



לרגל השקת הספר החדש
**'הקוד האסטרטגי -
המפתח לצמיחה עסקית
בעידן החדש'** פנינו אל
מחבר הספר **אמיר דרורי**
במסגרת ראיון החודש בכדי
לקבל ממנו טיפים ורעיונות
שיווקיים על קצה המזלג
לקידום ולייעול עסקים

מי אני אמיר דרורי

בעל תואר שני במנהל עסקים
באוניברסיטת ת"א,
עם התמחות מורחבת
בשיווק לבעלי עסקים.

מחבר הספר: הקוד האסטרטגי
המפתח לצמיחה עסקית בעידן החדש.
מלווה עסקים וחברות לצמיחה ושגשוג
ולהשגת יתרונות תחרותיים
בחשיבה אסטרטגית דינמית המתגרת
את הגבולות הקיימים.



הקוד האסטרטגי



■ לאור ניסיון הרב בליווי מנכ"ל"י חברות ועסקים, האם ניתן להצביע על מאפיינים ותכונות של בעלי עסקים הגורמות להם להצליח?

"אכן, לאחר שפגשתי, ייעצתי ועבדתי עם למעלה מ-1,000 אנשי עסקים וחברות ניתן לומר כי בעלי עסקים מצליחים הם אנשים מוכשרים, רציניים, בעלי יוזמה, שמוכנים לקחת אחריות אישית על הפרנסה שלהם, ורוצים לעזור ולהשפיע לטובה על חיי אחרים בקהילה, ויחד עם זאת להיות מתוגמלים בצורה הוגנת מעבודתם"

■ אני מכיר רבים כאלו העונים על ההגדרות הללו, ואף רוצים להתפרנס בכבוד מעבודתם, וביננו, מי לא רוצה להיות מתוגמל בצורה הוגנת... ובכל זאת משהו 'מתפספס' בדרך, והם אינם רואים סימן ברכה.

"אכן כדברך כן הוא, אך כנראה שחסר להם ידע מקצועי בסודות ההצלחה בעסק. ובקצרה אומר כי יש 3 נקודות החשובות ביותר בכדי להצליח. **א.** להתמקד בעיקר בשיפור התועלת ללקוח (הלקוח הוא לב העסק, ולא הספקים, העובדים ובעל העסק). **ב.** לשפר בעקביות את היכולות המקצועיות של העסק (להתמקצע באופן עקבי). **ג.** בכל יום לעשות צעד אחד, פעולה שיווקית קטנה, שמטרתה להגיע לקהל לקוחות גדול יותר.

■ בעל עסק החש שהוא מדשדש במקום אחד וככול בתוך גבולות ומסגרות, כיצד יוכל לזנק קדימה?

"קיימות מספר דרכים, וכמובן שכל בעל עסק בוחר את הדרך המתאימה עבורו. אך קיימים עקרונות, שאם פועלים לפיהם ברוב המקרים העסק יצליח להתקדם הלאה. **א.** הוגנות וכבוד כלפי הלקוח - מטרת העסק היא להיות קשוב ללקוח ולתת לו ערך או תועלת מירבית. **ב.** להתקדם מקצועית, להתפתח, לאמץ שינויים ולבחון דברים.

ג. התמדה ונחישות - בתהליך ההתפתחות של העסק יש עליות ומורדות. ההתמדה והנחישות דרושים בכדי להתגבר על נסיבות וגורמים שרוצים להסיט אותך מהדרך.

ד. לעסוק רק במה שאתה אוהב, בעיסוק שמרגיש לך 'נכון', כירקך ניתן להתגבר על הקשיים שבדרך. **ה.** לא להוריד מחירים - כי המחיר שאתה מבקש עבור המוצר/שירות שלך משקף את הכבוד שאתה רוכש לעצמך ומאפשר לך משאבים לקידום העסק. מלבד זאת ההתקדמות בעידן הנוכחי הוסיפה קשיים שלא הכרנו בעבר"

■ דווקא בתמימות חשבנו שעם התפתחות הטכנולוגית ניתן להגיע לתחומים ולמקומות חדשים ולא להצטמצם בארבע קירות העסק...

