



מירי זלוטניק - ניהול  
פרויקט - יאנוש

# מנהלים לעסקת העסקאות

---

מירי זלוטניק

**העסק שלכם תקוע?**

**מרגישה שעובדת ללא הפסקה?**

**נלחמת על כל לקוחה ולקוחה ולא יודעת איך להביא לקוחות?**

**וכשאת מביאה לקוחות את לא תמיד מצליחה למכור להן.**

מכירה את התופעה שלקוחות באות, מתעניינות ואת שומעת מהן יקר לך או צריכה לשאול את בעלי ובסוף את מגלה שהן קנו אצל השכנה שלך במחיר יותר יקר והרבה פחות איכותי

והכי חשוב, איפה הכסף?

ובסוף החודש את לא באמת יודעת איפה הכסף. כמה הרווחת? איזה מוצר הכי רווחי לך?

ממה באמת נכנס הכסף?

אלו התסכולים שאני שומעת יום יום מהלקוחות שלי.

אחרי שנים של עסק בתחום שיווק הפיאות ומפגש עם מאות פאניות מובילות בשוק וליווי של עשרות עסקים שהצליחו לקדם, להכפיל ולשלוש את העסק שלהם פיתחתי שיטה מדויקת איך להביא לקוחות לעסק ואיך לדעת באמת למכור להם.

**קצת על עצמי:**

אני מירי זלוטניק עוסקת בעולם השיווק והמכירות מעל 10 שנים הגעתי לתחום בתור אשת שיווק בתחום הפאות. בתור אשת שיווק נפגשתי עם אלפי פאניות גדולות בתחומן וראיתי איך העסק שלהן מתנהל בחלקן ראיתי ניהול עסקי שגוי. חסתי עליהן והתחלתי לעזור להן ממש בפרקטיקה ולא יאומן כמה שהן פרצו במשך השנים פיתחתי שיטה מדויקת לעסקים מצליחים.

**מירי  
זלוטניק**

כיווי - עסקי - מנסכי



אני רוצה לשתף אותך בשיטה שהצליחה לכל כך הרבה עסקים ולגלות לך את כל הסודות איך אני בעצמי הבאתי לקוחות, איך מכרתי להם ואיך אני עושה את זה היום עם עשרות בעלות עסקים שלקחו את העסק שלהם והביאו אותו צעד אחד קדימה הן יודעות איך מביאים לקוחות ואיך למכור להן. הדבר הכי חשוב שהן מנהלות את העסק שלהן בצורה הכי נכונה ומדויקת להן כך שהעסק יהיה ריווחי.

## אז מה הם שלושת היסודות לעסק מצליח?

### שיווק

לדעת להביא לקוחות לעסק. לדעת איך לבלוט בתוך עולם שהוא כל כך מוצף עם הרבה מאוד קולגות ( כמובן יש מקום לכולם)

### מכירה

לדעת איך להפוך את כל הלקוחות שבאות אלינו ללקוחות משלמים איך לדעת למכור להם ולמכור להם באחוזים יפים איך לדעת להפוך את המכירה שלנו למשהו מהנה וכיף ולא לסיוט מתמשך

### ניהול

החלק הכי חשוב בעסק! שמתחלק ל-2 חלקים ניהול כספים וניהול צוות, עובדים.

מירי  
זלוטניק

כיווני - עסקי - מנסכי

המטרה שלנו בשיווק מאוד פשוטה  
להביא לכמה שיותר לקוחות אליו לעסק  
וכשאני רוצה להביא לקוחות אליו לעסק אני צריכה לשאול  
את עצמי שלש שאלות:

1. מי הם הלקוחות שלי?
2. איפה הן נמצאות?
3. מה מעניין אותם?

