

עסקים במרחב

מיקום ממותה

שכירות מקום לעסק היא עלות תמידית ותקורה שמשלמים אותה גם אם לא נמכר כל מוצר גם אם לא נרכש כל שירות וגם כאשר לא התבצעה כל פעילות עסקית. זו הסיבה שאנשים נרתעים מהוצאה כזו – הם פוחדים מהתחייבות שאינם בטוחים שהעסק יעמוד בה. אבל, אפשר לראות את המיקום גם כהוצאה אחרת – כפרסום. אם אתם ממוקמים במקום במרכזי, אם לחנות שלכם יש חזית לרחוב או למרכז הקניון – ראו את תשלום השכירות לא רק כתשלום על המקום אלא גם כתשלום על הפרסום. תוכלו לשכור מקום צדדי זול יותר, ולשלם 3000 ₪ על פרסום כל חודש, מה עדיף?

יש פעמים שבהם המיקום הוא מיתוג – גם אם אינו במקום שבו אנשים רבים עוברים או שרואים את חלון הראווה שלכם. קניונים שונים, בנייני משרדים או אזורים מסוימים מיתגו את עצמם כסמל ליוקרה ולעסקים טובים. כאשר אתם מקיימים את הפגישות שלכם במקומות אלו אתם מאצילים על העסק שלכם את המיתוג של הבניין ונהנים מהמוניטין של המקום. לכן, כדאי לחשוב על מיקום המשרד שלכם ועל הסטיגה של הפגישות שלכם בתוך מסגרת של מיקום נכון שמקדם את המשא ומתן לטובתכם.

רישות וקשרים

מקום מרכזי אומר שאתם בעניינים. המילה האב – Hub – פירושה "מקום מרכזי שבו קורים הדברים". מרכז ההתרחשות, בתרגום חופשי. האב הוא מרחב עסקי ומרחבים כאלו מקובלים בעולם ההייטק, באקדמיה ובמסחר. הרעיון הוא שאנשים שעובדים בתחומים שונים של עיסוקים יוכלו לקשור ביניהם קשרי עסקים ולרשת את העסקים שלהם. הם יוכלו ליהנות מהפניית לקוחות טובים מזה לזה ומשיתופי פעולה שבהם כולם מרווחים סיטואציות מסוג win-win מתקיימות כשהמקום מהווה חממה של אמון ושל נטוורקינג. הדבר נכון תמיד, אבל במיוחד בהאב ירושלים של תמך. במרחב עסקי שבו עובדות נשים חרדיות יחד מרגישים באווירה את הערכים המשותפים, את הרצון לסייע ולקדם ואת ההבנה שיש ליועצות, לחברות, לעובדות ולצוות – שרגישים לצרכים של אם עובדת ושל בעלת עסק שמשפחתה עומדת בראש סדרי העדיפויות שלה.

האב ירושלים הוקם על ידי עמותת תמך שמטרתה לקדם תעסוקת נשים חרדיות וללא מטרות רווח. כל שירותי האב ירושלים מסובסדים ביותר, ניתנים במחיר מינימלי ואינם מכסים את עלות המקום והשירות – שהעמותה מממנת.

מקום שבו עסקים גדלים

ההחלטה היכן למקם את העסק שלכם היא ההחלטה הכי חשובה שלכם בניהול העסק שלכם. בין אם יש לכם עסק של שירות, בין אם העסקים שלהם הם קמעאנים או B2B – מעסק לעסק – בין אם את אמנית שמוכרת תכשיטים וציורים או שאת גרפיקאית ויועצת חינוכית – מיקום העסק קובע את מידת ההצלחה שלך ואת רמת הריווחיות של העסק. עסקים צריכים מקום טוב כדי לצמוח בו.

את מוזמנת להאב ירושלים של תמך, המרחב העסקי לנשים חרדיות. בואי להגדיל את העסק שלך.

