

גיליון 2
י"ז אדר

מומנט

לציבור החרדי

המגזין הכלכלי

אמיר דרורי

מחבר רב המכר
"הקוד האסטרטגי"
בראיון בלעדי
ל"מומנט"

09 ←



כלים לזיהוי מחשבות חוסמות

"זכרון דברים" / עו"ד נמרוד טאובר

כך תקבלו משרה ללא קו"ח

אשר ספיר מנהל בכיר באלטשולר שחם / התנהלות נכונה בבורסה תנודתית



כך תקים את העסק שלך!



יועץ ואסטרטג שיווקי

זה חזק! זה ענק! זה מטורף! אתה יכול ברגע זה להיות כל כך קרוב לעסק שיוביל לשינוי מקצה לקצה במצב הכלכלי שלך. הכל תלוי באיך שתיקח את הדברים שנכתבים כאן ועד כמה אתה רציני. ואיך עוד לא כתבת: ברוך הבא למיני קורס לפתיחת עסק. עכשיו אציג את עצמי: שמי יהודה צין מבני ברק, יועץ עסקי ואסטרטג שיווקי. יופי, אז נתתי לעצמי כמה תארים מעניינים, עכשיו נמשיך לאקשן האמיתי שלך. מספיק עם הקורסים, מספיק עם המשווקים הגדולים והסרטונים המשכנעים, ומספיק עם כל ההצעות המפתות הקיימות ונמצאות היום בכל פינה.

החיני קורס כולל 10 פרקים גדולים, ארוכים ומוצחתיים עם חידע שיסנה אצלך הרבה תפיסות!



עכשיו הולכים לקראת הדבר האמיתי שלא נראה ולא נמצא. הדבר האמיתי שלא נראה ולא נמצא – הוא 'אתה!' אתה הולך ללמוד לדעת וליישם את העומק של פתיחת עסק רציני עם כמה שפחות כסף ו/או משקיעים ובטח שלא הלוואות, יציאה מחובות ופתיחת עסק חדש מי שרוצה באמת לפתוח עסק ולאט לאט לחתור ולחתור ללא הפסקה ולהגיע לעסק שמכניס כסף טוב, עכשיו זה הזמן להתחיל מחדש ולפרוץ קדימה. יש לי רצון עז לעזור לכמה שיותר אנשים לפתוח עסק ולהשיג עצמאות כלכלית. ובשביל זה כתבתי את המיני קורס לעסקים. המיני קורס כולל 10 פרקים גדולים, ארוכים ועוצמתיים עם מידע שיסנה אצלך הרבה תפיסות ויפיל לך הרבה אסימונים.

המיני קורס מתחלק ל 3 חלקים שלדעתי בלעדיהם אי אפשר לזוז בעולם העסקים. בחלק הראשון של הקורס: 3 פרקים בעניין התמודדות עם חובות, שליטה עצמית, הנהגה, וכמו כן סדרה של שלבים למחיקת חובות. בחלק

השני של הקורס: 4 פרקים בעניין היזמות והצרכים שמתבקשים מיזם כדי לפתוח עסק.

כאן תוכל לבדוק עד כמה אתה כשיר ומוכן כדי לפתוח עסק ולהיות עצמאי. בחלק השלישי של הקורס: 3 פרקים שהם האלף-בית לשיווק ומכירות אותם כל בעל עסק חייב לדעת ולא יכול לזוז בלעדיהם. **זה אמיתי! זה אש! כאן לא אבלבל לך במוח אלא הולכים ישר לתכלס.**

ובינתיים, מהשכדאי לך לעשות זה להעצים ולהגדיל את המוכנות שלך לפתיחת עסק ולשינוי כלכלי.

בחלק ראשון זה של הקורס, אקיף את נושא החובות וההלוואות שמקשים עליך לפתוח עסק. חובות, חובות... כל אחד מנסה להיפטר מזה, להיגמל מזה, לתת לזה פתרון, לגמור עם זה ולשכוח מזה. אבל מה שבאמת צריך זה משהו אחר לגמרי. ועל זה אתייחס בפרק הראשון של הקורס. אני מניח, שלא כל מי שקורא את המיני קורס נמצא בחובות. יש כאלה שיש להם עסקים שעובדים ורק רוצים לשדרג אותם ובשביל זה צריכים כסף. יש כאלה שהתרחבו ולקחו על עצמם יותר מדי ונקלעו לבעיה כספית. כמו כן, יש כאלה שעדיין אין להם עסק וגם אין להם חובות. בכל אופן, **מה שאני הולך לכתוב כאן נוגע לכל אחד במצבו**, גם אם הוא עשיר או עני, בעל עסק או לא בעל עסק. כי בסך הכל כולנו צריכים כסף, או בשביל שהעסק יעבוד, או מכיוון שיש חובות, או בגלל הרבה דברים אחרים שבגללם אנחנו נמצאים בלחץ יומיומי

נפגש בעז"ה במגזין הבא בפרק 1

להקליק לכם את הרעיון

עיצוב גרפי. מיתוג

פרסום וקריאייטיב

עריכת מדיה/וידאו

שיווק ויראלי



עיצוב גרפי | פרסום | מיתוג | שיווק ויראלי

חושבים איכות 052.718.5172

sdr.advertising@gmail.com

www.dibiz.co/sdr-advertising

בדאשית



שמחה אמיתית, מאז ועד היום.

1870, ר' אברהם טפרברג מקים את היקב המשפחתי הראשון בארץ ישראל בעת החדשה, ומאז ועד היום ממשיך החזון להתמש, החל מנטיעת הכרמים באזורי איכות, ייצור בטכנולוגיות מהמתקדמות בארץ, ועד השבחת היין בתהליך מוקפד במרתפי היקב. **יקב טפרברג - דור חמישי לאהבת יין.**



TEPERBERG FAMILY WINERY SINCE 1870



אזהרה: מכיל אלכוהול - מומלץ להימנע משתייה מופרזת



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 ניסיוןך 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 וכבול 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 בעלי 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 וישימים 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>



כלים לזיהוי מחשבות חוסמות

בכתבה הקודמת דיברנו על מערכת האמונות לגבי הכסף, הבנו את הקשר הישיר בין המחשבות שלנו להתנהלות שלנו, ואת ההשפעה האבסולוטית שלהן על רגשותינו ומעשינו.

