



שיעור בשיווק / יהונתן יעקובי, נלקח מאתר חברים מקשיבים

'אתם חושבים את מה שאני מחליט שתחשבו'. אלו המילים שבהן התחילה ההרצאה. במסגרת לימודי ההוראה באחת מהמכללות שבארצנו הקדושה מתקיים קורס בשם 'תקשורת וחינוך'. לקורס זה הביאו בתור מרצה אורח מנהל משרד פרסום כדי שידבר בפני התלמידים על תהליך הפרסום וכו'.

למה מורה צריך לדעת את זה, אתם בוודאי שואלים את עצמכם? גם המרצה שאל את השאלה הזו אחרי תחילת ההרצאה. אני חושב שההרצאה הזו היא הרצאה חובה לא רק למורה אלא לכל אדם. תקראו ותחליטו בעצמכם.

לפני שהוא הרצה על פרסום הוא הרצה על שיווק. בעצם, הספקנו לדבר רק על החלק של השיווק. לפרסום פשוט לא הגענו.

אז איך משווקים משהו?

ההתחלה היא בבירור מה המצב היום בשוק והצבת מטרות לאן רוצים להגיע. אם רוצים לפרסם מוצר בודקים מה אחוזי הצריכה שלו באוכלוסייה באתי גילאים שונים, מהם המוצרים המתחרים לו, מהו הפילוח בין החברות השונות. אחרי הבירור הזה של מצב השוק, נתוני הפתיחה האלה, מציבים מטרות. אנחנו רוצים 'לגנוב' מהחברה המתחרה כך וכך צרכנים, אנחנו רוצים להגדיל את אחוז הצריכה באתי הגילאים המסויים באחוזים מסוימים תוך פרק זמן מסויים.

זהו הבסיס לכל תהליך השיווק. התנאים האלה הם הכרחיים לכל תהליך שיווק. אי אפשר להתחיל את התהליך אם אין לך את מצב השוק היום ואת היעדים בצורה ברורה, וכדי שהמצב יהיה בצורה ברורה חובה עלינו לקבוע יעדים מדידים – יעדים שניתן למדוד אותם – כדי שנוכל לנתח מה מצב השוק היום ולאן הצלחנו להביא אותו. זו אותה העבודה שעושה מסמך מטרה בכל מפעל. מסמך מטרה הוא המגדיר למפעל מהן מטרותיו. ייתכן שמפעל מרוויח כסף אבל נכשל במטרה שלו, כי מטרתו הייתה להרוויח שני מיליון והוא הרוויח רק מיליון אחד. ייתכן שמפעל מפסיד אבל הוא מצליח במטרה שלו, כי המטרה הייתה למזער את ההפסדים מחצי מיליון בשנה לרבע מיליון. אם אין מסמך מטרה אי אפשר לנהל מעקב, להבין האם אנחנו בדרך הנכונה או שצריך לשנות משהו.

את האמת, כל החלק הזה של ההרצאה היה מוכר לי. הרמתי את היד ושאלתי שאלה פשוטה. איך אתה מציב מטרה. בסדר, אתה יודע שמצב השוק היום הוא כך וכך. איך אתה מחליט בכמה אתה רוצה לשנות אותו. איך אתה מציב מטרה שמצד אחד היא אפשרית ומצד שני היא תגרום לך לטפס עוד למעלה.

התשובה היא הדבר החדש והמדעים שאני רוצה לשתף אתכם בו. התשובה הייתה מאוד פשוטה. אני לא מחליט מהן מטרותיי על פי ההווה, לאן אני חושב שאני יכול להגיע מנתוני הפתיחה המסוימים האלה, אלא על פי העתיד. אני מברר לעצמי מהו העתיד הכי וורוד שעבורו אני מוכן להילחם בכל מחיר וזו המטרה שלי. המילים האלה חשובות, מוכן להילחם בכל מחיר.



