

תקציב המשפחה

טיפים ורעיונות לניהול נכון ומקצועי של התקציב המשפחתי.

41

זהירות - יעוץ עסקי אנרגטי

אחד המקצועות היותר מבורכים זהו יעוץ עסקי.

משפחה מחזיקה עסק, מנסים להתפרנס ברווחה, אך הרווחים לא משהו. לעיתים אף סופגים הפסדים.

נכנס יועץ מקצועי לעסק, לומד את המספרים הקטנים, מחשב את הרווח האמתי. מצביע על הכשלים, מעניק כלי שיווק. ניהול זמן. אומנות המכירה. בונה תזרים מזומנים, מפריד בין הוצאות העסק להוצאות המשפחה. בודק מלאי, רווח והפסד, מציע רעיונות לייעול, מגבש אסטרטגיית פרסום אפקטיבית וזולה, מתמחר נכון את המוצרים, מתמקח עם הספקים. מגיע להסדר תשלומים, מקטין את עלויות האשראי, מכוון לתכנון מס והחזר מקסימאלי ממע"מ, ועוד שלל כלים וטיפים שבכוחם להציל את העסק מפשיטת רגל, להעלות את הרווחיות, ובכך לעזור למשפחה לעמוד על רגליה ולהתפרנס בכבוד מעסק מניב הבנוי ומנוהל כהלכה.

על פי רוב, לאחר שיבוצעו השינויים, כלל צעדי ההתייעלות יכנסו לתוקפם, תעלה ריווחיות העסק ב-5%. יתכן אף ב-10% במקרים חריגים אולי גם קצת יותר. אם יתמידו ויקפידו במשך זמן רב על כל הכללים והעצות הנכונות, עם הזמן יעלו הרווחים ויגיעו אף ל-20% אולי גם ל-30%. לא הרבה מעבר לכך. לשינוי שכזה יש השפעה דרמטית על עתיד העסק והעלאת הרווח הנקי בצורה משמעותית.

אכן, לא כל אדם שפתח חנות יש לו גם יכולת ניהול של עסק. גם אם הוא מומחה ואומן בתחום, עדיין אין זה ערובה לכישורי ניהול עסקים. בהחלט יש הרבה מה ללמוד ולהתייעל. ובמקרים רבים מאוד היעוץ הזה שווה את מחירו.

אמנם, הרבה בעלי עסקים יכולים היו ללמוד את אומנות ניהול העסק בעצמם אם רק היו מקדישים את הזמן המתאים והנדרש למעקב ובקרה על העסק. אם היו עורכים חשבון הנפש והכסף לעיתים מזומנות, בין אם היו עושים כן עם עצמם ובני ביתם, ולחילופין עם חבר טוב ונאמן שיסכים רק להקשיב ולשאול את השאלות ההגיוניות והמתבקשות.

ברוב המקרים, מי שיבחר בדרך הזו של למידה עצמית יקבל תועלת כפולה ומכופלת מאם יפנה ליעוץ עסקי מקצועי ככל שיהיה, וישלם מאות שקלים לכל פגישה. אך עדיין לא תמיד זה אפשרי. לא לכולם יש את הזמן הידע והכישרונות הנדרשים. ובמקרים אלו חבל להסס. חובה להכיר בצורך, להקדיש את המשאבים, ולפנות ליעוץ מקצועי.

אך חשוב להצביע על תופעה מדאיגה שצוברת תאוצה.

ישנם יועצים שככל הנראה מגיעים מתחום של אימון וקאוצ'ינג אך לא מהמקום המקצועי של ניהול עסקים, ואלו מצליחים בכשרון רב להכניס את הלקוח לעולם של דמיון, של אשליות, באקסטזה שיווקית שמפילה ומדרדרת אותו לתהום של חובות כספיים, ועוד גוברים על היעוץ שנתנו עשרות אלפי שקלים.

