



הניוזלטר של כּוּרַת



השבוע פרשת במדבר- הזדמנויות מצוינות לעסק שלך:
רבקי אביטל מציעה סדנה ליצירת שת"פים מצוינים
ישראל גוטמן- יקיים הדרכה חשובה על נתוני האשראי בבנק
איך עושים מבצע נכון, עם **חוי מלאך**
ממשיכים באימון אישי עם **ריקי מרגלית**
המשך הדרכות, מוצרים, ומדור בקצוצה עם מידע שלא תרצו לפספס!



והנה ההזדמנויות שהשגנו השבוע לעסק שלך!

תפסת? הרווחת!

מרכז לאימון אישי
התפתחות והעצמה
טלפון: 052-7171877
r0527171877@gmail.com

סדנה מעשית "איך להוציא שת"פ בעסק"

מה בתוכנית?

סדנה מעשית "איך להוציא שת"פ בעסק"
בחלק השני נטוורקינג במטרה לייצר שת"פ

בסיום הערב בונוס!!

כל אחת מקבלת למייל קובץ עם כל הפרטים של המשתתפות
להמשך יצירת שת"פ

הסדנא תתקיים ביום רביעי א' בסיוון
במגדל לב העיר, רח' ר' עקיבא 86 בני ברק
בשעה 20:00-22:00, כולל כיבוד חלבי עשיר!!

כאן נרשמים <<<

בעלת מייל בלבד? לחצי כאן <<<

ישראל גוטמן

מומחה לכלכלה התנהגותית ומחבר הספר "איך להרוויח 2 מיליון ש"ח"
מזמין אתכם להדרכה מרתקת שעוד לא שמעתם

הסודות מאחורי מאגר נתוני אשראי של בנק ישראל

ההדרכה תתקיים היום

יום רביעי כ"ד אייר | 21:00 | שידור חי בזום (או בהאזנה טלפונית)

[להרשמה ללא עלות לחצו עכשיו כאן](#)

[לחצו כאן להרשמה דרך המייל](#) הקישור חסום לכם?



זהירות עוקבים אחריך!

ידעת שההתנהלות הכלכלית שלך נתונה למעקב תמידי?
הציון שלך משפיע על המשכנתא, ההלוואות והתנאים שהבנק יתן לך.

הרב ישראל גוטמן יו"ר 'גוטפלוס' - הרבה מעבר לכלכלה ומחבר הספר 'איך להרוויח 2 מיליון מכלכלה התנהגותית',
חושף בהדרכה מרתקת את הסודות שעומדים מאחורי מאגר נתוני האשראי של בנק ישראל.

אחרי ההדרכה:

- תדעו מה בהתנהלות היומיומית שלכם משפיע על הציון לטוב ולמוטב. • תלמדו איך לטפס בדירוג האשראי ולהגיע למקום חיובי.
- תגרמו לבנק לרדוף אחריכם כדי להעניק לכם את ההלוואה או המשכנתא בתנאים הכי טובים. •

< שים לב! ההדרכה הזאת יכולה להעביר אותך מאחוס לירוק בתוך כמה חודשים >

[להרשמה מהירה לחצו כאן עכשיו](#) [חסומים? לחצו כאן](#)

יום רביעי | כ"ד אייר | 25.5.22 | 21:00 | שידור חי בזום (או בהאזנה טלפונית)



המבזק השבועי! חדשות עדכונים ומבצעים - כאן ועכשיו!

המעלית

תוכנית אימון אישי לבעלות עסק ותיקות.
לעסקים שרוצים להפסיק לדשדש
ולתרגם תוכניות לתוצאות בשטח, בוודאות!
[כל הפרטים כאן <<<](#)

בעלות מייל בלבד? לחצו כאן <<<

עורכת/צלמת וידאו:

רוצה לעבוד ברוגע, בלי להקדיש זמן יקר לשיווק?
Takeaway – פלטפורמה מקצועית לעורכות ויוצרות בידאו
לחשיפה, פרסום, והצגת תיק עבודות
כדי שיראו אותך, יפנו אליך ויסגרו איתך!

הצטרפי ללא עלות, וקבלי הצעות שוות!

[בעלי עסקים – מחפשים עורכת וידאו? כאן היא נמצאת](#)

"למדם" מזמינים אותך

להשקיע בהצלחה של הילדים בלימודים!

[כאן](#) תוכלי להירשם לתוכן של יעל זלץ
ולתכנים מעולים אחרים,
שיאפשרו לך לתת לילדים שלך כלים להצלחה בלימודים!
[אל תפספסי, זה כאן <<<](#)



תוכן מקדם לבעלי עסקים

לחצו כאן למאמרים נוספים <<<

בס"ד

איך נדע שהגיע הזמן לעשות מבצע? / ח. מלאך

אנשים יוצאים במבצעים מכמה סיבות ולא תמיד הן נכונות...

1. המוצר לא הולך.

הבאנו מוצר טוב,

הרבה מתחרים שלנו מוכרים אותו יפה ורק אצלינו הוא לא הולך.

הנטייה הראשונית שלנו לעשות עליו מבצע.

האם זה נכון? ממש לא!

אם נוריד את מחירו ברמה דרסטית,

נגרום לשחיקה של המוצר ולהפסד של כל השוק.

מה כן?