מהמקום המודע הזה, טבעי שהדבר הבא שנרצה לעשות הוא טיפול במחשבה - אמונה שתוקעת אותנו, שמכאיבה לנו. אלא שלא תמיד כל כך ברור לנו מהי אותה מחשבה. אמנם יש 'אמונות מגבילות' שהן אוניברסליות ורבים יוכלו להזדהות איתן, אבל מהן האמונות שמכאיבות לי ומנהלות אותי ספציפית, ויותר מכך עם איזו אמונה מביניהן כדאי להתחיל, מה הכי קריטי? בסוגיה זו בדיוק התחבט מנחם, מנכ"ל חברה להשקעות נדל"ן, שישב איתי לעשות סדר ולבדוק איפה הוא עומד מול 'כסף'. מנחם הוא יזם מבריק, שבמהלך השנים האחרונות הצליח בכל מה שנגע בו. איש חרוץ שתכניותיו לעתיד הקרוב והרחוק סדורות, והוא עובד במרץ ובעקביות, לכאורה הכל נפלא. אך מנחם לא

מרגיש כך. לא משנה כמה יביא הביתה, הוא תמיד מרגיש שהוא לא מפרנס כמו שהיה רוצה. קשה לו עם המחויבות כלפיי המשקיעים ועם הצורך להתחשב בדעתם ולרצות אותם, וכרגע הוא מרגיש חנוק. שמעתי את מנחם במשך כמה דקות, מדבר על הכסף, אך בסופו של מונולוג לא הייתה לנו תשובה לשאלה 'מה כואב לך?', ריבוי המחשבות הקשה עליו לעשות סדר בראש ולהבין מה מפריע לו עכשיו.

במקרה כזה אני משתמש בנייר עבודה להצפה וזיהוי מחשבות על מצב הכספי. תוכלו גם אתם להשתמש בשאלות הבאות, ככלי לזהות את המחשבות המדויקות לכם. מי שרוצה להפיק תועלת מעשית מהידע המובא כאן, לצאת עם משהו ביד - קחו דף, עט, וכמה דקות של שקט וכנות יעשו את העבודה.

את התשובות לשאלות כדאי לענות אינטואיטיבית, לכתוב את הדבר הראשון שעולה לכם בראש בלי לסנן, ולא לפחד להשתמש בניסוחים ילדותיים או לא מציאותיים.

הסשן הבא נעשה עם לקוח בקליניקה שלי והובא כאן בשינוי פרטים מזהים

מה מאכזב מכעיס או מתסכל אותך בנושא הכספי?
שאני לא יודע לעשות כסף
שלא יהיה לי מספיק כסף
שאהיה חייב לחיות בצמצום

איך היית רוצה שהמצב ישתנה / מה היית רוצה לעשות בשביל זה?
לזכות בלוטו
שכסף יבוא לי בקלות

מה אנשים אחרים צריכים לעשות בשביל שזה ישתנה?
לפרסם אותי.
אנשים צריכים לסמוך עליי

מה אתה צריך מהמצב בכדי שתהיה מרוצה? (באיזה מצב יהיה לך טוב)
שלא אהיה תלתי בו.
שתהיה לי הכנסה פאסיבית.

מה אתה חושב על המציאות - היה ילדותי בשיפוטך!
מוריד לי את הביטחון שלוה.
חייב להפסק.
מזיק לי לזוגיות.

מה אינך רוצה לחוות שוב לעולם בנוגע למצב הזה?
מחסור בכסף, ולחץ ממנו
שיהיה לי הצעות ואף אחד לא ירצה להשקיע

קבלנו כאן בעצם רשימה ארוכה של מחשבות לחקירה, כעת מה שנשאר הוא לבחור את המחשבה הראשונה לחקירה. בוחרים את המחשבה הכי מציקה, הכי כואבת, ואם יש קושי לבחור אפשר להשתמש בדרך עוקפת תת-מודע ולבחור את המחשבה שצפה ראשונה.

בכתבה הבאה נלווה את מנחם בתהליך חקירה של ממש, נראה איך ניגשים להתמודד עם מחשבות כואבות ואיך לפרק אותן ממטען הכאב שהן מביאות איתן.

לתגובות tchd8967@gmail.com

ביטוחי משכנתאות

במחיר הזול ביותר!



ניתן לקבל יעוץ בחינם על כל תיק הביטוח הפרטי של הלקוח

חיסכון של אלפי שקלים לכל התקופה! ש"ח

• מומחה לכל סוגי הביטוחים •

חסכונות חיים מנהלים בריאות משכנתא

02-9999870 • 053-3199870
9999870@gmail.com



ברוינר ביטוחים להיות בטוח כל הזמן

הבנק לא מאשר לך לקבל משכנתא?

פנה עוד היום, לצוות המומחים של אנש ותקבל את הפתרון המקצועי והשירות הטוב ביותר!

- < גם אם אתה מסורב בבנק או מוגבל
- < גם אם יש לך משכנתא
- < משכנתא עד 75% גם למשקיעים
- < הלוואות לפרטיים ועסקים
- < חיסכון גדול ביעוץ משכנתא/מחזור

פגשת יעוץ ראשוני חינם

אישור עקרוני מהיום למחר - בכפוף לאישור הבנק



073-213-1980

מייל: office@anash1980.org



עו"ד 28 <<<

המכשיר עלינו

סמסונג 1200 מתנה!

