



האם נכון להקטין פעילות בסוף השנה כדי לקבל מענקים מהמדינה?

ד"ר יניב זייד – מומחה בינלאומי לשכנוע, מכירות והעברת מסרים

לאחרונה שמעתי על עסקים (גם שמעתי סיפורים מלקוחות על עסקים אחרים) שמתכננים את **צעדיהם העסקיים** על פי הקריטריונים של המדינה **לזכאות למענקים כספיים**.

אם למשל המענק ניתן לעסק שספג ירידה של 40% ומעלה במחזור בחודשי הקורונה לעומת השנה שעברה, אזי העסק פועל בצורה מודעת כך שההכנסות שלו אכן יהיו פחותות מ- 40% בתקופה המדוברת.

איך מקטינים הכנסות? מאד פשוט.

יש עסקים שצמצמו פעילות (פתוחים פחות ימים בשבוע או פחות שעות ביום), עסקים אחרים שהחליטו והודיעו על סגירה זמנית בחודשים האחרונים של שנת 2020.

מפחיתים פעילות שיווק ומכירות וכן הלאה.

לכאורה, מדובר בכל זאת בתכנון (רוב העסקים לא מתכננים בכלל, אז זו התקדמות...) ובחשיבה על מקסום הכנסות ממקור מסוים (במקרה זה - מדינת ישראל) בטווח הקצר.

להגדיל הכנסות - קשה ומאתגר, בוודאי בתקופת קורונה.

להקטין הכנסות - פשוט. רק צריך לא לעבוד קשה (או בכלל).

אבל בפועל - זו טעות עסקית קשה לטווח הארוך!

ראשית, אנשים ועסקים חייבים להיות בעשייה מתמדת כדי לא להתנוון ולאבד רלוונטיות.

השוק משתנה. הקהל משתנה. תרבות הצריכה משתנה. עסק שלא פעיל במקסימום (כמובן בהתאם להגבלות ולהנחיות), לא מתחדש ועסוק ב"משחקי חישובים" עם המדינה - יוצא מהמשחק ויהיה לו קשה מאד, עד בלתי אפשרי, לחזור לשגרה מלאה.

השוק משתנה ומתעדכן - ואתם לא.

שנית, בזמן שאתם מורידים הילוך, מתאמצים פחות וסוגרים, **אתם מרגילים את הלקוחות לחיות בלעדיכם!**

נניח שמסעדה שדווקא הצליחה יפה בתקופה שבין מאי לאוגוסט (זה לא דיון תיאורטי, אני מכיר כמה דוגמאות), מחליטה לצמצם פעילות או להיות סגורה בחודשים האחרונים של השנה, רק כדי להיות זכאית למקסימום מענקים.





מה יקרה בינואר 2021, כאשר הם יואילו בטובם לחזור לפעילות מלאה?

הלקוחות כבר התרגלו ללכת, לשבת ולהזמין ממקומות אחרים! הצורך של הלקוחות לאכול טוב, לצאת מדי פעם (כשאפשר) ולהזמין אוכל הביתה - לא הלך לשום מקום. אם אתם לא במשחק - והמתחרים שלכם עדיין פעילים וקיימים - הלקוחות יעברו אליהם. המתחרים יעקפו אתכם ויקחו לכם את ההכנסות, גם כשתרצו בהן. קשר עם לקוחות אי אפשר להפעיל כמו מתג - "לפתוח - לסגור" (או כמו הביטוי האהוב על הממשלה - שיטת ה"אקורדיון" - לצמצם ולהרחיב). לסגור עסק קל, לפתוח שוב קשה הרבה יותר. עבדתם כל כך קשה לאורך השנים להשיג לקוחות, לפתח קהילה וליצור הרגלים של קנייה אצלכם - זה הרסני לוותר על כל זה עבור מענקים לטווח קצר.