מרכז הפעולות והצ'ופרים המקוון

אפשר להציב מטרה נפלאה, אבל אז, כשמתחילים לחשוב מה היא דורשת, אז פתאום מחליטים ש'את הדיאטה נתחיל מחר'. אם אתה לא מוכל לשלם את המחיר אז אל תבוא בכלל למחלקת השיווק. אם אתה רוצה לשווק אתה חייב לדעת בדיוק לאיזה עתיד אתה מחויב. המילה הזו חזרה על עצמה כל הזמן. מחויב. בכל מחיר. בלי לסגת. בלי לוותר. שם אני אהיה בתאריך זה וזה ולא יעצור אותי שום דבר.

אחרי שיש לנו עתיד מחויב, להיות מיליונר בעוד עשרים שנה, אנחנו מתחילים ללכת אחורה. בשביל להיות מיליונר בעוד עשרים שנה אני צריך חצי מיליון בעוד חמש עשרה שנים, רבע מיליון בעוד שתים עשרה שנה, מאה אלף בעוד שמונה שנים, חמישים אלף בעוד שלוש שנים, וזה אומר שאני צריך לעבוד קשה מאוד מאוד בשלוש השנים הקרובות; לקום מוקדם, לישון מאוחר ולקרוע את עצמי. רק כך זה עובד. אם אתה מוכן לזה אז יש לך עתיד מחויב. כמובן, אפשר להחליט שאני לא מחויב לכזה עתיד גדול, שאין לי כוח לעשות את זה בכל מחיר, להנמיך את רף ההישגים שנדרוש מעצמנו בכל מחיר. ההפסד הוא שלנו. עוד דברים מובנים מאליהם הם שאפשר לשנות יעד בדרך ולא הפסדנו מזה כלום, כי הרי אם לא היינו מציבים מטרה סתם היינו מבזבזים את הזמן, כך, בדרך הזאת, לפחות הרווחנו משהו, וכן שחובה לבדוק את עצמנו האם אנחנו עומדים במטרות שלנו.

בשלב הזה פחות או יותר נגמר לנו הזמן (שעה ורבע) ולסיכום שאל המרצה האם אנחנו למדנו משהו מההרצאה, האם לקחנו ממנה משהו לחיים.

הצבעתי. הוא נתן לי לענות.

עניתי שלמדתי שיעור מוסר נפלא.

לעיניו התמהות של המרצה הסברתי שמה שלמדנו זה שיעור נפלא בעבודת ה', הן הפרטית שלנו והן בתור מורים. אתה רוצה לקדם את עצמך? אתה רוצה לקדם תלמיד? חובה לבנות איזה שהוא סרגל שיאפשר לנו למדוד מה המצב בכיתה מבחינת מידת הישרות. אי אפשר סתם לעבוד על מידת הכעס שלנו. זה מעורפל מדי. חייבים לקבוע איזה קריטריון שעל פיו נבדוק האם התקדמנו או נסוגנו. לבדוק מה נקרא כעס מבחינתנו, במה הוא מתבטא, ואז לבדוק כמה פעמים בדיוק זה קורה לנו בשבוע. להחליט על קריטריון ליושר (העתקה במבחנים) ולבדוק מה מימדי התופעה בימינו. אחר כך חייבים לקבוע יעד, ולא לפי ההווה אלא לפי העתיד. מה המטרה שעבורה אנחנו מוכנים לעבוד בכל מחיר. כמה אנחנו מוכנים להתאמץ בשביל לשנות את המצב, כמה זה באמת חשוב לנו. כשנחליט כמה זה חשוב לנו, מה היעד המחויב שלנו, נתחיל לבנות את סרגל ההתקדמות אחורה וכך נדע בדיוק מה אני צריך להספיק השבוע, האם אני עומד בזה או שלא.

באותו היום, כשחזרתי הביתה, ידעתי שיש לי עבודה, לבדוק מה אני רוצה לשפר, איך אני הופך את זה לדבר מדיד, בודק כמה אני באמת רוצה לשפר את זה, מה אני מוכן לעשות בכל מחיר, ואז פשוט מאוד, להתחיל לעבוד...

אני מקווה שגם אתם נהניתם מההרצאה...

<http://www.tarel.co.il/?CategoryID=1680> **מרכז ההדרכה המקוון של תנועת אריאל**

פעולות, ערבים, סיפורים, משחקים ועוד.