הם מספרים על הצלחות מסחררות, על הגדלה דרמטית של אחוזי המכירות, עשרות ומאות אחוזים בחודשים

יתכן ואכן הם צודקים. מחזור המכירות גדל משמעותית הודות לפועלם. הם רק שוכחים לספר על העלויות הכבירות ומאזן החובות עמם צריכים בני המשפחה להתמודד בעשרות שנים הקרובות.

ננסה להסביר את הנקודה באמצעות דוגמא.

מעשה שהיה.

למשפחת קלמנהרץ (שם בדוי) חנות תכשיטים. החנות נפתחה לפני כחמש עשרה שנים, והתנהלה למרבה הפלא בסלון הבית הפרטי. החנות נפתחה מידי יום בשעה 8.00 בערב. לאחר שהילדים הלכו לישון. ונותרה פתוחה עד אחרון הלקוחות. על פי רוב למשך שלש שעות לפחות.

מעגל הלקוחות היה תושבי השכונות שסביב ביתם. רובם ככולם הגיעו מפה לאוזן. לאחר ששמעו על המחירים הזולים והשרות האדיב. אחת לתקופה הדפיסו כמה עשרות מודעות פרסום, שחור לבן, אותם תלו הילדים בשעות הערב בכניסות הבניינים ובבתי הכנסת. הם נתנו את הנשמה בעסק. לעיתים מזמנות קיבלו לקוחות גם בשעות הבוקר. הקדישו שעות רבות להצלחת העסק. לפי החישובים שלהם החנות הכניסה כ-5,000 ₪ מידי חודש.

אך הם היו מאוכזבים. ככל שגדלו הילדים, גדלו ההוצאות המשפחתיות. ובקושי הצליחו להפריש פרוטה לחיסכון. כמה שניסו להגדיל את הרווח מצאו את עצמם באותו מינוס. החשש מההוצאות הכרוכות בנישואי הילדים הטריד את נפשם.

מודעת הפרסום על היעוץ העסקי המנצח, עם הבטחה להכפלת ההכנסות מהעסק לכדה את תשומת לבם. יצרו קשר וקבעו פגישה 'חינם ללא התחייבות'. ממנה יצאו מוקסמים ומעודדים. הביטחון העצמי של היועץ, כמו גם הנתונים העובדתיים שהציג על יכולתו המופלאות כבשו את לבם והחליטו לשכור את שרותיו.

לאחר שהצליח להצית בהם את התקווה לעושר רב, הציג להם כיצד הם הולכים לחתן את ילדיהם ואולי אף נכדיהם בכבוד רב, לאור ניסיונו העשיר בקידום עסקים, אחר שהחמיא להם בלי סוף על המוצרים המדהימים שלפי הערכתו הולכים לכבוש את השוק כולו. וכמובן אחר שביקש מהם להתאזר בסבלנות עד לקבלת התוצאות, ונכונות להשקיע מעט בבחינת ירידה לצורך עליה. החל להמטיר את עצותיו.

העצה הראשונה: חייבים להוציא את העסק מהבית. לדבריו, אנשים לא אוהבים לקנות בביתם. להישאר בבית זה להישאר קטנים. אם רוצים להגדיל את ההכנסות לעשרות אלפים בחודש, חייבים להגדיל את מעגל הלקוחות, שיבואו לקוחות גם משכונות מרוחקות ובעתיד אף מערים אחרות. אם נשארים בבית עם הריחות של החביתות ובכיות הילדים שטרם נרדמו, אין סיכוי.

אבל אם כבר יוצאים מהבית, זה לא לעניין לשכור איזה מחסן או קרוואן שמישהו העמיד בחצר הבית. צריך לשכור חנות נורמאלית, כמו שכל העסקים בעולם עובדים. צריך גם לתת את הדעת למיקום החנות. עדיף מרכז העיר או קניון גדול, מקום נגיש לתחבורה ציבורית עם חניונים גדולים, אחרת כיצד נגדיל את המכירות.

