

## ה"יזמה השיווקית"

מנהל מכירות של חברה ליצור נעליים שלח שני סוכני מכירות לאפריקה במטרה לבדוק את פוטנציאל השוק ביבשת. לאחר שבוע חוזרים השניים ומדווחים על ביקורם, הראשון אומר: "חבל על הזמן כולם שם יחפים אין לנו מה לחפש כאן!" לעומת זאת אומר השני: "כולם כאן הולכים יחפים השוק בתול אפשר להרוויח מיליונים".

את אותותיו של המיתון הנוכחי ניתן לראות, בין היתר, על המוכרים והמוכרות במרכזי הקניות בערים השונות ועל תהליך המכירה בו הם נוטלים חלק. עודף השעות המתות שבהן רגלו של קונה פוטנציאלי אינה דורכת בחנות מביא לידי חוסר מעש ושעמום מצד המוכרים ועלול להביא להורדת המוטיבציה אצלם. ברי כי כך אין המוכרים עומדים ביעדים שהוצבו בפניהם. לאחרונה, כאשר ניגשתי לאחת החנויות ושאלתי את העובדים איך לדעתם ניתן לשנות את המצב, קיבלתי מספר תשובות זהות בתוכן, אך בנוסח שונה:

" אין אנשים בקניון "חבל על הזמן", "כל אחד מחפש רק דילים ומבצעים" "אין מה לעשות"

האומנם???

פיטר דרוקר אמר, "הדרך הטובה לגלות את העתיד היא לעצב אותה" אני מאד מאמין בזה. דווקא בעקבות המצב קיימים פתרונות יצירתיים רבים יותר. על הדרג הניהולי ברשתות ובחנויות מוטלת כרגע אחריות גדולה ובפניהם ניצב אתגר משמעותי לגלות "יזמה שיווקית" ולתת דוגמה אישית לשאר העובדים.

נחזור לסיפור בפתח דברי - כל אחד מהסוכנים הביט באופן שונה על הפוטנציאל הטמון במקום אליו הגיע. **האחד זיהה פוטנציאל ואילו השני הזדהה עם המצב ונכנע לו.**

כך גם בעניינינו, אין להיכנע למצב הקיים ויש לעשות שימוש ב"יזמה שיווקית". דהיינו, יש לחשוב מה עוד ניתן ליזום ולבצע כדי להביא עוד לקוחות לחנות ולמכור יותר מפריט אחד ללקוח, כגון: מבצעים מיוחדים. ככל שנשריש את המושג "יזמה שיווקית" בקרב העובדים, כך גם ניתן יהיה לראות באופן ברור את התוצאות בפדיון היומי. ויודגש, לא מדובר בסיסמת מכירות אלא להפך. עסקינן בשלב חשוב בתהליך המכירה של כל מוכר/ת ומנהל/ת בכל אחד מחנויות הרשת, אשר יכול להוות הקלף המנצח עבורם.

לסיכום, אם כל מנהל ועובד ייקח על עצמו את האתגר לבצע יזמה שיווקית, להרים טלפון ללקוח שהרבה זמן לא ביקר בחנות, לספר לחברים הקרובים והמשפחה על מבצע מיוחד, להציב מטרה לפיה יש למכור יותר מפריט אחד ללקוח ולעמוד בה כך התוצאות יהיו הרבה יותר אפקטיביות עבורו ועבור החברה בה הוא עובד.

ב ה צ ל ח ה

מיכאל בן יוסף @ פתרונות להצלחה בעסקים @ 054-5491491 @ www.michaelby.com