המכשיר השני ב-59 ₪ בסלקום הטבה נוספת

ברכישת זוג קוים בהוט או בסלקום זוג קוים בגולן נחשבים לקו אחד

2 מכשירי SK1 חינם



ברכישת זוג קוים בהוט או בסלקום



משלוחים עד בית הלקוח!

אצלנו תמצאו את כל המכשירים הכשרים במחירים מסובסדים



נא להשאיר הודעה: 073-2100458



בכתבה הקודמת הבנו כיצד נבדוק מה מתאים לך ביותר ובאיזה סוג משרה היית מעוניין לעבוד?

🔍 וכעת נפנה לשלב הבא:

חפשו אתם את העבודה ולא העבודה אתכם! הסטטיסטיקות מראות כי רק 2% ממחפשי העבודה נקלטו דרך מודעת דרושים, איך יתכן?

המשרות הטובות ביותר נותרות בידי המעסיקים ואינן מתפרסמות. **מדוע?** השבוע שוחחתי עם מעסיק שחיפש מזכירה. הוא כמובן פרסם וקיבל מעל 100 קו"ח במייל. הוא נבהל מהכמות שהציפה את תיבת המייל שלו ולא ידע מאין להתחיל... ואז נכנס למשרדו גבר שהציג עצמו כמזכיר. הוא מנה את תכונותיו: חרוץ מסור, בעל ידע במחשבים, עם תקשורת טובה. האיש עשה רושם אמין ורציני ובאותו רגע אמר לו: "בא מחר נתחיל שבוע ניסיון".

שימו לב! את 100 האנשים ששלחו לו קו"ח, כיוון שהוא לא ראה אותם אף פעם ולא התרשם מהם באופן אישי, מבחינתו כולם דוממים. בלחיצת כפתור הוא מחק את כל כמות המיילים המטורפת הזו אך לאדם

שהוא פגש פנים מול פנים, הוא חש מחויבות לענות תשובה, להתייחס לפנייה שלו, וגם כשהוא ירים אליו אח"כ טלפון, המעסיק יזכור ממנו. ייתכן שאתה מתפלל-א-ככה 'ליפול' על מעסיק באמצע החיים? סתם לפנות מיוזמתך אליו? מה הוא יחשוב עליך? מה בדיוק תאמר לו בפגישה? מובן לגמרי.

אני זוכרת את התחושה שלי כשהרמתי את השפופרת וניתקתי ושוב הרמתי... עד שעשיתי את זה והבנתי עד כמה זה חכם, נכון, ומביא תוצאות בשטח.

כמו שמחפשי העבודה זקוקים נואשות לעבודה ומלאים ברצון עז למצוא עבודה טובה- בדיוק כך התחושה אצל צבור המעסיקים! יש צורך גדול לכל מעסיק למצוא עובדים טובים. יום שמעסיק מצא עובד טוב, זה יום שמח בשבילו!

כל מעסיק גם אם הוא מעסיק רק עובד אחד, תמיד אבל תמיד יקבל אותך כשתוכיח לו **שיש לך מה לתרום לעסק שלו, שיש לך יכולת לקדם או לשפר את העסק שלו**. כל מעסיק רוצה להרוויח, להכניס עובד טוב זה רווח לחברה. אתה יכול להציע לתרום בפיתוח, בהגדלת מעגל לקוחות, ועוד. שים לב לכישורים שיש לך שרלוונטיים למקום העסק/העבודה.

אני כיום מנהלת צוות של יותר מ 50 עובדות, כשמתקשרים לשאול אותי אם אני מחפשת עובדות, אם אין לי צורך דחוף מאד בכח אדם, התשובה שלי תהיה שלילית. קליטת עובד חדש

כאמור לוקחת משאבים רבים. אך אני שמה לב שתמיד יש כאלו שהצליחו 'להשתחל' לצוות שלי וכשאני שואלת את עצמי: "איך בכ"ז הן כאן, הרי הבטחתי לעצמי שהחודש אני לא קולטת עובדות חדשות?"

התשובה היא שהן פשוט שכנעו אותי. הן התקשרו ולא שאלו אם אני מחפשת עובדות הן פשוט החלו לשווק את עצמן, לדבר בשטף ולספר לי כמה הן חרוצות, הן זמינות לעבודה, הן פשוט הצליחו לגרום לי להזמין אותן להיבחן כדי שתהיינה במאגר לרגע שאצטרך להגדיל את הצוות, ומשם הדרך היתה מהירה לקבלתן.

חשבו עם עצמכם מה העבודה שיש לכם את הכישורים הנדרשים עבורה ואתם אוהבים לעשות אותה.

כאן ראשון!

אתרו מקומות עבודה שהייתם רוצים לעבוד שם אל תמתינו לפרסום מצידם אלא פנו אליהם מיוזמתכם!

כאן שני!

הכסא
הלה שלך (:



דרושים!

(אם המודעה הזו עצרה אותך
סימן שאתה צריך להיכנס להכוון תעסוקתי)

**מרכז הכוון תעסוקתי מקיים מגוון פעילויות
לפרנסה מכובדת לציבור החרדי:**



קורסי הכשרה
אנגלית
ישומי מחשב
קורסים מקצועיים
קורסי קידום



סדנאות
איתור תעסוקה
הכנה לראיון עבודה
העצמה אישית ועוד...



