

26.01x33.9	1	6	עמוד	הארץ - זינוק לעסקים	18/03/2013	36207790-4
ביפר תקשורת ישראל - 89249						

שם המשחק - שליטה בהוצאות

ניהול נכון של העסק הקטן והבינוני מחייב שליטה בהוצאות. מה ניתן לעשות כדי להבטיח תקציב הוצאות חסכוני ומבוקר? רמז: מיקור-חוץ

חאת: גיל חפר



יותר, ורבים מבעלי העסקים נדרשים להיעזר בספקים חיצוניים לתפעול המערכת וטיפול בתקלות. שימוש בשירותי ענן מאפשר גם לעסק הקטן להשתמש בכלים שעד עתה היו נחלתם של עסקים גדולים בלבד. הענן מציע לבעל העסק הקטן שינוי מוחלט במבנה העלויות. במקום רכישת מערכות בהוצאה קבועה גבוהה, מוצע השירות בהוצאה חודשית נמוכה המבוססת על היקפי השימוש. פתרונות הענן לעסקים קטנים כוללים, מערכות CRM, פורטל אירגוני, שירותי דוא"ל, שירותי SMS, שירותי אחסון, גיבוי ועוד.

6. סליקת אשראי באינטרנט - דרך נוספת לחסוך בהוצאות העסק הקטן היא לעבור מסליקה באמצעות מכשירים פיזיים (מסופונים) לסליקה באמצעות מערכת אינטרנטית. סליקה באמצעות מערכת אינטרנטית חוסכת לעסק הקטן כ-1,500 שקלים בשנה. מסופונים לסליקת אשראי עולים כ-150 שקלים

של העסק בעלויות נמוכות יחסית.
4. שיווק בערוצים זולים - שיווק ברשתות חברתיות הוא דוגמא טובה לכלים זולים ומצויינים לפירסום עבור עסקים קטנים, בתנאי שיודעים להבליט את הייחודיות של העסק ולהציג תועלות מבלדות. עבור עסקים מסויימים, הפייסבוק יכול לשמש חלופה לאתר אינטרנט וערוץ טוב לגיוס לקוחות. ערוץ מרכזי ויעיל נוסף לפירסום הוא גוגל. למעלה מ-85% מגולשי האינטרנט בארץ מבקרים בגוגל במהלך הגלישה השוטפת. הפירסום בגוגל הוא מהיר, אפקטיבי ומאפשר גמישות רבה. תוצאות החיפוש בגוגל מתחלקות לשניים: **תוצאות אורגניות** - על מנת להופיע בדפים הראשונים בגוגל יש להשקיע רבות בקידום האתר באמצעות קידום אורגני, Search Engine Optimization - SEO, עבודה המצריכה מספר חודשים רב עד קבלת תוצאות.

ניהול עסק עצמאי הוא עניין כלל לא פשוט. הוא דורש יוזמה, הבנה והתעסקות עם תחומים רבים ואתגרים מגוונים שלא בהכרח הוכשרנו להם. כך למשל מי שלמד רפואה, לא הוכשר לנהל מרפאה, או מי שלמד משפטים, לא הוכשר לשווק את המשרד שבבעלותו. מדובר במשימה תובענית הדורשת השקעה רבה ומחוייבות גדולה, תוך התמודדות עם תחרות עסקית קשה. כאשר מדובר בעסק קטן, המשימה קשה שבעתיים. העסק הקטן מתאפיין פעמים רבות במודל הכנסות והוצאות מהודק. ההשקעות הרבות הכרוכות בהקמת העסק, מחייבות את הבעלים למנף את הונו בשיעור גבוה וגודלו הקטן של העסק הופך אותו לפגיע יותר בעקבות שינויים תכופים בסביבה התחרותית, או הכלכלית. כיצד, אם כן, יכול בעל העסק הזעיר להישאר עסק קטן המסוגל להתמודד עם תחרות עסקית קשה?

נראה שהפתרון נעוץ בשילוב מנצח של ניהול תקציב הוצאות חסכוני ומבוקר תוך שימוש ב"מיקור-חוץ" - Outsourcing בלעז. להלן מספר תחומים בהם יכול בעל העסק הקטן להיעזר בשירותים חסכוניים ולהגדיל את תפוקת העסק:

1. הקטנת ההוצאות הקבועות - על עסקים קטנים, ובמיוחד אלו שבתחילת דרכם, להקפיד להימנע מהגדלת ההוצאות הקבועות. עבודה מהבית, למשל, תחסוך את תשלום דמי השכירות והארנונה, כמו גם את הוצאות הדלק בגין הנסיעה למשרד. בעידן המודרני, רשת האינטרנט הביאה את בשורת הגלובליזציה לעסקים וכיום ניתן לבצע כמעט הכל מהבית - החל מהקמת חברה, רכישה ומכירה של מוצרים והעברת מידע בכל מדיה אפשרית.

2. שימוש בשירותי משרד וירטואליים - בעלי משרדים רבים נהגו להחזיק בעבר מזכירה למשרד בעלות חודשית של 6,000 שקלים ומעלה, אך שימוש בשירות מזכירה וירטואלית יכול לחסוך לעסק אלפי שקלים בחודש. שירות מענה אנושי לעסק, למשל, הינו תחליפי לשירותי מזכירה, או לחילופין שירות משלים לאחר שעות העבודה, מאחר והוא כולל מענה אנושי ומקצועי בשם המשרד, מתן מידע בסיסי אודות פעילות המשרד, תיאום פגישות, ניהול יומן וגבייה מלקוחות וספקים - וכל זאת 24 שעות ביממה. התשלום החודשי עבור השירות הוא לפי השימוש בפועל ומסתכם במאות שקלים בודדים בחודש. התועלת הכלכלית באה לידי ביטוי גם במיצוב וטיפול תדמית המשרד כמשרד גדול כבר מהרגע הראשון. השירות מתאים גם למי שרוצה לבסס את העסק מהבית ולהציג חזית מקצועית מול לקוחותיו.

