



רווקות ויזמות

להגדיר מיהו קהל היעד של העסק זה ממש כמו להחליט אילו בני זוג אנו מחפשים

לעסקים ולזוגיות יש המון מהמשותף ולמעשה כלים רבים יעזרו לכם בשני התחומים באותה דרך. עסק מחפש לקוחות, כמו שרווקים מחפשים בן זוג או בת זוג. אבל בית עסק אינו יכול לפנות לכולם, זה כללי מדי, נרחב מדי. אי-אפשר למכור לכולם, אין דבר המתאים לכולם - כי אנשים שונים זה מזה. אם עסק לא יגדיר את קהל היעד שלו, הוא מהר מאוד ילך לאיבוד, יבזבז את משאבי השיווק שלו וייעלם.

כמו שלא כל לקוח מתאים לכל בעל עסק, כך גם בחיפוש זוגיות. לא כל אחד מתאים להיות בן הזוג שלך, ומכיוון שאי-אפשר לפנות לכולם, חשוב להגדיר את קהל היעד ולפנות אליו. השאלה הראשונה שכדאי לשאול היא איפה אתם מנסים להכיר בני זוג.

חבר טוב בשם דן, שהכרתי כבר מילדותנו כרקדן מצוין, פיתח את היכולת הזאת והחל לרקוד סלסה בקביעות במועדון, שם הוא נוהג להתחיל עם נשים שרוקדות איתו. הבעיה שמדובר בצעירות בנות 17, 18, גג 19. לרוב הן לא בדיוק קהל היעד המתאים לפיתוח זוגיות מוצלחת עם גבר בן 36.

דן סיפר לי גם על קשר שהיה לו עם תיירת גרמנייה, "בלונדינית הורסת אש", וגם עם "גרופה לוהטת, בת 42, אבל נראית בת 24, עם שלושה ילדים..." והזכיר עוד כמה סיפורים רומנטיים מעברו. שאלתי את דן אם קהל היעד שלו נמצא בחוג לסלסה, בחוף הים

שחביב על תיירות, או בבסיס צבאי. נכון שקל לו להיכנס לחוג סלסה ולהקסים שם את כל הרוקדות ביכולות המצוינות שלו, קל להתפשט ולחשוף גוף מטופח בפני תיירות בחוף הים שטוף השמש שלנו... אבל לא מחפשים את המטבע מתחת לפנס, לא הולכים בהכרח למקום שקל בו. הולכים למקום הנכון, שבו המטרה יכולה להימצא. כמו בעולם העסקים, הלקוח שהכי קל להשיג הוא לא בהכרח הלקוח הרצוי. בדיוק כמו רווקה המחפשת גבר - כל אחת מחפשת טיפוס אחר. אחת מתכוונת לטפח קריירה ורוצה את הגבר שיבין ויתמוך, אחרת רוצה חמישה ילדים ותשמח להישאר בבית ולגדל אותם, וגם לזה צריך למצוא את בן הזוג התומך.

דן לקח לו פסק זמן כדי לחשוב. "אני יודע איזו אישה אני רוצה, התוודה בפניי. "לפעמים אני עוצם את העיניים, נושם עמוק, מתרכז, ובאמת רואה אותה מול עיניי: חייכנית, טובת לב, ביתית, חברותית... נבונה, חמה, אוהבת..." "יפה", עוודתי אותו. "כבר יש לנו בראש את התמונה של האישה האידאלית, אבל אני צריך פירוש מעשי יותר: דתייה, חילונית או מסורתית? אשת קריירה או אשת בית? אישה שרוצה ילדים? ואם כן, אז כמה? מעשנת או לא מעשנת? מאיזו משפחה היא באה? מה הרקע שלה? מה השאיפות שלה, והאם הן תואמות את השאיפות שלך? נכון, זה אולי לא נשמע הכי רומנטי, אבל אלה הדברים

הקטנים, שהופכים במהלך החיים לדברים הגדולים. עד הפגישה הבאה שלנו תעשה תחקיר קטן, אמרתי לו. "פנה לחברים שלך, שיש להם זוגיות שהיא טובה בעיניך, שנשותיהם נראות לך מתאימות לקהל היעד, ושאל אותם איפה הכירו. האם במקום העבודה? האם דרך שידוך של חברים? אולי באתר היכרויות או בחוג טיולים לפנויים ופנויות? אולי בספרייה? בטויל עם הכלב? בסופר, בשעה המפורסמת, רבע לחצות, כשהרווקים מסתערים על המדפים השוממים וממלאים עגלות צנועות רק במה שצריך לחיי הרווקות..."

הצעתי לדן: "בדוק, חקור ורשום. כך תוכל למפות לעצמך את המעגלים שבהם מצויות הנשים שהיית רוצה כבנות זוג. אני יודע, זהו שינוי רציני של דפוס הפעולה, אבל הוא הכרחי כדי להגיע אל היעד." אגב, זה בדיוק מה שאני אומר גם לבעלי העסקים שאני מייצג להם: חקרו את המתחרים שלכם, ראו מי הלקוחות הטובים שלהם, אלה שהייתם רוצים כלקוחות שלכם, בדקו איפה הם מסתובבים ומצאו את הדרך להגיע אליהם. בקיצור, עשו מחקר שוק הגון. ככל שתחקרו יותר, תגיעו ליותר מסקנות מועילות. ●

פרק ראשון מתוך הספר "רומן בשיווק" שנומד לראות אור בקרוב. ליצירת קשר עם הכותב: elad@bizsuccess.co.il