חיפוש עבודה
מגוון הצעות עבודה
הכוונה לתעסוקה
קשרי מעסיקים
חדר חיפוש עבודה



אבחונים
אבחון תעסוקתי
ייעוץ והדרכה בענייני
תעסוקה ולימודים

לפרטים והרשמה:

מרכז להכוון תעסוקתי רחוב הירדן 31 (ד'בוטינסקי 160) בני ברק
03-7707300/1



אשר ספיר
מנהל בכיר (בבית ההשקעות)
אלטשולר שחם

בשבעים האחרונים ספגו הבורסות בעולם, נפילה כואבת תוך זמן קצר של כ- 12% אחרי שלוש שנים של עליה רצופה. כאשר חשש המשקיעים הוא שהאינפלציה הולכת לעלות ויחד איתה גם הריביות הממשלתיות והתשואות על אגרות החוב עולות ועולות, והנה יכול להיות שאנו מגיעים להיפוך מגמה בבורסה ומאופטימיות לפסימיות ואז מדד הפחד הנקרא VIX פתאום עולה בפראות, ואז הפחד מציב למשקיעים את הדילמה הנצחית- להישאר או לצאת מהשוק. והבעיה היא, שמחקרים מראים שאנשים הנמצאים בלחץ וחרדה נוטים לקבל החלטות לא רציונאליות ובכך מונעים מעצמם רווחים עתידיים ולפעמים גם הפסדים כואבים, והכל בגלל חשש מהפסדים בטווח הקצר שהם מתקשים לסבול את הכאב הזמני של ירידות בטווח הקצר. ולכן המצב מוזר; הפחדנים ובעלי העצבים המתוחים יוצאים אחרי שלשה ימים של ירידות ומפסידים רק כ- 5%.

בעלי העצבים הבינוניים נשברים אחרי שבוע של ירידות ויוצאים אחרי הפסד של 9-10%.

אך בעלי העצבים החזקים מבינים שרצוי לא לקבל החלטות לטווח ארוך במצב של לחץ וחרדה, ולא נוטשים אסטרטגיה ארוכת טווח בגלל תחושות לא נעימות של פחד וחרדה זמניים, ורק אם באמת מגיעים למסקנה שהמצב השתנה וכלכלת העולם הולכת להיכנס למיתון והשוק משנה מגמה, רק אז כדאי לשנות את האסטרטגיה.



לפועל את העסקה הייתה עמוקה ורצינית על פי הסכם זיכרון הדברים – הרי שהוא מחייב. חשוב לציין כי מאז פסק דין זה לפני כמעט 40 שנה (!), המגמה בפסיקה בבתי המשפט נוטה באופן מובהק לראות בזיכרון הדברים מסמך מחייב לכל דבר ועניין.

❓ אז מה כל כך בעייתי בזיכרון דברים?

הסכנה במסמך זיכרון דברים אינה קטנה. לדוגמה, חתימה על זכרון דברים יכולה להעמיד את מוכר נכס הנדל"ן במצב בו הקונה הפוטנציאלי יכול ללכת ולרשום הערת אזהרה על הנכס, וזאת לאחר ששילם מקדמה קטנה או אפילו לא שילם כל מקדמה כלל (!).

המדובר במצב משפטי בעייתי, בו במידה והעסקה לא תצא לפועל, הבעלים של הנכס יכול למצוא עצמו מטלטל בין בתי משפט – על כל העלויות הקשורות בכך – רק על מנת להחזיר את נכס שבבעלותו למצב רישומי "נקי".

מצד שני, מי שמתעתד לקנות את הנכס יכול למצוא עצמו קונה 'חתול בשק'. בשלב החתימה על זיכרון הדברים הקונה הפוטנציאלי טרם ביצע את הבדיקות הנדרשות לנכס, הן מבחינה משפטית (בעלות, עיקולים וכדו') והן מבחינה תכנונית (חריגות בניה, פגמים הנדסיים וכדו'). ייתכן מאוד מצב בו הבדיקות הללו יעלו ממצאים בעייתיים, אך הקונה הפוטנציאלי כבר 'מסונדל' לעסקת הנדל"ן, ויקשה עליו לסגת מן העסקה.

נוסף על כך, סוגיה שרבים נוטים לשכוח אותה, קשורה לנושא מיסוי המקרקעין – חתימה על זיכרון הדברים מתחילה את 'שעון החול' במסגרתו על הצדדים לדווח על עסקת הנדל"ן ולשלם מס בגינה. במידה והדברים נמשכים יתר על המידה והמס אינו משולם, המצב עלול לגרום לקנסות וריביות, ומצריך את אישור רשויות המס לביטול העסקה.

לסיכום נשוב להתחלה, המלצתנו הגורפת הינה להימנע ככל האפשר מחתימה על זיכרון דברים. נקודה. ברם, לאחר ניהול עשרות רבות של עסקאות נדל"ן, לא פעם הדבר אינו אפשרי והצדדים נדרשים למסמך זה. במצב זה, ההמלצה העקרונית היא הגבלת זכותו של הרוכש לרשום הערת אזהרה במידה ואתה המוכר, והכפפת זכרון הדברים ותוקפו לבדיקות אשר ייערכו לנכס – במידה ואתה הקונה.

כך או כך – זהירות בריאה – הינה המפתח להצלחה.

מאמר זה נכתב ע"י עו"ד נמרוד טאובר - שותף מייסד של משרד אלוני דוידוב טאובר, עו"ד וראש מחלקות הנדל"ן והסייבר אינטרנט ופרטיות.

❓ נצא לדרך... מהו זיכרון דברים?

המדובר בדרך כלל במסמך קצר ותמציתי המסכם את התנאים העיקריים של עסקת הנדל"ן בין הצדדים, ונוגע לרוב בנושא המחיר, תנאי התשלום ומועד מסירת החזקה של הנכס. מעבר לכך, נקבע בזיכרון הדברים כי פרטים אשר נעדרים ממנו – יסוכמו בהסכם המלא שייחתם בעתיד הקרוב, ולא פעם אף קוצבים זמן לחתימתו של הסכם שכזה. כלומר, מצד אחד, הצדדים מעוניין לקבע את התנאים לעסקת הנדל"ן, וליצור מחויבות מסוימת בין הצדדים להשלמת העסקה.

מנגד, הסכם זיכרון הדברים הינו רק שלב בדרך להסכם סופי ומפורט.

אי הבהירות הזו לגבי התוקף של מסמך זיכרון הדברים, עומדת בבסיס שלל הבעיות שמסמך מסוג זה עלול לייצר, והסיבה העיקרית שלצערנו הגדול, בתי המשפט במדינת ישראל נדרשים לעסוק במסמך זה באופן תדיר.