3. התאמת מערך המכירות לגודל העסק - קצב פיתוח הטכנולוגיה המואץ בשנים האחרונות, לצד גידול התקורות בתשומות הייצור והשיווק, מחייב חברות רבות לבצע התאמות ושינויים שיוזילו משמעותית את עלויות המכירה. אחת הדרכים המוכרות בעניין, היא מכירה באינטרנט באמצעות שיווק ישיר, או באמצעות "תוכנית שותפים" בה העסק הקטן מפרסם את מוצריו באתרים שונים עבור עמלות. דרך נוספת הצוברת תאוצה, עושה שימוש בנציגי מכירות מיומנים המשווקים ב"מיקור-חוץ" את שירותיהם של עסקים קטנים. לבעלי עסקים קטנים רבים, אין את היכולת, הידע, או הזמן, לבצע את תהליך המכירה באופן עצמאי ולכן עלות הרכשת לקוח עלולה להיות יקרה מאוד. שימוש בגורם חיצוני מקצועי, יכול לשדרג את היקפי המכירות



בחדש לעומת הסליקה האינטרנטית שעלותה כ-30 שקלים בלבד. מלבד החיסכון של כ-1,500 שקלים בשנה, הסליקה האינטרנטית מציעה לבעלי העסקים מספר יתרונות חשובים לא פחות, דוגמת גישה מכל מקום ובכל זמן, אפשרות איתור של עסקאות ושליחה במייל, הפקת דו"חות מלאים של פעולות האשראי ואבטחה קפדנית יותר. מדובר בשיטת סליקה פשוטה, מסודרת ומאובטחת.

קישורים ממומנים (Sponsored Links) - פירסום בערוץ הממומן של גוגל מצריך פתיחת חשבון פרסום בו תקציב הפירסום נמצא בשליטה מוחלטת של בעל העסק. בפירסום הממומן, גוגל גובה תשלום אך ורק עבור הודעות פרסום שגולשים לחצו עליהם (ppc) Pay Per Click.
5. שימוש בשירותי ענן - עסקים קטנים מתמודדים ברמה יומיומית עם קשיים הכרוכים בתפעול אמצעי המיחשוב שברשותם. עם השנים תחום המיחשוב הפך למורכב ומגוון

8.76x23.61	1	עמוד 48	קול הרצליה	15/03/2013	36195388-3
ביפר תקשורת ישראל - 89249					

רעידות אדמה

"אלו שניות שיכולות לעשות את ההבדל בין חיים למוות"

עיריית הרצליה טרם התקינה במוסדות החינוך מערכת להתרעה מוקדמת במקרה של רעידות אדמה. חברת ביפר, אחת החברות המתקינות את המערכת, לא מבינה מדוע העירייה אינה מקדמת את הפרויקט. העירייה: "הנושא מתעכב מסיבות תקציביות"



משכיל. פנו למשרד החינוך לקבלת מימון

עיריית הרצליה, בניגוד לערים אחרות בארץ, עדיין לא התקינה במוסדות החינוך מערכת להתראה מוקדמת במקרה של רעידות אדמה. מדובר על טכנולוגיה שנכנסה לשימוש בארץ בשנים האחרונות ובאמצעותה ניתן לקבל התרעה של מספר שניות על רעידת

אדמה צפויה. משנת 2009 הותקנה המערכת בכל מוסדות החינוך החדשים שנבנו. בשנתיים האחרונות רשויות רבות (עיריות ומועצות מקומיות) הכניסו את המערכת לשימוש במבנים קיימים, אבל בהרצליה הנושא מתעכב מסיבות תקציביות.

לפני מספר חודשים פרסמה העירייה מכרז, אבל לאחר מכן היא הקפידה אותו כדי לבחון קבלת תקציב ממשרד החינוך. את המערכות מתקינות בארץ שתי חברות: חברת ביפר וחברת אי.קו.אי התרעה. בחברת ביפר הביעו השבוע תמיהה על כך שעיריית הרצליה עדיין לא קידמה את הנושא.

גורם בחברה אמר: "העלות המדוברת להתקנת המערכת בכל מוסדות החינוך בהרצליה מסתכמת ב-350 אלף שקלים. צריך לזכור שמדובר במבנים ישנים עם ילדים רבים ובמקרים של רעידת אדמה אלו שניות שיכולות לעשות את ההבדל בין חיים למוות. צריך לציין שעיריות סמוכות להרצליה קידמו את הצבת המערכת, כאשר ברעננה המערכת הוצבה ברוב מוסדות החינוך ואילו ברמה"ש וכפר סבא ההליך כבר החל. אין לנו מושג מדוע בהרצליה הנושא מתעכב."

בוועד ההורים העירוני גיבו השבוע את העירייה. ניסן משכיל, יו"ר הוועד העירוני: "התחלנו את הפעילות להצבת המערכת כבר לפני שנה מתוך רצון לקדם את הנושא. העירייה פנתה למשרד החינוך שאמור לתת תשובות לגבי פתרון בעיות טכניות ועניין המימון". מהעירייה נמסר: "נושא רעידות אדמה נמצא בתהליכי קידום מול משרד החינוך והוועדה הבין משרדית לרעידות אדמה האחראים לתקצוב המערכות."