

# הפוזיטיב שעושה את ההצלחה

בין אם אתה עצמאי הרוצה להגדיל הכנסות או יזם הרוצה להגשים חלומות עסקיים, יש דרך להפוך את הרצון למציאות. מטי עבאדי, היועצת העסקית מאחורי פוזיטיב ניהול, מספרת כיצד היא מגיעה ל-100 אחוזי הצלחה עם הלקוחות שלה



מטי עבאדי

**"אני תמיד נותנת ללקוחות שלי יותר ממה שהם שילמו עליו, גם בתוכן וגם בזמן שאני משקיעה. זה גם מה שאני מלמדת את הלקוחות שלי - איך לתת ללקוחות שלהם יותר ולא איך להרוויח מהם יותר"**

אין לי תואר באוניברסיטה, אומרת מטי עבאדי מיד בתחילת הדברים ובגאווה. "למדתי ייעוץ מס ובמשך 15 שנה הייתי מנהלת חשבונות בכירה ומנהלת כספים וחשבת בחברות פרטיות ובחברות ציבוריות. אבל בזמן זמנית הייתי מקבלת בונוסים על סיוע בהגדלת המכירות של החברות". כאשר היא הבינה שהיא יכולה להגשים את החלום שלה - לסייע לחברות להצליח - היא עזבה את התחום ועברה לעבוד בחברות ייעוץ עסקי. "מהר מאוד הבנתי שאני זאת שכרת את התוכניות עבודה, נפגשת עם הלקוחות, מלווה אותם בתהליך בהצלחה - ומקבלת חמישית מהסכום שחברת הייעוץ קיבלה. אז עזבתי והתחלתי לתת שירותי ייעוץ עסקי ישירות לבעלי עסקים דרך העסק שלי". כיום מגיעים אליה לקוחות מאילת ועד רמת הגולן שמוכנים לעשות הכל כדי להצליח!

נותני שירותים ומוכרים מוצרים, יהודים חילונים וחרדים, ערבים, דרוזים וכולם מצליחים ללא יוצא מהכלל ועם 100% הצלחה. אני לא מוותרת לאף אחד והמקצועיות שלי היא מעל לכל. לצערי, רוב העסקים נמצאים במסלול של הישרדות ולא שגשוג. אני מלמדת את כולם מה המשמעות של להיות בעל עסק ומה לעשות כדי להצליח, ואז עובדת עם תרנית עבודה מסודרת שנכתבת עבור כל עסק לאחר תהליך אבחון ואשר מלווה אותנו בכל התהליך. בעל העסק רק צריך להגיד לי מה החזון שלו וכמה הוא רוצה להרוויח - וזה כבר התפקיד שלי להביא אותו לשם". כחלק מהייעוץ שלה היא פיתחה תוכניות עבודה ללקוחות שונים בהתאם לסוג העסק, להיקף הפעילות ולחזון הספציפי. כך כל לקוח, עם חברה קטנה או גדולה, מקבל את השירות המתאים לו במדויק.

רובם נמצאים בצפייה לנס שלא מגיע, ואני באה ומעוררת אותם ומסבירה שניסים קורים למי שעובד ושהם צריכים להניע את השינוי. זו לא רק הצפייה לנס שמקשה על ההצלחה, אלא גם העובדה שרבים מתייחסים לעצמם כבעלי מקצוע ולא כבעלי עסק. "הם חושבים איך להביא את הלקוח הבא, לקחת ממנו כסף ולסגור את החודש. גישה של בעל עסק מסתכלת לרוחב ולטווח ארוך, כמו איך להתאגד עם קולגות כדי להגדיל את המחזור העסקי, לתת שירותים נלווים, להיות סופר מקצועיים ושירותיים וללמוד כיצד למתג את העסק באופן שימשוך עוד לקוחות. למשל, אם בעל העסק מוכר את מה שהלקוח רוצה לקנות, הלקוח תמיד ישלם יותר. זו גישה שלא נתקלתי בה הרבה בארץ, בדרך כלל אנשים מוכרים את מה שהם רוצים למכור".

צריך לשנות גישה

אחד האתגרים העומדים בדרך של עסקים רבים להצלחה זו הסדר גיה הכלכלית. בעלי עסקים תמיד רוצים לקחת עוד ועוד הלוואות וחושבים שזה יעזור להם והם רק נכנסים לבור עמוק יותר, במקום ללמוד איך למכור יותר ולהרוויח הרבה יותר. עבאדי אומרת בתגובה כי "זו חובה להיות עשיר, זה כבר מזמן לא זכות. גם אם אני רוצה להציל כלבים עזובים אני צריכה שיהיה לי כסף. מה שצריך הוא לשנות גישה. זה כל כך קל להרוויח הרבה כסף."

"אני מאמינה שפיצחתי את השיטה איך לעזור לעסקים. יש לי לקוחות מגוונים במיוחד: גברים ונשים, צעירים ומבוגרים, יבואנים ויצרנים, קמעונאים וסיטונאים,

ממה שהם שילמו עליו, גם בתוכן וגם בזמן שאני משקיעה. זה גם מה שאני מלמדת את הלקוחות שלי - איך לתת ללקוחות שלהם יותר ולא איך להרוויח מהם יותר. העיקרון פשוט - אם תתן יותר אז תרוויח הרבה יותר".

זה לא משנה מי הלקוח שלה, עצמאי שמרוויח 10,000 שקלים בחודש או בעל חברה עם מחזור של מיליון שקלים בחודש, לכולם יש כמעט את אותן הבעיות, היא מסבירה. "בעל העסק לא לוקח אחריות מלאה על העסק שלו, אין לו שליטה על תפוקת וביצועי העובדים שלו, אין לו בקרה על התפתחות העסק, הוא מרגיש מתוסכל ותקוע ולא יודע מה לעשות כדי להצליח."

עבאדי מספרת שהמטרה האמיתית שלה זה לעזור לאלפי עסקים בישראל ובעולם להצליח הרבה יותר ולהרוויח המון כסף מהעסק שלהם, וחולמת להגיש תוכנית רדיו ולקבל תוכנית טלוויזיה, כדי להפיץ את משנתה לאלפי עסקים וכמובן להשתתף בהרצאות וכנסים לעשרות בעלי עסקים בו זמנית. בינתיים היא ייסדה אקדמיית און ליין לעסקים הראשונה בישראל שמיועדת לעזור לבעלי עסקים ללמוד לנהל את העסק שלהם בחינם מהבית דרך המחשב שלהם. לעבאדי אין בעיה לעזור בחינם, להיפך. הפרטים לגבי האקדמייה נמצאים באתר שלה: [www.positive-biz.co.il](http://www.positive-biz.co.il) טלפון: 08-70-1700.