איך פספסנו. צריך לתת דגש על גודל החנות. בשביל שהלקוחות יבואו צריך שחרור ורווח. אם אמא אחת שנכנסת עם עגלת התאומים שלה תוקעת את החנות כיצד יבואו הלקוחות. הלקוחות אוהבים מרווח. זה משהו פסיכולוגי. כאשר יש ללקוח מרווח תנועה, הוא נהיה יותר לארז' וחושב יותר רחב. חייבים לחשוב בגדול. מי שחושב גדול מרוויח בגדול.

מה מחירה של עצה גאונית שכזו?

כ-15,000 ₪ בחודש. 180,000 ₪ בשנה.

אם עד היום לא שלמו דמי שכירות בכלל. כעת, הם שכרו חנות ב-12,000 ₪ לחודש. וזה עוד נחשב הצלחה מסחררת. התווספה להם ארנונה. לפי תעריף עיסקי שהוא יקר מאוד. תשלום חשמל ומים וקו תקשורת ועוד אי אילו הוצאות קטנות וגדולות מהקמת חנות במרכז העיר.

העצה השניה: את החנות יש לעצב בקפידה בעיצוב יוקרתי ועדין, בניחוח אקסלוסיבי מרשים.

אין מצב לרכוש ארונות ולהעמיס ציוד של תכשיטים. הלקוחות לא מגיעים לכאלו חנויות. בשביל שהצלחה תאיר פנים מומלץ ללכת למעצבים המקצוענים ביותר. הם יודעים את העבודה. הם קוראים את כל המחקרים העדכניים. הם גם מכירים את אביזרי האופנה שרק עתה נכנסו למודעה. ומאוד חשוב דווקא בחנות תכשיטים לתת שימת לב לתאורה המתאימה. חייבים להוציא תוכניות מיועצי תאורה מומחים בתחומם, ולרכוש את גופי התאורה המעוצבים והעדכניים ביותר, הלקוחות מאוד אוהבים להיכנס לחנויות מאורות בצורה עדכנית.

עצה נפלאה זו עלתה למשפחה קרוב ל-100,000 ₪ נוספים.

עוד נקודה חשובה, אם רוצים להגדיל את המכירות, חייבים להרחיב משמעותית את שעות פתיחת החנות. לא עוד 3 שעות ליליות פרט ליום חמישי בו מתארגנים לשבת. החנות צריכה להיות פתוחה 13 שעות יומיות לפחות. החל מהשעה 9.00 בבוקר ועד 10.00 בערב. פחות מכך לא בא בחשבון.

אבל כיצד תוכל אמא למשפחה ברוכה לעבוד 13 שעות ביממה ועוד לנהל משפחה? אין מנוס מלהכניס מוכרות לחנות. אבל חשוב שהמוכרות יהיו בעלי ניסיון בשיווק ובמכירה, חרוצות ונאמנות. אמנם שעת עבודה שלהם יקרה יותר אך ככל שיגדלו המכירות כך תגדל הרווחיות. צריך לראות את הנולד ולהבין שיש דברים שאסור לחסוך בהם.

עצה מדהימה זו, עלתה למשפחה כ-25,000 ₪ בחודש!!! 300,000 ₪ בשנה!!!

ישנו מרכיב נוסף, שלפי ניסיונו של היועץ, אלו שהשקיעו בו עשו צעד חכם. מיתוג, מיתוג ומיתוג.

היום אנשים אוהבים לקנות מוצרים ממותגים. ישנם משפחות רבות שיסכימו לשלם הרבה יותר רק בגלל המיתוג. בשביל לייצר מיתוג מנצח יש להשקיע בקופירייטר מומחה, שיכתוב סלוגן מכובד ומשכנע. בגרפיקה ועיצוב לוגו עדכני, בהדפסה איכותית על נייר משובח, בשילוט ייחודי ולוכד את העין בכניסה לחנות, במדפים ועל הקירות, בשקיות ובמארזי הקניה.

