

# עוף בשקל, סלולר בשניים

"למיחשוב יש חלק לא מבוטל בהצלחה שלי. אין לנו מרכז לוגיסטי - כל המיחשוב נעשה במטה החברה ואת הלוגיסטיקה עושים הספקים ישר לסניפים", אמר רמי לוי, מנכ"ל שיווק השקמה, בכנס SME2012, שנערך בהפקת אנשים ומחשבים ♦ גלי בן מיכאל, משרד התמ"ת: "יש לנו הרבה כסף - השתמשו בו לייעוץ לעסקי ה-SMB"

יוסי הטוני < צילום: קובי קנטור

שמחירו נמוכים מלכתחילה לעומת המתחרים. לוי הבטיח ש"אפתח סניף בכל מקום בארץ שאני לא נמצא בו כיום. פתחתי את הסניף ה-24, בבאר שבע, ועד סוף 2013 אפתח עוד 12 סניפים".

לסיכום אמר, כי "הסיבה שאני מצליח היא שהיטבתי עם הצרכן, נוצר ביקוש, וכך העסק גדל. אם אתה עושה זאת, יש לך מנוף לגידול העסק".

## "חזון זה לא לארגונים גדולים"

**שרון ישראל**, מנכ"לית Xtra Mile, אמרה ש"ככל שהארגון קטן יותר, כך חשוב שהוא יהיה ממוקד יותר ובעל גבולות גזרה". לדבריה, "כל ארגון קטן או בינוני נדרש להחליט על המבנה ותחומי הפעילות שלו ולהתאפק שלא לגלוש לתחומים אחרים".

עוד היבט שארגונים קטנים ובינוניים צריכים לבחון, לדברי ישראל, הוא TCO (עלות בעלות כוללת). "יש לבחון ולכמת כמה כל שירות, תוכנה או עובד עולים ולדאוג שהדברים הללו מצויים במסגרת העלויות", אמרה.



גלי בן מיכאל



שרון ישראל



רמי לוי

ישראל סיימה את דבריה בצינה, כי "החזון הוא הדבר הכי חשוב. חזון זה לא לארגונים גדולים. יש להגדיר את החזון וליידע את העובדים על אודותיו".

## תכניות לקידום SMB

"יש לנו הרבה כסף לטובת ייעוץ לעסקים קטנים ובינוניים. אני קוראת לארגוני ה-SMB בישראל להיעזר בנו לטובת ייעוץ לצמיחת העסקים שלהם", אמרה **גלי בן מיכאל** - ראש תחום ייעוץ בסוכנות לעסקים קטנים ובינוניים, משרד התמ"ת.

הסוכנות קמה לפני שנתיים, אמרה בן ישראל, לטובת סיוע לעסקים הקטנים והבינוניים. בישראל, ציינה, פועלים 450 אלף עסקים קטנים ובינוניים, שהגדרתם נעשית לפי מחזור ומספר העובדים בהם נע בין אחד למאה ה-SMB, סיפרה, תורמים 45% מכלל המחזור במשק הישראלי,

למיחשוב יש חלק לא מבוטל בהצלחה שלי. אין לנו מרכז לוגיסטי - כל המיחשוב נעשה במטה החברה, ואת הלוגיסטיקה עושים הספקים ישר לסניפים", כך אמר **רמי לוי**, המנכ"ל והבעלים של שיווק השקמה.

לוי היה דובר המפתח בכנס SME2012, שנערך בהפקת אנשים ומחשבים במלון דניאל בהרצליה. הנחתה את הכנס שרון מיכאל, מנכ"לית Xtra Mile.

לוי דיבר על החברה הסלולרית שלו, שהחלה לפעול לא מכבר. הוא אמר, כי כבר כיום יש לה 40 אלף מנויים וכי היא תתחיל להרוויח החל מהחודש הבא. לוי ציין, כי היעד שלו הוא להגיע לרבע מיליון לקוחות סלולר בתוך שנתיים. עד עתה, לדבריו, הוא עומד בתחזית המכירות, של 500 מנויים חדשים מדי יום. לפי הערכתו של לוי, הלקוחות משלמים לחברה שלו בין שליש לשני פחות מאשר הלקוחות של ספקיות הסלולר הגדולות.

הוא אמר, כי "נכנסתי לתחום הסלולר אחרי שבחנתי אם אני יכול להרוויח. ראיתי מה קורה למתחרים הגדולים והבנתי שכן". לדבריו, "אופן הניהול שלי מאוד פשוט: למכור הרבה ולהרוויח קצת. אני מדמה את עצמי ל-iPhone לעומת המתחרות הגדולות, אותן אני מדמה לחדר מחשב שבתוכו המיינפריים".

לוי אינו רואה בסלולר תחום מכירה חדש. הוא הסביר, כי הוא מצוי בעולם הטכנולוגי מזה זמן, בגלל ה-IT שקיים במטה החברה שלו והקופות הרושמות שבסניפים. הרגולציה בעולם הסלולר, לדבריו, אינה מפחידה אותו. עוד הוא אמר ש"בתוך זמן קצר יהיה לנו פתרון סלולר לחו"ל, שגם הוא ייטיב עם הלקוח".

## "המסר שלי לארגונים: להקפיד על אותה אסטרטגיה"

"המסר שלי לארגונים הוא להקפיד על אותה אסטרטגיה", ציין לוי. "לחשוב שאיך שאני עושה טוב לצרכן, ככה אוטומטית נעשה לי טוב. לצד זאת, צריכים להיות לארגון ערכים של אמינות, נאמנות ויושר. התכונה העיקרית שאני מצפה לה מהמנהלים שלי היא דרך ארץ. אחרי זה, השמים הם הגבול".

הוא הוסיף, כי רשת המרכזים שלו החליטה על הקמת אתר באינטרנט לפני שנה, "כי שם נמצא הדור הצעיר. הערכת, ואני דבק בהערכה זו, שנתח הרכישות המקוונות יעמוד על 20% מכלל המכירות. יש צרכנים שעובדים קשה ואין להם זמן, יש נכים ויש חסרי כלי רכב פרטיים - כל אלה לקוחות קלאסיים של מסחר מקוון". לוי אמר, כי ברשת המרכזים שלו אין הבדל בין המחירים בחנויות הפיזיות לאלה שבאתר, כיוון