❓ האם זיכרון דברים הינו מסמך מחייב?

נקודת המוצא לשאלה זו נדונה בפסק-דין של נשיא בית המשפט העליון לשעבר, אהרון ברק, שניתן עוד בשנת 1979 (ל- 'מיטבי לכת', מדובר בפסק-דין ע"א 158/77 רבינאי נ' חברת מן שקד בע"מ (בפירוק), פ"ד לג(2) 281).

בפסק-דין זה נקבע כי הסכם זיכרון הדברים הוא חוזה לכל דבר ועניין, אם עולה ממנו שהצדדים לעסקת הנדל"ן מעוניינים אכן להוציא לפועל את העסקה (ובעגה המשפטית, במידה ומתקיימת 'גמירות דעת'), ומהמסמך עצמו ונסיבות חתימתו עולה שהצדדים הסכימו ביניהם על הפרטים המהותיים של העסקה (בעגה המשפטית – 'מסוימות') – לא ניתן יהיה להימלט מהעובדה שמסמך זיכרון הדברים הינו הסכם מחייב לכל דבר.

או במשפט פשוט – במידה ובית המשפט יתרשם שהכוונה של הצדדים להוציא

זהירות!

זיכרון דברים

❓ האם כדאי לחתום על זכרון דברים?

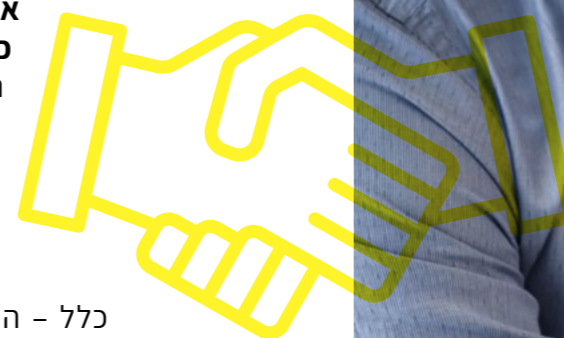
התגובה האינסטינקטיבית של כל עורך-דין העוסק בתחום הנדל"ן כאשר שואלים אותו האם לחתום על זיכרון דברים לצורך מכירה או רכישה של נכס היא לקפוץ כנשוך נחש ולצעוק "לא!". ולא בכדי – חתימה על זכרון דברים בעסקה מהותית שכזו מקפלת בתוכה חסרונות וסיכונים רבים הן למוכר והן לרוכש. ואכן, המלצתנו החד משמעית הינה להימנע ככל הניתן מחתימה על זיכרון דברים.

אבל החיים אינם כה פשוטים.

נסיבות החיים, התגלגלות משא-ומתן בין צדדים על רכישת דירה ובדרך כלל – החשש של אחד מהצדדים כי הצד השני "יברח" מהעסקה או ינסה לשנות את התנאים שלה ברגע האחרון – כל אלו מובילים לא פעם אל המסקנה הבלתי נמנעת כי יש לחתום על זכרון דברים. נעיר בשולי הדברים, כי המעורבות של מתווכים למיניהם בעסקאות נדל"ן, אשר אצה להם הדרך לגבות שכר טרחה מוקדם ככל האפשר, הופכים את זכרון הדברים למסמך שקשה 'לברוח' ממנו.



עו"ד נמרוד טאובר





העצמה הפינונסית של העסק שלך





← זהו מערך פיננסי?

תפקידים החשוב והמכריע של בעל עסק ו\או המנהל, היא להוביל את העסק להצלחה ארוכת טווח. הדרך הוודאית ביותר, בה מנהל העסק יכול להבטיח הצלחה היא באמצעות ניהול מערך פיננסי הכולל שני מכשירים חשובים ובסיסיים. שני מכשירים אלו הם שתי החוליות החזקות בעסק, ועל פיהם תיפול או תקום הצלחת העסק:

תקציב ביצוע

תקציב ביצוע מהווה מפת ניווט בדרך הנכונה, תוך בניית היעדים ובקרה על הדרך להשגתם. כשאנו נוהגים בכביש, בדרך כלל נבחר באפליקציית ניווט שתאפשר לנו להגיע אל מחוז חפצינו באופן בטוח ובזמן הקצר ביותר, נסיעה בטוחה במסלול האופטימלי ביותר. מערכת הניווט תקנה לנו שליטה מלאה ובטחון שאנו נמצאים בדרך הנכונה בזמן הנסיעה. על אותו המשקל, נמדד טיבו של ניהול העסק, כדי שהעסק יצליח וישגשג כלכלית, המנהל או הבעלים, צריכים להיעזר בכלי עבודה חשוב שישקף את נקודת המוצא, היעד ואת המסלול שביניהם. תקציב הביצוע, הינו הכלי אשר מבטיח ניהול אפקטיבי והקניית שליטה, בטחון אישי וכלכלי, שקט נפשי והשגת יעדים. אפשר להקביל ולומר שתקציב הביצוע, מהווה מפה לניווט דרכים מותאמת עבור העסק שלך.

איך מתחילים? כיצד זה המבוצע?

הארה: פעילות העסק מנקודת המבט של בעל העסק היא שונה מנקודת המבט של רשויות המס. מכאן שעלינו לשנות ולהתאים את הראייה לטובת צרכי העסק ולבנות תכנית עבודה מותאמת לניהול עסק.

תקציב הביצוע צריך להיות מבוסס על הביצועים הקיימים שהעסק מבצע הלכה למעשה היום וזאת על מנת לתכנן מפה פיננסית ישימה. נקודת המוצא היא, ללמוד את הביצועים הקיימים, לחקור את הביצועים הכמותיים, המחיר שלהם, העלויות הכרוכות ואופן השיווק והמכירה שלהם, נלמד על הרווחיות של העסק ביחס לעצמו וביחס לענף בו הוא פועל.