והכי חשוב בפרסום. הפרסום חייב להיות על עמודים שלמים, ובתדירות שבועית. כך אט אט נוצר אצל הקונים הפוטנציאלים בלב פנימה מבט חיובי על המותג שלכם, וברגע שהם יצטרכו לרכוש תכשיט, לא יהיה ספק בידם. רגלם יוליכו אותם ללא שימת לב דווקא את המותג שהם כל כך התחברו אליו.

וכמובן חשוב עד למאוד להקים אתר מכובד לקנייה אינטרנטית. גם אותו חייבים לעצב בקפידה. זה המראה שלך. באתר יוצגו כל הקולקציה. מומלץ לשלם לחברת קידום אתרים כך כל אדם שיחפש באחד ממנועי החיפוש יוכל ישר לראות את האתר שלכם. וכמובן, ברגע שרק יראו את האתר מיד כולם ירכשו את המוצרים והכסף יחל לזרום ישירות לחשבון ללא כל מאמץ. בשיטת עשה זאת בעצמך.

רעין מבריק זה עלה למשפחה עוד 100,000 ₪ חד פעמי, ועוד 10,000 ₪ בחודש!!!.

והם, שנכבשו בקסמו של האיש, לאחר תסכול וניסיונות רבים לעזור לעצמם בכוחות עצמם, ולאור האנרגיות החיוביות שזרמו מהיועץ בכל פגישה והביטחון העצמי הרב ששפע ועלה על גדותיו בעת שהציג את רקורד הצלחותיו והעתיד הוורוד המצפה להם מעבר לפינה, נטלו הלוואת משכנתא ענקית לממן את כל הפנטזיות והדמיונות שיצאו מפיו של המומחה, ואף הותירו בידיו תשלום בסך עשרות אלפי שקלים על שלל עצותיו המועילות.

האם המכירות עלו - בוודאי שכן. לא רק עלו, הכפילו ושלשו.

האם הם הרוויחו משהו מהצעד שעשו? לא רק שלא הרוויחו פרוטה - עוד המיטו חורבן על עצמם ועל העסק שניהלו שנים רבות בגבולות הגזרה שהתאימו להם.

הם נכנסו לסחרור חובות שהביא אותם מהר מאוד לחדלות פירעון ופשיטת רגל. הם בקושי מצליחים לעמוד בתשלום הלוואת המשכנתא שנטלו. הם בפחד וחשש מעיקול ביתם. ועוד איבדו את מקור פרנסתם.

אין ספק. מדובר בהחלט בשרלטן. [במקרה זה, שרלטנית]. יתכן ונתנה עצות נכונות אך לא לאנשים המתאימים. בלי ראיית המרחב ומבט עמוק על הנפשות הפועלות, ועל היכולת שלהם להיות מה שזה לא הם.

אשוב ואדגיש, אין כל כוונה לערער על החשיבות של הייעוץ העסקי. רק שחשוב שהייעוץ יינתן על ידי מי שזהו מומחיותו. טרם בחירת היועץ יש לנקוט במשנה זהירות. ותמיד להיות קשובים וערניים. לא לסמוך על אף אחד בעיניים עצומות.

רישום פטנטים

שלום וברכה ר' אריה

ראיתי שכתבת על הזהירות מהשקעות, אני מאמין שאי אפשר להפתיע אותך בעניין הזה, אבל עדיין יש לי משהו להפתיע אותך,

לא השקעות נדל"ן, לא מיזמים, לא הייטק, אלא 'רישום פטנטים'

יש איזה עו"ד אחד ממולח ונוכל או פתי, שעניינו לרשום פטנטים, אדם קם בבוקר ונופל לו רעיון עוצמתי, והעו"ד הלז מציע שיצרו איתו קשר והוא רושם את הפטנט במשרד הפטנטים, מה טוב ומה נעים,

אך דא עקא שהוא לא רק רושם, הוא גם מעצב ועוזר לך למקסם את הרעיון, ולא רק זה אלא הוא בודק אם הפטנט הזה קיים וממש מכין את הפטנט לקראת יצור, עם גרפיקה יפה וכו', וקובע פגישות ומפנק אותך עם בקבוק שתיה על חשבונך,

אז מה הבעיה?

