



עסק טוב

הניוזלטר שיעשה לעסק שלך רק טוב
 סיועד לעצמאים ובעלי עסקים

שיווק | אבטחת איכות | מחשבים | תדמית | אימון עסקי | ראיית חשבון | עיצוב

טיפ

טפסים כמדד ליעילות

עסקים זעירים רבים נוהגים לסכם התקשרויות בע"פ. טופס הוא למעשה חוזה התקשרות מחייב אשר מגן על שני הצדדים ומהווה כלי לתיאום ציפיות. טפסים אלו גם מהווים עבורכם כלי למדידה ומעקב אחר פעילות העסק. על כן מומלץ למען ייעול העסק לתכנן טופס לשירותים אותם אתם מעניקים.

איתמר זמיר - יועץ ליישום תקן ISO.
 טל: 052/3371231
 דוא"ל: zitamar@013.net

קוראים יקרים,

הקיץ כבר כאן, חצי כבר עברנו... חם, לוחט וילדים בכל פינה. כבר ציינתי פה בעבר כי שירות אדיב ואישי הוא הפרמטר החזק ביותר להישארות לקוח אצל ספק. יותר מכך אתם בעלי העסקים הקטנים הינכם בעלי היכולות לספק שירות אישי מסוג זה יותר מכל אחד אחר. על כן שימו לב הקיץ למצב רוחם של הלקוחות והעניקו להם יחס מיוחד: הדליקו מזגן, כווננו אליהם את המאוורר, הגישו כוס מים צוננים גם מבלי לשאול. הכינו פעילות לזאטוטים: פינת משחקים, דפי צביעה, ממתק וכדומה. אם אתם יוצאים לחופשה אל תשכחו לידע מראש את הלקוחות והספקים ואם יש צורך אז לתת אלטרנטיבה בזמן היעדרותכם למקרה חירום.

בברכת עסקים טובים
 מיכל גליקמן MMS
 ייעוץ וייצוג שיווקי לעסקים



המציאות המדומה של העסקים הזעירים

מאת מיכל גליקמן / יעוץ שיווקי לעסקים MMS
 העסקים הזעירים מתאפיינים ביצירתיות אשר בסופו של דבר יוצרת מצב שאני מכנה - *מציאות מדומה*. זוהי מציאות

המחקה את ההתנהגות השיווקית והעסקית הנורמטיבית. הם יודעים מה צריך לעשות בכדי להגיע לקהל היעד שלהם בכדי להיחשף לפלח השוק הרצוי אבל... אינם מוציאים זאת לפועל כי כאן נכנס המחסום הגדול, מחסום התקציב. להמשך



רכישות נכסים למינוף העסק - היבט המיסוי

מאת ענת אריאב / רואת חשבון
 כבעלי עסקים, אנו רואים לנגד עינינו את השאיפה של גידול והרחבת העסק על מנת ליהנות ממקסימום רווחים, ולמינימום תשלומי מס. כיצד מחשבים זאת? ועל מה נשים לב?

להמשך



תיאום ציפיות בין לקוח למעצב

מאת ענת אריאב / סטודיו לעיצוב
 לאחר ברור עלויות עיצוב ורגע לפני ש"סוגרים עסקה" קיים שלב חשוב שלעיתים ב"להת הרגע" שוכחים אותו

או מדלגים עליו (כן, גם המעצבים...) והוא שלב של תיאום ציפיות. שלב זה חשוב ויכול למנוע אי-נעימויות או עוגמת נפש בהמשך ההתקשרות. להמשך



מכירה בהתאמה אישית

מאת רוני אידל / מאמנת עסקית וניהולית
 "שלום אדוני, אני יכולה לעזור לך?" מחייכת בעלת חנות מתנות ללקוח שזה עתה נכנס לחנות. בצעדים נמרצים

ועם רצון רב לעזור היא מתייצבת לידו מסבירת פנים, חייכנית ונמרצת. "לא!" חד משמעי ונחרץ מגיע מכיוון האדון. מה בעלת המקום הייתה יכולה לעשות אחרת? האם המכירה אבודה מראש? להמשך



מחשבים

פינת המומחה אמת או שקר?

עולם המחשבים מלא במיתוסים הנתפסים כאמת לאמיתה. להלן מדריך האמת והשקר למשתמש החובב. בכל מהדורה נעלה מיתוס חדש ונעניק את התשובה הנכונה והאמיתית. והפעם:

כיבוי המחשב מכפתור ההפעלה, מבלי לסגור קודם את התוכנות באופן מסודר יגרום נזק.

האמת (לחץ כאן)

לחץ כאן להטרה