אפשר לברר איפה נתקענו בתהליך השיווק שלו-

אולי אנחנו לא מאמינים באיכות של המוצר?

אולי אנחנו מייעדים אותו לערך פחות מהערך שהוא נותן?

(לדוגמה- אנחנו מציעים את הבית שלנו לנופש ורק אלינו לא מגיעים-

אולי אנחנו חוששים מלהשכיר וגורמים ללקוחות לברוח?

אולי יש לנו כל כך הרבה תנאים עד שאנשים פוחדים לסגור איתנו?

המחיר בדרך כלל הוא לא הנקודה...)

2. זה לא הזמן שלנו/ של המוצר שלנו

אנחנו רוצים לעשות מבצע כדי לקדם מוצר שלא בעונה.

זה דווקא יכול להיות רעיון טוב,

אבל כדאי לשים לב שלא לעשות את המבצע בזמן קבוע

(כי אז הלקוחות לא יבואו בעונה)

ואני ממליצה לא להוריד מחיר אלא לתת ערך מוסף (ע"ע קנה קבל)

כי את ה-10% שנתתם אנשים פחות זוכרים

ואת המתנה הם כן יזכרו לטווח רחוק.

3. אנחנו רוצים לשווק את המוצרים האחרים שלנו

בשביל זה מבצע הוא מצויין.

רוצים להביא את כל העיר לסופר שלכם? תמכרו שק תפוז"א בשקל.

רוצים להביא את האנשים לחנות תקשורת? תמכרו אוזניה ב-5 שקלים...

אבל- שימו לב שהחנות אכן גורמת ללקוח להישף לכל המוצרים,

אל תשימו את האוזניות בדוכן בחוץ כי אז לא תרוויחו בכלל...

אהבתם את המבצעים שלנו?

מוזמנים להירשם לאמפר ולקבל תובנות מעניינות במייל-

Amper110116@gmail.com

העסק ואני...ממבט של אימון ואמונה / ריקי מרגלית

גם אם כבר שמת על עצמך תוויות כמו 'דחיינית כרונית', 'מופרעת קשב וריכוז' ועוד. את כבר מבינה שכדי לסמן וי על משימות מורכבות ומלחיצות, את צריכה לפעול. אבל...

את מרגישה משותקת מול המשימות האלו. קפואה. שמת לב מתי המשימה מפחידה מדי? כשהיא גדולה מדי.

תני לי לגלות לך סוד:

את גדולה דווקא כשאת מבצעת משהו קטן, בדרך לדבר הגדול.

עוד פעם?

אבל איך אני עושה אם זה כ"כ מפחיד אותי תשאלי את עצמך: "למה אני לא עושה?" את מפחדת מה יאמרו עליך? –לגיטימי! את מפחדת שיאמרו לך לא? צודקת, גם זה יכול לקרות... את מפחדת שיחשבו שאין לך לקוחות? נו ... ואז? אז מה???

תרגילי את עצמך לשאול: אז מה?

אז מה אם יאמרו? אז מה אם יגידו?

מה יכול לקרות לך מזה שיאמרו שיחשבו?

מה הדבר הכי גרוע שיקרה?

זה יעזור לך לרכוש ביטחון בדרך שאת עושה

כי אם פעלת בהגינות וע"פ דעת תורה –הכל בסדר!!

זכותך לבחור איך לעשות דברים

אין נכון ולא נכון וגם אם קרתה טעות, תלמדי להבא כיצד לתקן

אל תתני לשיפוטיות של אנשים לעצור אותך ובטח לא לשיפוטיות שלך!

כי הרי **את גדולה דווקא כשאת מבצעת משהו קטן בדרך לדבר הגדול.**

איתך להצלחה, ריקי מרגלית

dvash1111@gmail.com





בעלי מייל בלבד? לחצו כאן <<



על המדף!
מוצרי השבוע שיקלו עליך את ההתנהלות בעסק!
כאן לוחצים לכניסה למרכז הקניות <<<



מצלמת אבטחה

תצוגת יום ולילה
איכותית ביותר

מחיר: 141 ש"ח לקניה



שקיות עם לוגו

נראה בדיוק כמו בתמונה,
את הלוגו שולחים בהודעה
או שמבקשים מייל מהמוכר

מחיר: 203.31 - 22.45 ש"ח לקניה



עט עם חריטה של שם

מעולה ממש!
את השם יש לשלוח
בהודעה למוכר

מחיר: 10 ש"ח לקניה



להצטרפות לקבלת הניוזלטר שלנו <<<

כמרחב עסקים חרדי, אנו משתדלים לשמור על נקיות ואיכות הצעות.
עם זאת, אין המערכת אחראית לתוכן המוצע.

ההנאה ושביעות הרצון שלך מהתוכן חשובה לנו מאד.
אם יש לך הארות או הצעות ייעול לגבי סוגי התכנים או רעיונות לשיפור- נשמח לקרא [כאן](#), ומבטיחים להגיב בהקדם.
אם בכל זאת לא מצאת את עצמך בתוכן המגוון שלנו-אנחנו לא אוהבים להעיק וניפרד [כאן](#) כידידים.
ותמיד נשמח לשוב ולעדכן אותך בהזדמנויות עסקיות, ברגע שיתאים לך:



052-7158500
cavertextrim@gmail.com
כוורת אקסטרים | מרחב מידע והזדמנויות לעסק החרדי