שהוא לא עובד בחינם, הוא לוקח תשלום עבור השירות הזה, וכמה? 800 ₪? 1600 ₪? 3000 ₪?

לא ולא! 25000 ש"ח טבין ותקילין,

אבל מה הבעיה?

כי הוא משכנע אותך שהרעיון שלך, מה שזה לא יהיה, הולך לעוף בכל העולם ואתה הולך לגרוף רווחים פי 600 מההשקעה, אז מה זה 25 אלף ש"ח, וככה הוא מפתה עוד חרדים ועוד חרדים שמסתנוורים מקצת יוקרה (עוד חולאת שנמצאת אצלינו שכל מי שמשדר קצת יוקרה נכרכים סביבו ומאמינים לכל שיעול שיוצא לו מהפה), והבן אדם הזה גורף הון, ואין מי שיעצור אותו.

עדיין ישאל השואל, נו אז תשקיע ותעשה כסף מה לך בוכה?

אז אני יסביר, שרעיון שנמצא על הדף שווה פחות מלצור על פי צלוחיתו, אין שום ערך לרעיון שאין לו אב טיפוס, (כן, גם הרעיון של הכד חלב עם הסכין הוא היה צריך לייצר אב טיפוס כדי לעניין מישהו), ולייצר אב טיפוס עולה כסף, והרבה כסף, וגם אז כולי האי ואולי, כי צריך להזמין בסין לפחות 1000 יחידות, ואתה הרי לא הולך באמת לטוס לסין אז אתה מתקשר עם מתווך שעוסק בתחום שגם הוא יש לו משפחה לפרנס, בקיצער לא רואים באמת כסף מכל השטויות הללו,

ולא רק זה אלא העו"ד הרמאי הזה מציע לך, אם אתה רוצה כמובן, לעשות קליפ הדמייה למוצר שלך, במחיר סמלי של עוד 45 אלף ש"ח, ואני מכיר אנשים שעשו את זה אצלו, ועד היום אין להם שום רווח הרעיון שלהם,

ולא עוד, אלא שבדרך כלל הרעיון הזה קיים כבר בשוק, אם לא בעיצוב הזה אז בעיצוב הזה, והעו"ד חותם לך בערבות שאין את המוצר הזה והוא צודק שהרי בעיצוב שהוא עיצב אין באמת בשוק אבל בהחלט שהרעיון הזה קיים. אז בוודאי ובוודאי שאין שום סיכוי לעשות כסף.

אז מה לעשות?

אין מה לעשות, מלבד להיכנס לכל הדברים האלה בזהירות הזויה ובשום אופן לא להאמין

לאנשים מהסוג הזה ובפרט אם הוא אינו שומר תומ"צ (שהרי על הנראים חרדים אנו בוכים...).

שכחתי להוסיף שהטיפוס המפוקפק הזה מפרסם מידי שבוע באחד העיתונים הנכנס לכל בית בציבור החרדי. אז מי שחשקה נפשו לפרנס אותו מוזמן ליצור איתו קשר.

אשמח לתגובה ממך בעניין. ובשום אופן לא לפרסם את המכתב הזה מקסימום להעלות את הנושא כנושא ולא יותר מזה.

ברכה והצלחה

תגובה מדהימה.

רק תסביר לי את המשפט האחרון. מדוע לא לפרסם.

כמובן לא בשמך. ואולי גם לא צריך להזכיר את שם העיתון. מעבר לזה, מה הבעיה?