בהמשך נוכל להגדיר יעדים כמותיים, נקבע תקציבי עלויות להשגת יעדים אלו, נאמת שאנו מגיעים לרווח

המתוכנן, נבחן את המימון הנדרש, אם נדרש כזה וניתן ביטוי בדוח תזרים המזומנים החזוי.

שלב נוסף וחשוב במהלך השנה יש לבצע השוואה בין הביצועים המתוכננים לביצועים בפועל ובמידת הצורך, לקבל החלטות ניהוליות מתאימות אשר נכונות לזמן ההשוואה. יש לקחת בחשבון שלכל עסק ישנם את המאפיינים המיוחדים לו, לקהל היעד שלו, תקופות טובות יותר וטובות פחות. תכנית הביצוע תכלול גם את המאפיינים האלו כך שניתן יהיה להיערך מראש לתקופות דינאמיות ומאתגרות וללמוד כיצד עודפים בתקופות טובות ישמשו לתקופות פחות טובות.

המעריך הזה יאפשר לך לשריין תקציבים המיועדים לפיתוח עסקי ולמינוף שיביא אותך לצמיחה ויציבות כלכלית!

תקציב הביצוע יעזור לנו ללמוד מהם החוזקות והחולשות של העסק. מתוך תקציב הביצוע נוכל להסיק ולקבל החלטות ניהוליות בזמן אמת לטובת העסק ובמידת הצורך לחשב מסלול מחדש!

תקציב מזומנים, או כמו שהרבה פעמים אנו שומעים- תזרים מזומנים, - מהווה מסגרת בסיסית לניהול הכסף. תזרים המזומנים משקף את תוצאות הפעילות העסקית ואת ניהול הכספים בעסק. צבירת יתרות מזומנים חיובית בבנק, היא יסוד חשוב בבניית עסק טוב ומוגן לטווח הארוך, רוב חשבונות הבנק העסקיים הם ביתרות מינוס, לרוב התופעה נובעת מהתנהלות המנהלים ולא מכורח המציאות. אנו רואים מצבים רבים שעסקים שמרווחים טוב נסגרים, 70% מהסיבות לסגירת עסקים טובים הן בגלל שלא נוהל תקציב

מזומנים שוטף ושיטת קבלת ההחלטות מתקבלות על פי תחושות בטן בלבד ולא על בסיס מוצק. הדרך הבטוחה לשלוט ביתרות הכספים בבנק היא בניית תקציב מזומנים וניהולו באופן שוטף וקבוע.

מהו תקציב מזומנים?

תקציב מזומנים הוא כלי שימושי בכל סוגי העסקים, עסקים גדולים, עסקים בינוניים, עסקים קטנים ועסקים מכל תחומי העיסוק הקיימים. התקציב מאפשר לך לנהל את הכסף בצורה נכונה ומותאמת לכל השינויים המתרחשים בעסק מידי יום. התקציב מאפשר לך לנהל את התקבולים הנכנסים ואת התשלומים היוצאים, הכסף מהווה חמצן של העסק וניהול הכספים הוא העוגן הכלכלי של העסק, הוא מהווה מקדם בטחון גם בימים פחות טובים של פעילות העסק. ניהול הכספים ובניית תקציב מזומנים הם כמו תזונה נכונה למניעת בעיות בריאות.

הכלל הוא ליצור תקציב שבו קודם הכסף נכנס לבנק ורק אחר כך הכסף יוצא, כך תהפוך את האו וודאות לוודאות, וכך תהיה התאמה בין מסגרות האשראי הקיימות לבין צרכי העסק.

מנקודה זו חשוב להמשיך מעקב שוטף וקבוע אחר הכספים הנכנסים והכספים היוצאים.

עד כאן ניתן ללמוד שלא מספיק שיש לנו רעיון עסקי מנצח, על מנת לממש אותו ולהשיג כסף ולהרוויח ממנו, הדרך היא ניהול כספים באמצעות תקציב כספים. אי ניהול תקציב מזומנים משול לדג ללא מים. למדנו שהדרך ליצירת יתרת כספים חיובית בבנק והפיכת העסק שלך לעסק מצוין טמונה בניהול הכסף באמצעות תזרים מזומנים שבו נקבע תקציב לכל פעולה ולכל שקל שיוצא, לבצע מעקב שוטף וקבוע כדי לוודא שהכסף המתוכנן נכנס ואחר כך יוצא.

שני כלים אלו הינם הכרחיים בכל מערך פיננסי של כל עסק.

עסק המשתמש בשני הכלים יחד יודע לנהל את הסיכונים שלו, מונע קשיי תזרים, מונע קבלת החלטות



שגויות ומוביל להצלחה מכוונת!

איך עושים זאת?

במסגרת קביעת תקציב מזומנים חשוב לקבוע מסגרת תקציבית לכל סעיף וכל פעילות המתרחשת בעסק, כך שיהיה תקציב תשלומים לספקים, תקציב הוראות קבע, תקציב הלוואות לבנק, תקציב כרטיסי אשראי, תקציב משכורות ונלוות, תקציב תשלומי מיסים לרשויות וכמובן תקציב הכנסות.

חשוב שהתקציבים יהיו שמרניים, כלומר רישום כל ההוצאות בשלמותם מחד ומאידך רישום ההכנסות הבטוחות בלבד. כך התזרים יכל מקדמי בטחון וירחיק אותך מגרעון כספי הולך וגודל, באופן זה תמנע מסיכונים תזרים בלתי מתוכננים.

מהו מערך פיננסי משופר?

כמו שכתבתי עד כה, תקציב הביצוע ותזרים המזומנים הם מכשירים מרכזיים בעסק.

הם מהווים את הלב הפועם בניהול העסק ואת הלב הזה צריך לתמוך לחבר ולהזין באמצעות מנגנונים נוספים שיבטיחו את פעילותו באופן תקין ולאורך זמן. מנגנונים אלו מאפשרים ומזינים את המערך הפיננסי כולו. בהעדר שימוש במנגנונים אלו תיתכן זליגת כספים החוצה מצד אחד ומחסום מצד שני לכניסת הכספים לעסק.



