



5 הפעולות שגוזלות לכם זמן יקר ואיך לטפל בהן

לפני שאתם מתחילים לקרוא את המדריך אני רוצה להציג את עצמי בפניכם. ראוי שאמי, מדאלית אל כרמל, בשירות הצבאי שלי ב8200 פיקדתי וניהלתי מעל 20 פרויקטים ארוכי טווח ומשם קיבלתי את אהבתי לניהול. מיד לאחר השחרור הצטרפתי לניהול העסק המשפחתי וכך התחלתי להיחשף לעוד ועוד עסקים, בחיי בעולם העסקים נחשפתי ליותר מ200 עסקים כאשר רובם התנהלו לא נכון וסבלו מחוסר זמן ושקט נפשי. אותם בעלי עסקים שיתפו אותי בכך שרוב זמנם מוקדש לעסק, גם מבחינה פיזית וגם מבחינה מנטלית, אין להם מספיק זמן לעצמם, למשפחתם ולילדיהם. הם סיפרו שגם כשהם נמצאים בבית בערבים הם עדיין מתעסקים בדברים הקשורים לעסק במקום להיות שם עבור משפחתם או בנות זוגם, אותם דברים לא בהכרח פיזיים אלא גם מחשבתיים. באותו רגע הזדהיתי איתם כי גם אני הרגשתי כך, הרגשתי כך כבן לאבא השקוע בעסק, כבן שרצה באחד הערבים בשעה שמונה לנהל שיחה עם אביו בזמן שהאחרון התעסק בכתיבת הצעות מחיר ללקוחות במקום לשבת ולהקשיב למה שיש לבן שלו להגיד ולספר. באותו הרגע החלטתי שאני רוצה לעזור לכל בעלי העסקים השקועים בעסקם וסובלים מחוסר זמן ושקט נפשי, וכמובן הרגשתי מחויבות לעזור לכל הילדים והמשפחות שמרגישים את החוסר של האבא או האמא שנמצאת פיזית ומחשבית בעסק, בדיוק כמו שהרגשתי דאז.



אוטומציה

איך יכול להיות שבשנת 2022 אין לבעל עסק מערכות טכנולוגיות שהופכות את החיים לקלים יותר? אתם מבינים מה המשמעות של הדבר הזה? אתם מבינים שזה יכול לשנות את חייכם? אתם מבינים שבמקום לשבת עוד כמה שעות בעסק אתם יכולים לשבת עם מי שבאמת צריך אתכם? במקום להתעסק עם חשבונות והצעות מחיר אתכם יכולים לתכנן איך לפתח ולהגדיל את העסק!! ישנן מערכות רבות שעוזרות לעסקים בתחומים רבים כגון: שירותי לקוחות, סידור וסיווג מלאי, חשבונות אלקטרוניים, יומנים אלקטרוניים ועוד. מערכות שמבצעות את הפעולות הנחוצות וחוסכות זמן רב ויקר. למרות כל המערכות הללו אני עדיין נתקל בבעלי עסקים שאין להם ולו מערכת אחת. מערכות לסליקה ותשלום אוטומטית, מערכות CRM לסידור וסיווג מלאי, לשירות לקוחות, ללידים פוטנציאליים, מערכות שמוציאות לכם חשבונות אוטומטיות בזמן שאתם מתעסקים במה שבאמת חשוב.



אי כתובת ספר נהלים

עסק ללא ספר נהלים הוא עסק מפוזר ולא מסודר. ללא ספר נהלים בעל העסק לא מתנהל כפי שצריך, לבעל העסק אין סדר יום, מתי קבעתם לעצמכם זמן מוגדר לשיחות מכירה? מתי היה לכם זמן מוגדר לפגישות עסקיות? מתי היה לכם זמן מסודר לאוכל? ספר נהלים גורם לעסק ולבעל העסק להתנהל בצורה נכונה ויעילה. כתיבת הנהלים אמורה להתוות את הדרך של בעל העסק והעסק עצמו, על כתיבת הנהלים להיות תמציתית ומדויק כך שכל אחד ואחת יבינו אותה בבידור, כתיבת הנהלים מתחילה בערכים המושתתים בעסק וממשיכה לדברים הטכניים בעסק.