כי לצערי אני הייתי אחד מהפתאים שנפלו בעקיצה שלו, ואני אפילו מיוחד מהעו"ד שלא יתבע אותי, אבל אכן מעבר לזה אין שום בעיה להעלות את המודעות בעניין.

2. למעשה אני מודה לה' על כל ההפסד הזה (17 אלף ש"ח, כי השקעתי עם עוד אחד אז כל אחד הפסיד 17 בערך), ולמה אני מודה, כי מאז אני אפילו לא מעיף מבט לכלל ההשקעות שמציעים בעיתונים, וק"ו לא לקרקעות להשקעה, ואני כמעט בטוח שאילולי שהייתי משקיע אצל העו"ד הזה בוודאי שהייתי משקיע באיזו קרקע והייתי נופל עם 90 אלף ש"ח, אז בסך הכל השיעור הזה עלה לי 17 אלף ולא יותר מזה, ומאז אני כבר לא מאמין לכל טמבל שיודע ללבוש חליפה ועניבה ולהישמע מקצוען, ובפרט לא למי שאינו שתומ"צ, אז בעצם הרווחתי.

דבר נוסף, יש מושג לעשות כסף מפטנטים, ויש כתובות מתאימות לזה ויש חברות שמתעסקות עם זה, אבל פה מדובר באדם יחיד שמעבר לזה שהוא קיבל אישור להיות עו"ד ויודע קצת גרפיקה אין לו שום מושג בשום דבר.

סיפור אישי - ביהיפ

שלום לכם!

אני לא משכנעת וגם לא שוללת.

מניסיון שלי:

ראיתי מודעה שכתוב בה בערך כך:

חנוקה? מחפשת הכנסה נוספת? הפתרון נמצא כאן... צלצלי/ עכשיו.....

צלצלתי. ענתה לי אשה שאני מכירה מאוד נחמדה

אמרה שצריך להגיע למפגש בן כשעה ללא עלות בכלל וללא סיכון כספי ושם יסבירו לך הכל. השתכנעתי (יש לציין שהיא לא ניסתה לשכנע) מה יש לי להפסיד.

הגעתי. הייתה שם קבוצה של כ-8 גברים ו-5 נשים (בהמשך הבנתי שרוב מה 5 נשים היו נשים מהחברה כדי למלא את הכיסאות.

שמעתי שם הרצאה באמת מאוד יפה על חשיבה על כסף ועבודה (בכלל לא ראיון עבודה) וזהו- הרצאה יפה.

לסיום מי שרוצה לעבוד צריך להגיע למפגש נוסף. שם יסבירו לכם מה העבודה בתכל"ס. ובנוסף גם לשלם 60 ש"ח כדי לדעת שאתה באמת רציני!!!!

התלבטתי אבל ההרצאה הייתה כל כך יפה והיה נראה שאלו אנשים אמינים ויש להם מה למכור. ומה אני יכולה להפסיד 60 ש"ח לעומת הרווח הגדול. נרשמתי.

הם עשו את ההרצאה הבאה למחרת. כדי שלא יהיה לי זמן להתחרט. ובשעות תקועות 4:30 אח"צ עד 9:30 בערב.

אכן כפי שאתה כותב גם אני ציינתי שמי שמשקיע בזה אנרגיה וכוחות מרוויח, ולא טענתי שמדובר בתרמית ועוקץ מוחלט. ואכן ישנם אנשים שזהו דבר רווחי עבורם.

מה שאתה מעיר הוא לגבי מה שאני כתבתי שכל היתר לא מרוויחים או מפסידים, טוען הכותב הנכבד כי הוא מרוויח מעט בלי להתאמץ במיוחד, וכן הוא טוען מידיעה כי לא ניתן להפסיד מכך.