האם הלקוחות שלי הם בנות בגיל 20 עד 30 או שהם יותר מבוגרות. אם ניקח את נושא הפיאות כדוגמה אני יודעת שהלקוחות שלי הן צעירות, אני יודעת שהן צריכות פיאה קלילה נוחה טרנדית ועכשווית אני מבינה שהן מסתובבות הרבה בסמינרים ודעת הקהל אצלן מאוד חשובה. עכשיו אחרי שאת קצת כירה אותן ויודעת איכן הן נמצאות את יכולה עכשיו לדעת מה מעניין אותן, מה השיח שלהן ואיך את יכולה להשיג אותן (זאת אומרת איפה לפרסם)

קצת נכנס לעומק השיווק

כל רכישה לכל אישה באשר היא נובעת מתוך איזשהו כאב וכשאת יודעת מי הן הלקוחות שלך ומה הבעיות שלהן את יודעת לפנות אליהן הכי נכון. ולכן חשוב דבר ראשון להכיר את הלקוחות הפוטנציאליות שלך ממש מקרוב ורק אח"כ אני פותחת ערוצי שיווק להזרמת לקוחות.

אני יכולה לפגוש ממש מידי יום בנשים שמפרסמות, עושות שיתופי פעולה אבל הלקוחות עדיין לא מגיעות זה אומר שהתשתית, הכרת הלקוח לא מדויקת.

אחרי שהכרתי את הלקוחות שלי אני פונה להזרמת לקוחות ויש לזה כמה אפשרויות:

**פרסום** - בעיתונות ובדיגיטל (זכורות, תלוי בקהל שלנו, איפה הוא יפגוש אותנו...)

**שת"פ** - שיתופי פעולה או עם קולגות או עם עסקים שהלקוחות שלנו נמצאות גם אצלם זה צריך להיות win win

**הפניה** - בשונה משת"פ הפניה חד צדדית שיש בתוכה תמורה בד"כ כספית.

חשוב לציין שאנחנו לא יכולות להסתפק בדרך אחת להביא לקוחות חשוב לייצר כמה דרכים בו זמנית כדי ליצור תנועה קבועה ומתמדת.



אחרי שבאו אלי ב"ה הרבה לקוחות. זה לא אומר שהם יקנו דווקא ממני. הצלחתי להביא אותם והם מתעניינים. האתגר שלנו זה למכור להם, לגרום להם להוציא את האשראי ולשלם דווקא לי. כאן אנחנו עומדות במעמד מכירה.

מה זה אומר מעמד מכירה?

ואיך אני בעצם מוכרת?

בואו נצלול לעולם המכירות, עולם מופלא שאני כל כך אוהבת אז ככה יש לנו כמה שלבים במכירה:

### 1. היכרות עם הלקוח

קודם כל אני צריכה לדעת טוב מאוד מה הצרכים של הלקוח שלי, למה הוא בא אלי, מה הוא רוצה ממני ובעיקר מה אני יכולה לעזור לו. רק כאשר אני יודעת מה הצרכים שלו מה הכאבים שלו מה מפריע לו רק אז אני אוכל לתת לו מענה הכי נכון בשבילו כי אם אני אתן מענה שלא תואם ללקוח שלי הוא לא יקנה ממני ובשביל לדעת אני צריכה להתחיל את שיחת מכירה בהיכרות עם הלקוח וליצור אינטראקציה חיובית ואז לעבור לשלב הבא שזה שלב הבירור.

### 2. בירור

אני מברר בדיוק מה הבעיה של הלקוח. מה מפריע לו ומה הוא רוצה - איזה מחסור יש לו שאני יכולה לתת. ברגע שאני יודעת טוב מאד מה הבעיה של הלקוח אפרופו - כאבים אני יכולה לתת לה את המענה הכי נכון לה ולמכור אבל אם אני מתחילה במכירה בלי לדעת במדויק מה הבעיה האמיתית אני לא אצליח למכור לו. כי נכון שיש לי מוצר מהמם אבל זה לא עונה על הצרכים של הלקוח.

אז דבר ראשון בשיחת מכירה זה בירור הצרכים ברור הכאבים ברור הבעיות ממש אפילו ברמה שאני אדע לכתוב לי מה היו הבעיות של הלקוח שלי. רק כך אני אדע מה להציע לו את המוצר המדויק בשבילו.