"לא באתי לשלול את הצדדים החיוביים אלא להצביע על הקשיים בכדי שנוכל להתמודד עימם. **1.** השפע בעולם גדל, בכל תחום יש תחרות גוברת והולכת בין הבעלי העסקים, ולאנשים יש אלטרנטיבות רבות וקשה להם לבחור בין הספקים השונים. **2.** השיווק הדיגיטלי נעשה מורכב יותר ויותר וקשה יותר להגיע ללקוחות ולמכור להם."

■ איך באמת נוכל לבנות עסק שממגנט לקוחות ויוצרים שם של עסק מוביל בתחום העיסוק שלך?

"מפרסמים תכנים שמעשירים את הידע של הלקוחות, ולעזור להם בפתרון בעיות ובשאלות שהם נתקלים בהם ביום יום. לקוחות אוהבים לשמור על קשר עם ספק שדואג ללמד אותם, לעדכן אותם בחידושים, שמשותף אותם בנעשה בתעשייה שלו, ועוד..."

■ תוכל לתמצת במספר נקודות מה אפשר ללמוד מהספר החדש שכתבת?

כדאי שהקוראים שלכם ידעו, הספר אינו ספר אקדמי בתיאוריות ובמילים גבוהות גבוהות, אלא כולו מעשי מהשטח, מובטח לכם 240 עמודים של קריאה שוטפת. **הספר כולל:**
• כלים לפיתוח חשיבה עסקית יצירתית ופורצת גבולות

- חשיפה למגוון מודלים עסקיים ואסטרטגיות עסקיות
- מגוון רעיונות מעשיים פשוטים ושימיים לקידום עסקים
- סיפורי הצלחה ותהליכי התחדשות של חברות מתחומים שונים
- דוגמאות למהפכים עסקיים

■ אלו לקוחות מתאימים בעיקר לליווי ולייעוץ שלך?

"מצאתי מניסיוני שהחברות שאני הכי יכול לעזור להן הן חברות בינוניות עם כ-10 עובדים, להם אני יכול לתת את התועלת המקסימלית, ולייצר עבורם מהפך עסקי שייוביל אותם לצמיחה גדולה."

■ סליחה על השאלה, אבל השוק מוצף

ביועצים עסקיים, למה דווקא לבחור בך?

"זה בסדר, אני יוצא מנקודת הנחה שרוב היועצים הם טובים ועוזרים לחברות ואני מכבד אותם ולכולם יש מקום בשוק.

אך אני מתמקד בחברות שבעליהם הוא גם המנכ"ל ויש לו מוטיבציה להכפיל את העסק שלו תוך שנה עד שנתיים, והוא אינו מפחד מההצלחה ומוכן ללמוד

ולבחון דרכים יעילות להשגת המטרות. לבעל עסק כזה אני משמש כלוויין שמכוון אותו לדרך הנכונה עבורו. אני נותן לו ניסיון שצברתי מחברות בענפים ותחומים שונים ומתאים את הידע הזה כמו כפפה לעסק שלו, וכך הוא משיג יתרון תחרותי מעבר למתחרים."

■ לא כול הקוראים שלנו מנכ"לים של חברות, אך במה הינך יכול לבוא במיוחד לכלל הקוראים שלנו?

"לקראת הראיון, חשבתי איך אני יכול לעזור לקוראי מומנט, ובכן, עלות הספר הינה 139 ₪ ונמכר עכשיו במחיר השקה של 95 ₪ בלבד. כחלק ממסע ההשקה של הספר

החלטתי להקציב 50 ספרים בחינם, כאשר העלות היחידה היא 39 ₪ עבור דמי משלוח וטיפול (להוכחת רצינות).

תוקף ההטבה הוא 3 ימים, כי אני מאמין שמי שלא קשוב להזדמנויות גם לא יעשה כל שימוש בספר."

לסיום, אני מבקש להודות לך על השתתפותך בראיון ועל הידע המקצועי שתרמת לקוראי מומנט, וכמובן על המתנה.



היכנס לקישור לדף המכירה ומשם תועבר לדף הרכישה. בדף זה הכנס את קוד הקופון: 3939

ותקבל את הספר בחינם!

התשלום הוא עבור המשלוח בלבד.

קישור לדף הרכישה של הספר:

<https://business-israel.ravpage.co.il/TheCode>