ברטום

התמונה להמחשה בלבד

פרויקט נחלה 24 הדרך שלך לדירה במרכז העיר חדרה

הדרך שלך להגיע לדירה במחיר זול משמעותית ממחיר השוק, עוברת דרך רכישת זכות לדירה בפרויקט נחלה 24. המתחם יועד לבניית שכונת יוקרה בתכנית מתאר שאושרה ע"י הוועדה המחוזית לתכנון ובניה ובתב"ע שאושרה להפקדה ע"י הוועדה המקומית.

תשלום ראשוני **145,000 ₪**



המתחם מתוכנן ע"י משרד האדריכלים המוביל יסקי מור סיוון

- < התשלום הראשון מועבר לאחר רישום הערת אזהרה לטובת הרוכש והיתרה לאחר אישור התב"ע הסופי.
- < הפרוייקט בליווי משרד עו"ד אופיר עוזרי
- < יוזמת התוכנית: עיריית חדרה

נחלה 24 | תשואות נדל"ן | העתיד של חדרה

הקרקע אינה זמינה
לבניה מיידית

לקביעת פגישה ללא התחייבות
077-6018398

המנגנונים המזינים את לבו של העסק

ניהול תמחיר ישמור על מנגנון הרווחיות בעסק באמצעות קביעת מחיר מכירה לצרכן המתאים לכיסוי כל העלויות בתוספת רווחים לבעל העסק, תמחור המוצר או השירות צריך לכלול את עלויות המוצר הישירות והעקיפות, כגון: כמו כמה עלה לי המוצר או כמה עלי לייצר בתוספת ההוצאות קבועות של העסק כמו שכ"ד, שכר פקידים...



תמחיר

מחזורים בעסק הם קרש הקפיצה של העסק. אך אין זה מספיק למכור! משימה חשובה היא לגבות את הכספים. יש לקחת בחשבון את מוסר התשלומים של הלקוחות ובמקביל לנהל מנגנון גביה שמרני. בנוסף, יש לבצע גביה מתמדת על מנת להביא את הכסף אותו הרווחנו לידינו. בסופו של דבר מכירה ללא גביה בטלה ומבוטלת והעסק מממן עלויות שהוצאו באמצעות אשראי ממקור חיצוני או מבעל העסק.



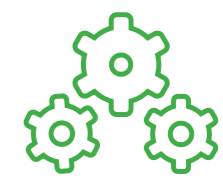
ניהול גביה

מניסיוני הרב, עסקים רבים עסוקים בקניות מרובות ומה שמנחה אותם בקניות זה הרצון להקטין תשלומים למע"מ. זו טעות מיסודה! עסק המשלם מע"מ הוא עסק מרוויח וככל שתשלומי המע"מ יגדלו כך הרווחים שלו יגדלו! מפה אנו למדים שיש צורך לקבוע מנגנון לניהול הקניות, שישמור על העסק ובהתאם לכך ינהל את גודל המלאי המתאים לעסק.



ניהול קניות ומלאי

עסק המחזיק מלאי גדול, משמע "משכיב" כסף על המדפים, מסתכן ביצירת מלאי איטי או מלאי מת.



על כל עסק לנהל את התשלומים לספקים בהתאם לתנאי האשראי המקובלים על שני הצדדים ובאותה נשימה לנהל את התשלומים לספקים על פי התזרים האמיתי של העסק. יש לקבוע בתזרים מהו תקציב התשלומים לספקים ובאופן תמידי לבצע בדיקה כמה, ומתי ניתן לשלם ולאיזה ספק.



ניהול ספקים

לסיכום:

מערך פיננסי משופר מורכב מחוליות המשלימות האחת את השניה, ומאפשר לדעת מהן החולשות הנסתרות ומאפשר לחזק אותן. לבעל העסק תפקיד חשוב בלחבר את אותן החוליות חשוב לציין שאפשר ליישם את המנגנונים הפיננסיים בצורה מודולרית ובאופן הדרגתי להוסיף אותם, בשלב אחר שלב.



4 תובנות ליישום!

טיפים ותובנות לחיזוק ומיצוב העסק שלך!

01 אתם לא מוכרים מוצר אתם מוכרים צורך.

ככל שתתמקדו יותר בצורך של הלקוח, כך תוכלו למכור לו יותר מוצר. א"כ מומלץ לדבר פחות על כמה אתם או המוצר שלכם מיוחד, דברו יותר על איך אתם פותרים לו את מה שהוא זקוק לו. אגב, זה עובד בהשפעה בכלל לא רק במכירות.



02 תכנון מוקדם!

המציאות היומיומית של מנהלים ובעלי עסקים מאופיינת בלחצים, לוחות זמנים שיש לעמוד בהם, דרישות מידיות לתגובה והתערבות. הקצב גדל והולך, התחרות מתעצמת, ואין זמן לחשוב. פינוי זמן לתכנון נתפס כבזבוז זמן, אך אין ברירה חשיבה מתוך פניות זו הדרך הטובה ביותר לניהול ותוצאות אפקטיביות.



03 מה שלא ידעתם על פנסיה!

במסלולי פנסיה מסוימים ניתן להרוויח יותר מהתשואה על הקרן עצמה במצטבר מריבית דריבית. לכן חשוב לבדוק עם מומחה בתחום כיצד ואיך לעשות/לשנות את מסלול הפנסיה שלכם כדי שתקבלו סכום גדול יותר בגיל הפרישה.