ביתר שאת נכונים הדברים לגבי שכירים ואנשים פרטיים. במצב של מאות אלפי מובטלים ואנשים בחל"ת אמור להיות "גן עדן למעסיקים" - לכאורה תוכלו לבחור את הטובים ביותר מתוך היצע גדול מאד של עובדים מוכשרים שנמצאים כרגע באבטלה וחוסר עשייה. אבל בפועל, מעסיקים רבים מדווחים על קושי גדול לגייס עובדים, בעיקר במשרות "פשוטות" יחסית. למה זה קורה? כי המדינה מספקת דמי אבטלה עד חודש יוני 2021 באופן רצוף! בכך גדל דור של "מובטלים מרצון", שמעדיפים להמשיך לשבת בבית חודשים ארוכים ולקבל כסף ללא מאמץ, מאשר לצאת לעבודה בכל יום ולקבל "רק" אלף, אלפיים או כמה אלפי שקלים בודדים יותר בחודש. לכאורה, צעד הגיוני של המדינה, כדי למנוע רעב, עוני ואנשים שמסתובבים בחוסר תוחלת ברחובות. אבל בפועל, הצעד חסר התקדים הזה מייצר סכנה אמיתית: למדינה ("דור אבוד" של מובטלים בעיקר צעירים) ולעובדים עצמם. נניח שאנשים מעדיפים להישאר בבית ולקבל 6,000 ש"ח נטו בחודש ללא מאמץ כ"דמי אבטלה",





(היום אפילו לא צריך להגיע ללשכת התעסוקה בכל חודש כמו פעם, הכול נעשה באינטרנט. אז גם אין מרכיב של "בושה" לא לעבוד) במקום לקום בבוקר בכל יום, ללכת לעבודה ולקבל מהמעביד משכורת של 8,000 ש"ח נטו בחודש ("רק" 2,000 ש"ח יותר).

בטווח הקצר זה נשמע הגיוני . בטווח הארוך זה גרוע מאוד!

זה לא עניין של "רק" 2,000 ש"ח נוספים בחודש , שאפשר אולי להסתדר בלעדיהם כרגע (אם צמצמתם הוצאות, נניח, או חזרתם לגור עם ההורים).

בדיוק כמו עסקים , **גם אנשים מתנוונים .**

גם עובדים חיוניים וחדשניים "יוצאים מהמשחק" והופכים **לא רלוונטיים למעסיקים אם הם לא עובדים תקופה ארוכה מדי .** ובזמן שאתם בבית, החברה מתרגלת לעבוד בלעדיכם או מגייסת עובדים אחרים במקומכם.

כשתרצו לחזור לעבוד, לא בטוח שיהיה לכם איפה. כי הכלכלה בתנועה מתמדת - ואף אחד **לא מחכה לכם .**

יהיה לכם מאוד קשה !

כמו שכלל שישנים יותר - עייפים יותר (מכירים?) .

ואחרי שחוזרים מחופשה ארוכה, צריכים בדרך כלל כמה ימים "להתאפס" עד שחוזרים לשגרה מלאה (זוכרים?).

מה המסר שלי כאן?

מציעים לכם עבודה מתאימה - **קחו אותה עכשיו!**

יש לכם עבודה טובה? **עשו הכול להישאר בה!**

יש לכם עסק - תעשו הכול כדי להגדיל את ההכנסות והרווחים שלכם, בכל רגע נתון!

אל תחכו למדינה, למענקים, להנחיות, לפרויקטור, לממשלה וכו'.

קחו אחריות על החיים ועל העסקים שלכם !

אני מאחל לכם - מכל הלב - **שלא תזדקקו לעולם לשקל אחד מהמדינה** -

לא מענקים, לא קצבאות, לא תמיכות - כי תייצרו בעצמכם כל מה שאתם צריכים

(במקרה כזה בכלל לא תקחו בחשבון כמה מגיע לכם מהמדינה).

מה שמגיע לכם מהמדינה - יגיע.





בהחלט אפשר וצריך לדרוש את מה שמגיע לכם , ורצוי להיעזר באנשי מקצוע לשם כך .
אבל "לחכות למדינה" או "לסמוך על הממשלה" זו לא תכנית עבודה.
לטווח ארוך - אתם "יורים לעצמכם ברגל" ותמשיכו לסבול כלכלית -
הרבה אחרי שימצא החיסון ל"קורונה".

אשמח לקרוא ולשמוע מה דעתכם על מה שכתבתי .

אתם מוזמנים לשלוח לי מייל ל yaniv@yanivzaid.com -

או להתקשר - 054-8001200.

שלכם, באהבה,

ד"ר יניב זייד

ד"ר יניב זייד – "דוקטור שכנוע" – הינו מחבר שורה של ספרים רבי מכר,
ביניהם "שכנעת אותי!", "שכנעת אותי שוב!" ו- "Creative Marketing"
האתר בעברית לעסקים ולקהל הרחב – www.persuasion.co.il

