

**Bloomberg
Businessweek**

כתבות בלעדיות מהמגזין
העסקי המוביל בארה"ב

גיליון מס' 247 | אוגוסט 2021 | המחיר: 54 שקל | המחיר באילת: 46.1 שקל

TheMarker

מגזין העסקים של ישראל

עילוי בפוקר, משקיע
ראשון בטיקטוק ומיליארדר
חמקן שתרומותיו מעצבות
מחדש את השמרנות
הכלכלית מושינגטון ועד
ירושלים - וממשלת בנט
עשויה להיות רק ההתחלה.
גיפרי יאס חושף קלפים

אול אין



כלל מספר 1 למעבר מותג מהעולם הריאלי לוירטואלי

אחת שעשתה זאת. כל שנותר לי זה לא לקלקל.

ראשית, הוא הניח שאני הכתובת, וכמובן כל עוד גם דיברתי לעניין, תת המודע שלו חילק לו כיפים של "אלוף! צדקת! היא אכן הכתובת!". כך נכנסתי בדלת פתוחה לרווחה.

וראו זה פלא, הרי זה בדיוק מה שהוא מייחל לעצמו. זה מה שהוא רוצה שהלקוח הפוטנציאלי יחווה ממנו, שהוא עילוי, כל שיוותר לו זה לשפוך את הכישרון והידע האדירים שלו והוא שם. יותר מזה, במעמקי ליבו, כך הוא רוצה לחוות את עצמו! הרי הכל מתחיל מאיתנו.

והפואנטה שלי היא זו - לוקח לנו פחות משניה לגבש דעה על אדם מולנו, יתר הזמן אנו מצדיקים לעצמנו את אשר החלטנו. כלומר, אם אנחנו נראים כמו כולם, הלקוח מניח שאנו כמו כולם, ובעודנו מנסים להסביר לו שאנו יוצאי דופן ועל כן מגיע לנו שישכור אותנו וישלם לנו ביד נדיבה כל אשר נבקש, גם אם אנחנו מהיקרים בתחומנו, הוא לא יאמין לנו, מבלי להבין מדוע. אלה הפגישות בהן נדמה לכם שהכל הכל מעולה אבל משום מה בסוף העסקה לא נסגרה מסיבה לא ברורה. תרשו לי להמר... לתדמית שלכם היה קשר לעניין. גם אם אנו מצליחים להתגבר על ההחלטה הראשונית שלו, בזכזכו משאבי אנרגיה אדירים בלשכנע אותו אחרת. חבל, באמת שאין צורך.

שורה תחתונה, אתם שטח הפרסום המהלך של העסק שלכם. לכן אתם פשוט חייבים להיראות כבר היום כמו הגרסה העסקית המצליחה ביותר של עצמכם. זו שאתם הייתם מוכנים לסגור איתה כל עסקה.

כשתיראו מותג אתם תמשכו אליכם את הלקוח שמעוניין בטוב ביותר ומוכן לשלם על כך.



"זה הרגיש לו שאני מותג" מאיה נוטקוביץ' צילום: מאיה חליבה אלון

כי הוא השכיל להבין 2 דברים: שנוכחות במדיה היא ראשית נוכחות דיגיטלית שלו, של האדם, במדיה, על מסכי הלקוחות הפוטנציאליים. מזמן כבר אמרו חכמים ממני שעסקים עושים עם אנשים ולא עם תעודות על הקיר, בוודאי כשאתה **one man show**. מכאן, בעודו מודע היטב למגבלות שלו, הוא גם הבין באותה נשימה כי החזות שלו והתדמית שלו לא מתחילות לגרד את הערך הפנומנלי שהוא מעניק ללקוחותיו, הוא לא נראה כמו איש המקצוע יוצא הדופן בעל החשיבה היצירתית פורצת הגבולות שהוא באמת. הוא נראה כמו כולם, העתק הדבק של העדר, עם חולצה מקומטת ומכנס שחוטא לגזרתו לקינוח. אז איך על הלקוחות, להבין בשבריר השניה הראשון, כשתמונתו צפה לנו על הפיד, שהוא פנומן?

מהון להון, בירכתי את האיש על התודעה המפותחת, ובטרם יצאנו לדרך שאלתי אותו מה גרם לו לחשוב שאני הטובה ביותר, עוד לפני שוחחנו. התשובה היתה שכך זה **הרגיש** לו, שאני מותג גבוה ומרוויח בהתאם. הוא עשה חיפוש, נתקל בי ברחבי הסייבר ספייס, הסיק מסקנה מסוימת, שהתבססה כולה על החוויה ולא על השכל. הוא החליט כבר בשבריר השניה הראשון שנתקל בו. הוא החליט עם העיניים, החוש היחיד שעובר מסך. ניראתי ושירדתי -

מעו סיפור...

ש"אני יכול לשאול אותך מה המחזור החודשי שלך? עברת את ה-150k בחודש? בוודאות עברת, אני בטוח שאת יקרה בטירוף" הפציץ לכיוון שלי לקוח חדש, איש חביב, שביקש שאבנה עבורו תדמית מרשימה.

בעבר הפחות אינסטגרמי, הבחור החזיק במשרד תיווך נדל"ן מצליח, הלקוחות הגיעו מפה לאוזן, ופחות ניוונו מהמדיה החברתית. אבל כבר תקופה ארוכה, עוד בטרם קורונה, בעוד כולם נהרו למדיה כשהם מבינים את תועלות הרשתות החברתיות, הוא נאטם. הלקוחות הפוטנציאליים נחשפו לכמות אקספוננציאלית של אנשי מקצוע בתחומי, והוא נותר מאחור. מאז הבייבי שלו מקרטע, במיוחד לאור הקורונה שהשיכה מן העולם את הטכנופוביה, שליוותה אותם שנים. מאז... הוא בכלל מדמם.

בשיחה קצרה אני מבינה על מה זה יושב, העובדה שהוא מתקשה להיות נוכח במדיה, להקליט עצמו בסרטונים, להצטלם ולשים עצמו בחזית הסטורי בפייסבוק, אינסטגרם, לינקדאין ושאר הירקות הדיגיטליים, להימצא בוובינרים. הוא מתקשה להיות בפרונט כי אינו אוהב את מה שמשתקף אליו מהראי בבוקר, אדרכא לשכפל את זה באלפי צפיות במדיה ולחשוף עצמו. על כן החליט לפנות אליי.

מכחינתו עכשיו זו התפילה האחרונה. עכשיו זה להיות או לחדול. ככה, בהחלטה אינטואיטיבית, הוא מושך הלוואה לממן אותי ועוד כמה אנשי מקצוע שיתמכו בהמראה שלו מחדש, כדי לבנות עצמו לעתיד, כמותג. אני הצעיד הראשון לשם מבחינתו, הוא העסק, ועליו להיראות בהתאם.

אז האיש שילם לי ממיטב כספו ובמפגש הראשון שאל את השאלה הזו.

עכשיו תחשבו על זה רגע... בין אם עברתי או לא את ה-150k בחודש זה בכלל לא משנה. זו היתה החוויה המיידית שלו, אותי. זה, והעובדה שאני בוודאי מאוד יקרה, ועדיין הוא בא מוכן לשלם. למה?

מייסד The Maya | אינסטגרם @the.maya.image
מאיה נוטקוביץ' - 054-3020968
לינקדאין Maya Notkovitch
מיייל: maya.notkovitch@gmail.com