04 אל תערב רגשות בניהול משא ומתן

אל תעסוק יותר מדי במחשבות על 'מה חושב עלי הצד השני?', 'האם הוא חושב שאני נחמד/חכם/מוכשר. אין לכך שום משמעות לצורך המו"מ. כנ"ל במידה והמו"מ לא מצליח. אין זה אומר שאינך מוכשר, חכם או מוצלח. הישאר מרוכז וענייני. אל תשתמש במילים רגשניות והמנע ממשפטים כגון: 'אני פשוט חייב שיהיה לי את המוצר הזה, 'ההצעה שלך מעליבה אותי'.



הבנק לא מאשר לך לקבל משכנתא?

פנה עוד היום, לצוות המומחים של אנש ותקבל את הפתרון המקצועי והשירות הטוב ביותר!

- < גם אם אתה מסורב בבנק או מוגבל
- < גם אם יש לך משכנתא
- < משכנתא עד 75% גם למשקיעים
- < הלוואות לפרטיים ועסקים
- < חיסכון גדול בייעוץ משכנתא/מחזור

אישור עקרוני מהיום למחר - בכפוף לאישור הבנק

073-213-1980

מייל: office@anash1980.org



Big Car

זה ביג ליס!



כנס לביגליס וקבל את הטוב ביותר בשבילך
✓ המחיר ✓ הזמינות ✓ המימון ✓ המגוון

עד 100% מימון בתשלום חודשי בהתאמה אישית
 • עסקה בטוחה • הטבות באבזור • אחריות כפולה ועוד...

מחלקה לרכבי יוקרה

1-700-550-650

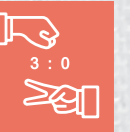
אולם תצוגה בני ברק: רחוב כהנמן 106
 אולם תצוגה ירושלים: רחוב ירמיהו 39

Big Lease
רכב חדש, בכל דרך שתבחר



www.big-lease.co.il

כפוף למלאי החברה ו/או ספקי החברה, בכפוף לתקנון, התמונות להמחשה בלבד, המימון בכפוף לאישור הגוף הממן וע"פ תנאיו, אחריות כפולה על רכבי יבוא מקביל, ט.ל.ח.



6.8
מיליון יציאות
ישראלים לחו"ל
מיליון

92.6% דרך האוויר

6.5% דרך היבשה

0.8% דרך הים

9% למטרות רפואיות

86% נופש וטיולים

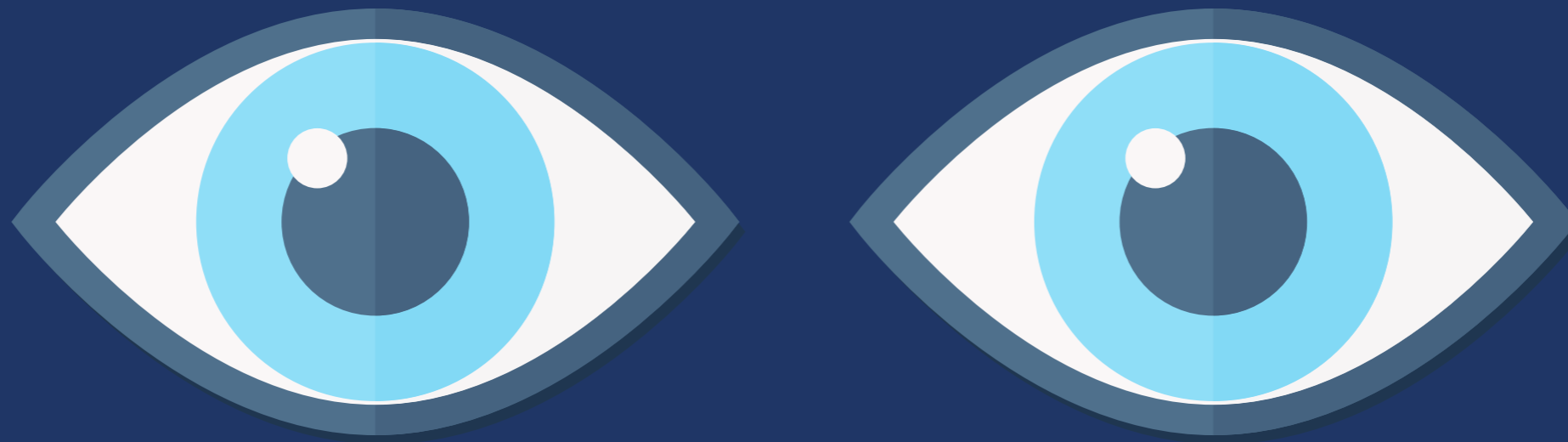
21% עבודה ועסקים

חוצנאורץ

עפ"י נתוני הלמ"ס לשנת 2017



באל עסק, מהיום אל העסק שלך יש -
הרבה יותר אינניס!



מומנט
המגזין הכלכלי לציבור החרדי



מגזין מעוצב
עם תוכן מקצועי
ומרתק



אפשרות ללינק
ישיר להשארת
פרטי התקשרות



כ-50 מנויים
חדשים!
מידי יום



מגזין כלכלה
דגיטלי חודשי
בתפוצה חינמית!

המגזין הבא מתפרסם בכ"ט ניסן 14.04
מודעות ניתן לשלוח עד יום ג' כ"ה ניסן 10.04

055-6777-422

מנחם אמזל,
מנהל מחלקת פרסום

את הפינוקים של צפורי בכפר
אתם כבר מכירים

עכשיו הם מגיעים לטבריה ובגדול!



צפורי מביאה את החדשנות והחוויה לעולם
המלונאות והנופש החרדי. את השירות המושלם
והטעמים של 'צפורי בכפר' אתם מכירים.
עכשיו זה קורה בטבריה.

מלון 'צפורי בכפר' עובר בימים אלו שדרוג נרחב והתחדשות
והופך להיות פנינת הנופש המהודרת בלב טבריה.



צפורי בכפר
מלון וארועים בטבריה

בהשגחת הברין
ירושלמי
התורה והחיים

אולמות כינוסים
בגדלים שונים

בריכת שחיה,
חדרי ספא וכושר

טלפון להזמנות: 08-8593888