גרוע באמת? לא נוכל לדעת זאת לעולם במקרים המתוארים כאן מפני שאם אין מי שמוכר אז אין מי שקונה.

הרבה פעמים אנו נתקלים בטענה מהסוג הזה במפגש עם לקוחות פוטנציאליים הטוענים כלפינו כי יש סיכוי שהאשם אינו בהם אלא כי מעבר לחוסר יכולתם לשווק ואו למכור כראוי ישנו גם "מצב שוק" שאינו מאפשר להצליח. אנו שואלים את אותם לקוחות שתי שאלות ברורות: "האם יש לכם מתחרים"? וכן: "האם מישהו מהמתחרים שלכם עושה את זה ב-'גדול' ומצליח"? לרוב איננו מופתעים לגלות כי התשובה לשתי השאלות זהה "כן". אין זה פלא: למי אין מתחרים? ואם יש מתחרים כנראה שישנו שוק, ואם יש שוק מישהו צריך להיות ה - 'לידר' - כלומר אותו מנצח בתחרות. זה שהלקוח שלנו הוא 'לוזר' - כלומר מי שנכשל בתחרות ומצא את עצמו בתחתית הרשימה מול אותם לקוחות ממש אומר רק דבר אחד: "תתעוררו רבותי", העגלה נוסעת ובלעדיכם".

אז מה רצינו לומר בעצם הלכה-למעשה? רצינו לומר כי אם אדם מתמחה בדבר-מה ומגלה כי בתחום אחר הוא אינו מוכשר/גרוע/נכשל וכו', מוטב לו כי יתעמת מול המציאות וינסה לפתור אותה במקום להחליט להאשים את "מצב השוק" וכו'.

דרך אחת לפתור את העניין היא לגייס כח-אדם מתאים כלומר: איש מכירות, איש שיווק, אשת טלמרקטינג וכדומה. אלא שאז תיתכן (אם כי אי-אפשר לומר בוודאות זאת) בעיה כפולה: לא די שהאדם הפרטי או החברה אינם "מכווני מכירות" אלא שכעת עליהם להוסיף ולנהל אדם נוסף בתחום שאינם טובים בו. התוצאה במקרים מהסוג הזה הרת-אסון: ההחלטה לאחר כישלון במקרים שבהם היה מעורב איש מכירות היא אחת: "לסגור וללכת הביתה" שהרי בעיניו של אותו בעל עסק "הוא עשה כל שביכולתו ובכל זאת נכשל". ישנה

כאן הסתייגות ברורה לכל העניין: הכלל אינו גורף כי הרי בפועל רבות הן החברות שמתמחות בדבר כזה או אחר ולהן יש אנשי מכירות מצליחים המביאים אותם – בסופו של דבר – אל ההצלחה. צריך רק לזכור שני דברים: הראשון והעיקרי כי ההצלחה אינה יכולה לבוא במהירות אלא כי יש להתמיד והדבר השני הוא כי יש להקצות זמן ניהול מול אותו איש מכירות ולזכור כי אם גויס איש מכירות מקצועי הרי שהוא יכול להביא את החברה המתמחה להצלחה וגידול בלתי פוסקים בתנאי שמקצים כאמור זמן ומשאבים לעניין.

דרך שניה היא לתת למישהו אחר לנהל את כל העניין, מישהו שזוהי ההתמחות הזו. והמישהו הזה יכול להיות אחת משתיים: מנהל מכירות פנימי, אותה דמות שמתווה, מכוונת ומלווה את תהליכי המכירות, המטרות והיעדים, או להשתמש בשירותים חיצוניים של חברה המתמחה בכך.

מהם היתרונות של כל אחת מהחלופות?

גיוס מנהל מכירות זה אומר להחזיק כח אדם נוסף שעולה לא מעט כסף, ההתחייבות מול מנהל מכירות שכזה הוא להיות המעסיק שלו לאורך תקופה לא מבטלת מתוך מטרה למכסם את כל העניין, היינו להביא לתוצאות בסופו של דבר. היתרון הגדול של חלופה זו היא כי המידע נשאר "במשפחה" היינו בתוך החברה. מצד שני לאף אחד אין באמת מונופול על מידע בצורה מוחלטת אם-כי מומלץ בחלק מן המקרים לנהוג בדרך של אבטחת מידע ברמה כזו או אחרת.

שימוש בשירותי חברה חיצונית מבטיח התקשרות "תלוית תוצאות" כיוון וכמו בהתקשרות מול כל נותן שירותים ההתחייבות היא להצלחה ולא להעסקה על בסיס ניסיונות לתקופה כזו או אחרת. גם הטענה אשר מוזכרת בפיסקה הקודמת לעניין אבטחת המידע פשוט אינה רלוונטית, אחרי הכול דווקא מנהל פנימי של חברה, היינו אותו מנהל מכירות, עשוי לקום יום אחד ולעבור לחברה המתחרה (אף חוזה דרקוני ככל שיהיה אינו יכול להבטיח נאמנות אמיתית ברגע האמת). חברה שנותנת שירותים שומרת בדרך כלל ללא חוזה מפוש על סוג של נאמנות לחברה שלה היא נתנה את שירותיה לאורך זמן בעיקר מפני שחברה חיצונית מתפרנסת מקשת רחבה של חברות לאו דווקא בתחום אותו היא ליוותה.

כך או אחרת אנו ב - [Money-maker](#) מאמינים שלמומחיות יש כוח וסבורים שעל כל אדם או חברה לייצר סוג של הצהרה פרטית אשר להתמחות, מילים אחרות: אם אתה טוב בייצור - ייצר, אם אתה טוב במכירות עסוק במכירות. אינך יכול לעשות הכול ואם תמצא את המומחה בתחום המכירות (כאמור פנימי או חיצוני) המכירות שלך יעלו פלאים.

מרגישים שהנושא רלוונטי עבורכם?

[לחצו כאן](#) על-מנת לקבל הצעת מחיר, [לחצו כאן](#) על מנת לפנות אלינו בכל נושא אחר.

מילות חיפוש נוספות שלקוחות שלנו מתעניינים בהן:

[גיוס כוח-אדם](#), [גיוס כוח אדם](#), [גיוס כח אדם](#), [מיון כוח-אדם](#), [מיון כוח אדם](#), [מיון כח-אדם](#), [מיון כח אדם](#),
[כח אדם](#), [כח-אדם](#), [ליווי כח אדם](#), [ליווי כח-אדם](#), [ליווי כוח אדם](#), [ליווי](#),
[הדרכת כוח אדם](#), [הדרכת כח אדם](#), [הדרכת כח-אדם](#), [הדרכת כח אדם](#),
,
[אימון כוח-אדם](#), [אימון כוח אדם](#), [אימון כח-אדם](#), [אימון כח אדם](#)