



الى جمهور المشغلين واصحاب المصالح والمهين الحره

سبعة نصائح لتحويل الازمه (الركود) الى فرصه حقيقيه للنجاح

من المعروف للجميع ان العالم باسره وبضمنه اسرائيل يعاني من أزمة اقتصادية صعبه جدا من شأنها ان تؤثر تأثيرا مباشرا على اعمالنا ومصالحنا المحليه والقطريه مع ازدياد درجة الخطوره الى مراحل افلاسيه على المستويين الاقتصادي والعملي . وعليه فلا بد لنا من اتباع خطوات عمليه من شأنها ان تساعدنا في اجتياز هذه الفتره القاسيه .

1. استغلوا هذه الفتره في تمحيص وتفحص كفاءات مصلحتكم , وتحديد الثغرات التي تحتاج الى تعديل او تغيير.
2. اختاروا لمصلحتكم استراتيجيات تسويق محدد واهداف واضحه ممكنة المنال والقياس .
3. حسنوا ادوات القياس العمليه , لتتمكنوا من تحديد نتائج التسويق والحاجه في معالجة امور زبائن مصلحتكم.
4. لا تتعجلوا في تقليص ما يمكنه الضرر بمصلحتكم (مثلا : تقليص المصاريف التي من شأنها تقليص الموارد) .
5. احرصوا على عدم الانجرار وراء معركة خفض الاسعار التي من شأنها ان تؤدي الى خسارة لجميع الاطراف.
6. تفحصوا من هم زبائنكم الجيدون وانظروا كيفية زيادة التعاون والعمل معهم , افحصوا امكانيه تصفيه الزبائن الغير مجدين لزيادة ارباح مصلحتكم .
7. التزموا بالرؤيا التي وضعتوها لمصلحتكم , وفكروا مليا بهذه الرؤيا .

ان الفترات القاسيه التي نمر بها تضطرنا في معظم الحالات الى التوقف والتفكير . ومن الممكن ان تكون فترة تغيير الى الافضل بحيث تساعدنا على التطور والنمو . وعلى اية حال فان اتباع هذه النصائح لن يضر في مصالحنا بل العكس . ومن الضروري اتباعها في كل مصلحه وبكل لحظه .

مع تحياتنا , وتمنياتنا بالنجاح

حزيران 2009

من اقوال رجل الاعمال عمر نيرهود – صاحب مجموعة شركات datasafe للحوسبه

מעברים - יחידה ערבית

www.maru.org.il
office@mwg.org.il

רגבה
טלפון: 04-9529320
פקס: 04-9529319



עמק
טלפון: 04-6544788
פקס: 04-6544726





לקהל המעסיקים ולבעלי עסקים

שבעת העצות שיהפכו תקופת משבר להזדמנות אמיתית להצלחה

כידוע לכולם, המשבר הכלכלי שתוקף בימים אלו את מרבית מדינות העולם לרבות מדינת ישראל עלול להשפיע לרעה על עסקינו המקומיים והאזוריים והעלאת רמת הסיכון העסקי שלנו אי לכך, חשוב לנו לנהוג ע"פ עצות שהוכיחו את עצמן בעבר לשם שנעבור בהצלחה ובפחות נזק את התקופה הקשה השוררת אותנו בימים אלו ולכן ראינו לנכון לתת לכם שבעת עצות חשובות לסייע בלשרוד את הקושי הנוכחי:

1. נצלו תקופה זו כדי לבחון איפה העסק יעיל ואיפה צריך לבצע שינויים.
 2. בחרו אסטרטגיות שיווק ממוקדות וקבעו מטרות ברורות הניתנות להשגה ולמדידה.
 3. שפרו את כלי המדידה העסקיים שלכם לשם קבלת תמונה על תוצאות השיווק וגם על הטיפול בלקוחות.
 4. אל תמהרו בלערוך צמצומים. אם צמצום הוצאות יביא לצמצום הכנסות לא השגנו כלום.
 5. הקפידו לא להוריד מחירים ולהיגרר למלחמה שכולם יוצאים נפסדים ממנה.
 6. בדקו מי הלקוחות הטובים שלכם, ראו כיצד מרחיבים את היקף הפעילות איתם. בדקו על איזה לקוחות כדאי לוותר כי הם לא רווחיים.
 7. אל תאבדו את החזון של העסק שלכם ובימים כאלה חישבו טוב על החזון העסקי שלכם.
- צריך לזכור שדווקא תקופה של משבר מהווה הזדמנות לעצירה וחשיבה מעמיקה. היא גם מהווה הזדמנות לשינוי שיביא להתפתחות וצמיחה.

באדיבות, ותקווה להצלחה

יוני 2009

אמירות איש העסקים המוצלח עומר ניר-הוד - הבעלים של קבוצת datasafe חברות לשרותי המחשוב

מעברים - יחידה ערבית

www.maru.org.il
office@mwg.org.il

רגבה
טלפון: 04-9529320
פקס: 04-9529319



עמק
טלפון: 04-6544788
פקס: 04-6544726