ראשית ברצוני להתנצל באם הדברים שכתבתי לא היו מדויקים, ויתכן אכן שבתוך המכתב הארוך שנכתב במהירות אכן לא דייקתי. ולגופו של עניין,

(1) אני מכיר כאלו שאמרו לי שהפסידו מעט, [נכונה העובדה שניתן להחזיר את הסחורה, אך כשאתה מתחיל דוחפים לך גם סחורה מסוגים ומינים שאינם הולכים, ואחר כך אם אתה רוצה להחזיר חלק אתה תחייב רטואקטיבית בתשלום יקר יותר על הכל. בנוסף רווח נמוך במרבית המקרים פירושו הפסד, וזאת מפני שאדם רוכש מוצרים ומוכר אותם, הוא בד"כ משקיע מעט בפרסום, משקיע זמן ומאמץ [וכידוע, זמן=כסף], על פי רוב הוא גם רוכש לעצמו מהמוצרים על מנת להתנסות ולהמליץ ומסיבות רגשיות, למרות שלולי היה מוכר את המוצרים הללו לא היה משתמש בהם [או עכ"פ בחלקם] לעיתים גם יש בעיות בגביית התשלום מהלקוחות, כך שלמכור ללא רווח מספק גם אם אפשר להחזיר את המוצרים שישארו פירושו הפסד.

(2) לגבי הרווח הקטן, אכן אני מניח שישנם כאלו שמרוויחים בקטן מחוג לקוחות מסוים שגיבשו לעצמם ומחזיקים זאת לאורך זמן, אני דיברתי על מה שאני יודע בדרך כלל מחברים שאני מכיר שרוב מי שניסה למכור פוראור עזב את זה אחרי תקופה מפני שהרווח לא היה מצדיק את העבודה [וכמו שאני כתבתי רווח שלא מספק פירושו בד"כ הפסד] כאשר לא תמיד הם כיסו את ההשקעה הראשונית.

מכל מקום מכיוון שאני אכן מסכים עם הכותב שפורואור אף שהיא לא מתאימה לכל אחד איננה נוכלות קלאסית [גם אם ישנם כאלו שמפרסמים על החברה מוסרים מידע לא נכון] וצריך להיזהר מהוצאת שם רע, אני מציע שתפרסם את מכתבו של הנ"ל בניוזלטר הבא על מנת להאיר את הנושא מכל צדדיו.

בשולי העניין אציין בהערת אגב, כי בדרך כלל מוצרים שנמכרים באמצעות פירמידות/סוכנים בלבד ולא בחנויות, הינם מוצרים שנגבה עבורם תג מחיר מופקע, שהרי כידוע השיטה הרגילה והנורמלית ביותר למכור דברים היא באמצעות רשתות ההפצה הרגילות והחנויות, מדוע ישנם כאלו [ואני מדבר על חברות מסחירות ולא על מישהו שמייצר משהו בבית או כתב ספר] שבוחרים שלא להשתמש בהם. התשובה פשוטה. יש להם מוצר שאינו מצדיק את המחיר שהם מעוניינים לקבל עליו, כלומר בד"כ מדובר במצור איכותי [אם כי לעיתים מדובר בסתם נוכלות] אך כזה שאינו מצדיק את מחירו הגובה ביחס למתחרים שלו, וכאשר אדם ירוכש בחנות ויראה את מלא ההיצע מול עיניו הוא לא יבחר במוצר שלהם אלא במתחרים, אך כאשר הם משווקים דרך סוכנים/פירמידה, והמוצר שלהם נמכר ללא מתחרים לעומתו יש להם יכולת לשכנע כי האיכות שלו שווה את הכסף [מה שכאמור לא בהכרח נכון].

דוגמא טובה של חברות בינלאומיות שמשתמשות בשיטה הזו הם כלי 'טפואר' ושואב אבק 'קירבי'.

עד כאן מה שכתבתי איינו משלי, אלא הדברים נכתבו בעבר על ידי אחרים במקומות שונים ואני מצטט אותם.