אומרים, שיש שלושה קריטריונים קריטיים הקובעים את ערכו של נדל"ן ואת כדאיות ההשקעה בו. שלושת הגורמים הללו הם – **מיקום, מיקום ו - מיקום**. המיקום הוא הקובע אם הנכס יניב רווחים, באיזו תשואה תוכל להשכיר אותו או למכור אותו והמיקום קובע אם ערכו יעלה ובכמה. מתברר, שיש עסקים נוספים שבהם מיקום העסק הוא הקובע. אולי אפילו בכל עסק השאלה של הריווחיות והכדאיות תלויה במיקום של העסק. היכן העסק שלך ממוקם? מאיפה בחרת לנהל אותו? היכן את מקבלת את הלקוחות שלך ובאיזה מקום את יוצרת ומתכננת? מיקום, מיקום, מיקום: המיקום של העסק שלך קובע!

עובדים מהבית

כדי לקצץ בעלויות אנשים מחליטים לעבוד מהבית. האם מיקום העסק כ"עסק מהבית" אינו משפיע לרעה על המיצוב, המיתוג, השירות והרווחים שלכם? לבדיקת כדאיות עסק מהבית, עליכם לשאול את עצמכם כמה שאלות:

- מי הלקוחות שלי ומתי הם קונים את המוצר או את השירות שלי?
- האם הם קונים על בסיס דחף או על בסיס צורך מוגדר מראש, סקירת שוק וחוזי אספקה?
- האם העסק שלך כולל קבלת קהל ופגישות או שהקשר עם הלקוחות נעשה בסביבת העבודה שלהם?

עסק שמתנהל בבית קרוב לאנשי השכונה, מתחשב בשעות הפתיחה שלו והלקוחות אינם צריכים לתכנן יציאה למרכז העיר כדי לבדוק אפשרות רכישה. החנות כאן, קרוב לבית. השאלה היא אם אתם באמת רוצים לפתוח את העסק בשעות לא מקובלות, אם אתם רוצים שאנשים יכנסו "רק כדי לבדוק רגע ולשאול כמה זה עולה" ואם אכן השכונה היא הלקוחות האידאליים שלכם. כולנו מכירים מקרוב עסק ביתי כזה, לכן, אנחנו גם מודעים מאד מאד לבעייתיות שבעסק ביתי. רוב השיקולים לפתיחת עסק מהבית נוגעים לפיננסים, ולכן חשוב קודם כל לציין שעסקים מהבית מתקשים לגבות את הכסף המגיע להם:

- לקוחות מרגישים בנוח לבקש הנחה – האווירה ביתית ובלתי פורמלית וקשה לבעלת העסק להיות אסרטיבית ולעמוד על תנאי התשלום שהיא מעדיפה.
- צלקות מרגישים שהם התפשרו על מקום מקצועי כדי לקבל מחיר נמוך ומצפים לסדנה מוזלת, יעוץ במחיר נמוך ממחירי השוק ובכלל – שיבואו לקראתם בעניין התשלומים.

- זמן העבודה מתארך שכן האווירה הביתית מקשה על סיום הפגישה – אנשים נשארים עוד קצת, משוחחים, מדברים על עניינים אישיים ומביעים דעה על הבית – הפגישה נתפסת גם כאירוח. בעבודה, כידוע, זמן הוא כסף.
- עלויות עקיפות: מכיוון שהלקוחות מגיעים הביתה, יש לנקות ולקצרף, להביא שמרטף בשעות לא רגילות, לארגן את הבית כך שיהיה אפשרי להכניס אנשים זרים ולוותר על מקום ועל זמן של המשפחה.
- כשאת רואה שהעסק שלך אינו מרוויח את הסכום שהוא יכול להכניס לך – שקלי לפנות להאב, המרחב העסקי לנשים חרדיות. האב הוא מקום שבו עסקים פועלים – את יכולה לשכור עמדת מחשב, לשכור משרד, לקבל יעוץ עסקי ולהשתתף בסדנאות מקצועיות בנושאים של קידום העסק והגדלת הרווחיות. בהאב ירושלים של תמך קיימת תשתית עסקית ו

**המרחב העסקי החדש - 'האב' ירושלים, מיקום מרכזי ונגיש
בנין שערי העיר יפו 216 קומה 9, טלפון: 02-5388665**