



כלים לקידום עסקי מאת חנה שטמר

אופטימלי או מקסימלי?
לפני כן: מה זה מקסימלי ?

אנחנו מדברים על מדד הצלחה של מקסימום.

או בלשון המדוברת: למקסם.

אנחנו לפני עונה בוערת,

רוצים למקסם אותה.

הוצאנו מוצר חדש לשוק,

אנחנו רוצים למקסם את המכירות שלו.

כשאנחנו מדברים על מקסימליות,

אנחנו מדברים על יעד מאוד ברור, מאוד ממוקד ומאוד מדיד.

לכאורה העדיפות שלנו בעסק הוא למקסם.

ועכשיו, מה זה **אופטימלי**?

זה דומה, אבל גם שונה מאוד.

כי כשאנחנו מדברים על אופטימלי,

אנחנו מדברים בעצם על **מערך שלם של החלופות הטובות ביותר**.

בוא ניקח לדוגמה על עיצוב דירה.

אנחנו **גם** רוצים לענות על רצונות האסתטיקה,

גם רוצים לענות על צרכי ניצול החללים,

אנחנו **גם** צריכים לעמוד במסגרת התקציב,

ואנחנו רוצים שהעבודה תהיה איכותית וטובה לאורך שנים.

אז פה אנחנו מדברים על קשת מאוד מאוד נרחבת של צרכים.

ולמצוא בכל דבר את **החלופה הטובה ביותר**.

דוגמה מתחום המשכנתאות:

אני יכולה לבקש מיועץ המשכנתאות
שימקסם את כל היכולות שלו בהשגת ריבית הכי נמוכה במשק.
הכי נמוכה שאפשר להשיג.
ואני יכולה להשוות את זה למול יועצים אחרים.
ריבית זה ריבית. זה מאוד מדיד ונותן תחושה טובה,
שהנה עשיתי את המקסימום, הכי טוב שיכול להיות.

אבל, מי שמכיר את נושא המשכנתאות יודע
שעדיין לא סיימנו את הכל.
לפעמים יש לנו נושאים חשובים יותר מאשר הריבית.
זה יכול להיות התמהיל שנבנה,
זה יכול להיות החישוב המדוייק שמותאם ליכולת ההחזר שלנו.
כשאנחנו מדברים על תמהיל, אנחנו מדברים על משהו אישי
על משהו שמתאים לי כלקוח, אחרי בדיקת כל הנתונים.
וזה כבר הרבה יותר קשה להשוואה.
ועדיין **משכנתא טובה היא זאת שהיא הכי אופטימלית בשבילי.**
לאו דווקא מקסום הריבית.

ועכשיו, **אופטימיזציה למול מקסום, בעסק:**
כשאנחנו מדברים על מקסום אנחנו מדברים על:
מגיע עכשיו פורים, אני רוצה **מקסימום מכירות** בעונה, למשל.
אבל כשאני רוצה למקסם עכשיו את המכירות של העונה,
אני עלולה לפגום בחווית הלקוח.
אני עלולה לפגום בעוד כל מיני צרכים של הלקוחות.
אני יכולה לפגוע בחדשנות שאני רוצה להוביל.
אני יכולה לפגוע גם בחוסן העסקי לטווח ארוך,
כי אני מוציאה עכשיו הכל למכירה, אפילו במחיר נמוך,
העיקר שאני אראה בסוף שמקסמתי את העונה הנוכחית.
ובעוד שלושה חודשים אני אגיד ש:הופ זה היה טוב אז,
אבל תקע אותי עכשיו.

כשאנחנו **מתמקדים במיקסום**, המון פעמים,
והייתי אומרת אפילו בדרך כלל,
אנחנו פוגעים במבט הרחב של יותר והארוך יותר של העסק.

נכון שלמקסם משהו זה פשוט, והוא נותן תחושה טובה של הישג, והוא קל למדידה.

אבל לצד זה, **זה לא אומר שזו הדרך הנכונה שלנו לעבוד.**

רוצים לשמוע עוד על העבודה הנכונה בעסק?
על טווח קצר למול טווח ארוך?
על מיקסום לעומת אופטימליות?
ובכלל, על איך אנחנו מתחילים לרוץ עם העסק הזה,
שיניב כבר את מה שאנחנו מצפים לו כ"כ"?!?

על כל זה, ועוד,

בהדרכה חדשה על **'מרתון לעסקים'**.
מיוחד לכל בעלות העסקים שכבר עייפות מהדרכות,
עייפות מהבטחות,
ונמאס להן מ'דיבורים כמו חול, ואין מה לאכול'...

אז זו **הדרכה אחרת, שונה ומחדשת**,
שתפתח לך את הראש לכיוונים חדשים ומרגשים,
ותביא אותך לביצועים ב Level אחר.
קדימה- כאן את נרשמת להדרכה!
כמובן ניתן להצטרף גם בטלפון.

ובינתיים, הצלחות!

חנה שטמר.

נ.ב.

בקצרה:

מקסימלי- לטווח הקצר והצר.

אופטימלי- לטווח הארוך והרחב.

נ.ב. 2

מרתון לעסקים,

בואי לרוץ על זה!

כאן בקישור

מוזמנים ליצור קשר:
052-7623817
c0527623817@gmail.com

שירותים



שיחת אסטרטגיה-
[כל הפרטים כאן](#)

תהליך ליווי-
[כל הפרטים כאן](#)

שאלון לאיתור חוזקות-
[כאן תבינו למה כדאי](#)

כלים לבעלי עסק



מימוש פוטנציאל עסקי
[לשאלון עם פענוח מיידי](#)

המפה הפיננסית-
[תוכנה פשוטה לניהול עסק חכם ורווחי](#)

לקוחות מאתגרים-
[איך מתמודדים עם הדבר הזה](#)

חנה שטמר



פיתוח ארגוני וקידום עסקים

נשלח באמצעות  smooove פלטפורמת שיווק