אך כמדומני [וזו כאמור דעתי האישית בלבד שלא על בסיס בדיקה מעמיקה] שגם את מוצרי 'פוראור' ניתן בהחלט להוסיף לרשימה הזו.

בהצלחה רבה

וישר כח על התגובה

נדמה לי שלא כתבתי את המילים שא"א להפסיד מכך, (גם בעבודה כשכיר, אתה עלול להפסיד כי אולי הבוס לא ישלם לך ובזמן זה יכולת לעבוד במקום אחר שכן משלם.. בכל זאת זה עסק עצמאי ואנשים לא אמורים לצפות שהכסף יצמח לך בכיסים מעצמו, ואם מישהו מנסה לשכנע ככה אז הוא רמאי)

בנוגע לכלל התגובה, ברור שזה לא מתאים לכולם ולא כולם מרוויחים. אני בטוח שיש כאלה שהתאכזבו מסיבות כאלה ואחרות או אפילו שהפסידו אם למשל בחרו לצאת בקמפיין פרסום יקר ולא יעיל. אבל אם מסתכלים על זה במבט כללי ולא פרטני, זה פלטפורמה שמתאימה ויכולה לעזור למגוון אנשים, ואלו שלא מצליחים לא יוצאים בעור שיניהם כמו בחברות אחרות אלא או שהרוויחו קצת או שהפסידו קצת

ובקשר לכלל שיטת הפירמידה, רוב החברות בתחום לוקחות מוצר שאו שלא שווה כלום או שהוא אפילו מוצר מצויין אבל לא באמת שווה את המחיר שלו במובן שלא יהיה לזה שוק, רק שכדי שיוכלו לשכנע אנשים שישקיעו בזה ושזה לא פירמידה הם מציגים את איכות המוצר, בנוגע למוצרי פוראדור 1. אם תכנסו לבתי טבע תמצאו הרבה מוצרים דומים במחירים יקרים יותר וזולים יותר, יש היום מודעות לתחום מוצרי הבריאות ואנשים מוכנים להשקיע בזה טיפה מעבר, עובדה שזה נמכר שנים ברוב הריכוזים החרדיים ובכלל, 2. תאר לעצמך שאתה אזרח קוריאני לדוגמה ורוצה לפתוח מפעל לויטמינים או משחות שיניים וכדו', מה הסיכוי שהמוצרים ימכרו ב150 מדינות בעולם? ושאיני ואתה נכיר את השם של החברה (כמו שרובנו נחשפנו לאלוורה/פוראדור) ? וגם אם נגיד במקרה של סיכוי של אחד למליון שהחברה הפכה למותג והיא מצליחה ומוכרת בכל העולם, תצטרך להשקיע בפרסום סכומים אסטרונומיים (לדעתי זה יכול לעבור את ה50% מהרווחים). אז כולם מכירים את המילה הרעה "פירמידה" ואוהבים לצעוק אותה.. כי רוב החברות לוקחות את זה למקום שהבסיס שלו הוא רק צירוף אנשים ולא מוצר שיש לו שוק, ואין לזה היתכנות מציאותית, אבל זה לא אומר שהשיטה כשלעצמה רעה אם עושים את זה עם מוצרים שכן יש להם שוק. לסיכום אם יש לך מוצר שאתה מתכוון למכור אותו במחיר קצת יותר גבוה אבל לא מופקע כדי לממן את שיטת השיווק (במקום לממן את הפרסום) ואתה משווק את זה בשיטה שאין כמעט למשווקים וללקוחות אפשרות להפסיד ויש להם אפשרות להרוויח טוב אם יבינו שזה עסק לכל דבר וינהלו את זה כמו עסק וישקיעו בזה מאמץ, אז במבט כללי ולא פרטני של מקרים מיוחדים שיכול להיות בכל דבר וסיטואציה, זה דבר מבורך מאוד.