מירי  
זלוטניק

כיווי • עסקי • מנסכי



### 3. מה יצא ללקוחה מהעסקה

אחרי שאני יודעת מה מפריעה ללקוחה ויש לנו אינטראקציה עכשיו אני יודעת ומכירה בדיוק מי עומדת מולי ויכולה להציע לה בדיוק את מה שהיא מחפשת לדוגמא: אם הפיאה לא נוחה לה מספיק אני אדבר איתה על נוחות ואציע לה רעיונות איך הפיאה תהיה יותר נוחה לה או מה שפיאות שלי טובות בנוחות דווקא. חשוב להציע ללקוחה פתרון מדויק לצורך שלה. המטרה שלי היא לתת לה מענה לבעיות שלה וכשאני הצלחתי לתת לה מענה לבעיה שלה פה תתבצע מכירה וזאת האמנות של אנשי מכירות וזה ההבדל בין אנשי מכירות סוגרים עסקאות לאנשי מכירות שלא סוגרים עסקאות כי הם לא נתנו מענה לצורך המדויק.

### שמנה לב!

במכירה אנחנו צריכות למצוא מה הבעיות של הלקוחות הפוטנציאליים שלנו ולדעת לתת להם מענה. תראו שאתם מצליחות למכור הרבה יותר עסקאות. כמובן שעולם המכירות הוא עולם בפני עצמו הבאתי בפניכן את עקרון המכירה חשוב לדייק בו ועוד יותר חשוב לחזור ולשנות זה ענין של תרגול:

מירי  
זלוטניק

כיווי • עסקי • מנסכי

הדבר החשוב ביותר לעסק

נכון שחשוב להביא עוד לקוחות לדעת למכור אבל הכי חשוב לדעת לאיפה הכסף שלנו הולך, איזה עיסקה הכי נכונה לי ומתי אני יכולה להשקיע וכמה. יש הרבה עסקים שמגלגלים מליונים אבל אין להם רווחים.

לכן בשביל שנראה רווחים בסוף החודש חשוב לנו להבין מה דורש מאיתנו ניהול העסק:

#### ניהול צוות

#### ניהול פיננסי

#### ניהול שיווק

#### ניהול צוות

לדעת מתי להעסיק עובדת. מתי את יכולה להוציא עבודות החוצה. מתי להעסיק פרילנסר ומתי להסיק שכירה

השאלות האלו הן שאלות שתלויות מאד בכל עסק ועסק מה שאני יכולה להגיד לך ברצועה רחבה כל עוד יש לך זמן ואת יכולה לעשות את העבודה - תשאירי את העבודה אצליך. בזמן הזה את יכולה לעשות דברים יותר יעילים זאת אומרת להכניס יותר כסף, מעולה תעבירי לפרילנסרית. יש לך מלאאא עבודה להעסיק עובדת מצוין תעסיקי עובדת באופן קבוע.

#### ניהול שיווק

את חייבת לדעת את המספרים, לדעת כמה הגיעו מהמודעה, כמה מהשת"פ

איך תדעי מה רווחי לך אם את לא יודעת נתונים ברורים של כניסת לידים, מה קרה איתם ? קנו, לא קנו וכו'

### ניהול כספים

הליבה של העסק

יכול להיות שיש לך עובדות ומלא מלא עבודה אבל לאן הכסף הולך?

תפרידי בחשבונות בין הבית לעסק - גם אם העסק קטן ככה את יודעת בדיוק מה נכנס ומה יוצא

רישום מדויק של הכנסות והוצאות בעסק - זה אומר שאני ממש מפרטת ממה ההכנסה ככה אני יכולה לדעת כמה אני מרוויחה ממה ומה הכי משתלם לי. דבר נוסף אני יודעת כמה כסף נשאר לי לפרסום, לשיפוץ ואפילו האם להכניס עובדת נוספת...

עסק צריך מפה מסודרת unsuhe, רק ככה הוא יכול להחזיק את עצמו ובעיקר לגדול.



האמת, הגעת עד לכאן כנראה שאת  
מסוג בעלי העסקים שרוצים להגדיל  
את העסק, רוצים עסק מסודר ומרוויח.  
רוצים לעבוד פחות ולהרוויח יותר.  
לכן אני רוצה לתת לך מתנה מיוחדת  
בשבילך

## פגישת ייעוץ

בשווי 800 ש"ח במתנה

פגישת עומק לעסק שלך  
כדי שהעסק שלך יגיע להרבה יותר

התקשרי עכשיו לקבלת הפגישה

054.240.7635

מירי  
זלוטניק

ליווי • עסקי • מנטלי

mirizlotni@gmail.com