ריבוי תפקידים

אני רואה שבהמון עסקים בעל העסק לוקח על עצמו את כל הפעולות ואת כל תחומי האחריות שיש בעסק, במקרים מסוימים בעל העסק הוא ONE MAN SHOW ובמקרים אחרים כשיש עובדים בעסק בעל העסק עדיין לוקח על עצמו את כל רוב תחומי האחריות. כתוצאה מכך בעל העסק הוא גם המנכ"ל, איש המכירות, שירות לקוחות, המנהל התפעולי ועוד. ונשאלת השאלה האם אתם חושבים אסטרטגית? האם אתם מבינים שזה גורם לכם לתסכול? למחשבות שאתם סוחבים אתכם לכל מקום? במקום ליהנות מטיול ולהתמקד בו ובאנשים שסובבים אתכם אתם עדיין חושבים על העסק? איך האמת תגרומו לילדיכם להרגיש שיש להם אבא שיכול להיות שם בשבילם כשאתם חושבים על העסק? ומה עם האישה או הבת זוג שלכם? כתוצאה מריבוי התפקידים לבעל העסק אין זמן להשקיע בעצמו, להשקיע במשפחתו ובאמת להיות שם עבורה. כדי לצאת ממצב כזה על בעל העסק לחלק תפקידים, לגייס ולהכשיר עובדים מתאימים ולחלק את תחומי האחריות כדי להפחית את העומס המוטל עליו ולאפשר לו להיות מעל העסק ולא בתוכו.



אי התקדמות ועמידה במקום

אני נפגש עם בעלי עסקים לפגישות אפיון ואני שואל אותם שאלה אחת, מה אתם עושים כיום כדי להגיע ולהגשים את החלום שהיה לכם כשהחלטת לפתוח ולהקים את העסק? לרוב אני מקבל תשובה כזו וכו' "אני לא עושה כלום". השאלה שלי היא למה? מה עוצר אתכם מלהתקדם? מה עוצר אתכם מלבנות אסטרטגיה נכונה כדי להתקדם, להגדיל ולפתח את העסק? אתם באמת רוצים להישאר תקועים במקום ולעבוד עבור העסק? במקום שהעסק יעבוד עבורכם, במקום לעשות את מה שאתם באמת רוצים ולהשקיע באנשים ובדברים שבאמת חשובים לכם. בעל עסק שעומד במקום ישחק, ולא תהיה לו הזדמנות לחיות את החיים שתמיד חלם עליהם. כדי לצאת ממצב כזה צריך לבנות אסטרטגיות נכונות, צריך לעצור שנייה וחשוב על פעולות שמקדמות את העסק, שיווק העסק, פיצוח מוצרים, גיוס עובדים ועוד עם יד על הלב, במידה ואתם לא יודעים לעשות זאת היו כנים עם עצמך ותפנו לעזור כי לא יכול להיות שעסקים לא מתפתחים למממשים את הפוטנציאל הטמון בהם.



מיקוד בטקטיקה ולא באסטרטגיה

אתם צריכים להבין, אסטרטגיה גדולה מטקטיקה, לא יכול להיות שבעל עסק מתעסק בטקטיקה במקום לעוצר לרגע לחשוב על אסטרטגיה. כשיש אסטרטגיה בעל העסק מבין ורואה לאן פני העסק פונים, הוא יודע מה עליו לעשות. מתי הפעם האחרונה ישבתם ובניתם אסטרטגית מכירות? אסטרטגיה שיווקית? אתה באמת מרגיש כבעל עסק או שאתה מרגיש כעוד אחד משאר העובדים? רוב בעלי העסקים מתמקדים בטקטיקה כשאינו להם אסטרטגיה, במקום לחשוב על אסטרטגיה ולגזור ממנה את הפעולות הטקטיות. איך בונים אסטרטגיה? תחילה על בעל העסק לשאול את עצמו מה הוא רוצה, לאן הוא רוצה להגיע, לאחר מכן יש לבנות תחזיות עסקיות ולהבין איזה שירותים/מוצרים העסק נותן ולאחר מכן בונים את האסטרטגיה. רק לאחר שתהיה אסטרטגיה אפשר לגשת לפעולות הטקטיות.