



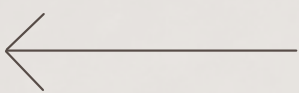
מדריך משותף
בנושא

שיתופי פעולה

עסקיים

בעיות ופתרונות

למה זה לא עבד עד עכשיו
ואיך אפשר לעשות אחרת?



למה בכלל לעשות שיתופי פעולה?

בנוף העסקי המתפתח במהירות של היום,
שיתופי פעולה מתגלים כמניע משמעותי
להצלחה.

חלפו הימים שבהם עסקים וחברות יכלו לשגשג
לבדן. היכולת לעבוד יחד, לחלוק משאבים ולשלב
מומחיות הפכה למפתח לפיתוח וחדשנות ולהשגת
התרחבות עסקית. במדריך הזה נבין:

✓ איך שיתופי פעולה יכולים להפוך
למכפיל כוח בפעילות העסקית
שלכם

✓ מהם האתגרים בדרך לשיתוף
פעולה מוצלח.

✓ מהם הפתרונות והפעולות
הכדאיות לשיתוף פעולה מוצלח?

← אבל רגע לפני, אם לא הכרנו, נעים מאוד

נעים להכיר, הודיה בנאבו ודקלה אפשטין



הודיה בנאבו
יועצת ארגונית ועסקית
אשת עסקים ומרצה
בעלת משרד הייעוץ



משרד בוטיק לייעוץ ארגוני ועסקי

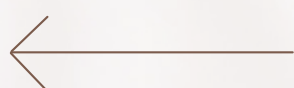
לאחר שייעצתי למעל 100 עסקים בארץ וכאשת עסקים, בעלת 3 עסקים בתחומים שונים, בחרתי לתת את הדוגמא האישית שלי לייצר שיתוף פעולה נכון ולהצליח לפעול ולהתפתח, בלי להיות כל כך תלויים במדיה. כיועצת צללים שלא מוכרת במדיה ובחוץ, אני הוכחה חיה לאפקטיביות וההצלחה של בניית מעגלי קשרים ושיתופי פעולה.



דקלה אפשטין
יועצת ואסטרטגית שיווק
מומחית לחיבורים עסקיים
בעלת משרד לאסטרטגיה
ושיווק עסקים

יוצרת קרקע פוריה לשיתופי פעולה עסקיים ושיווקיים. מקושרת בעולם השיווק והדיגיטל, עם נסיון של שני עשורים.

לאחר שנים של עשרות חיבורים עסקיים מוצלחים ומניבים בין בעלי עסקים אני יודעת איזה כלי משמעותי זה יכול להיות עבורכם.



מההיכרות והניסיון הרב שצברנו, זיקקנו לכם את
האתגרים והדרכים הנכונות ליצירת שיתוף פעולה
מוצלח ופרודוקטיבי

שנתחיל?


שיתופי פעולה הופכים למכפיל כוח בפעילות העסקית שלכם

שיתופי פעולה מעצימים אותנו כבעלי עסקים
ומאפשרים לנו להשיג יותר ממה שנוכל לעשות
בכוחות עצמנו.

בעולם המהיר של ימינו, שיתופי פעולה הם לא רק
אופציה אלא הכרח לעסקים המעוניינים להישאר
תחרותיים ולשגשג בשוק ההולך ומתפתח.

נכון, שיתופי פעולה יכולים להיות מאתגרים ולא
תמיד נצליח להגיע לתוצאות

אבל רובנו מוותרים מהר מידי ומוקדם מידי על
הפעילות השיווקית המניבה שיש לשיתופי
פעולה להציע.

במדריך הבא נעבור על 3 טעויות 
נפוצות בשיתופי פעולה שיסבירו למה
זה לא עבד לכם עד עכשיו
ונציג דרכים נכונות ליצירת שיתוף
פעולה מוצלח ופרודוקטיבי יותר.



חוסר חיבור והתאמה בינאישית בין הצדדים

1

שיתוף פעולה שבא כתוצאה מלחץ או כזה ספונטני שקורה ללא תכנון, ללא מחקר מקדים והיכרות עם הצד השני כדי לבחון אם יש חיבור, עלול ליצור אכזבה, תסכול וחוסר הצלחה.

בהרבה מקרים, יכול להיות שצד אחד מגיע עם המון חששות משיתוף פעולה ולא מדבר את זה. אולי מחשש של שימוש במידע עסקי או איבוד לקוחות פוטנציאלים או מחשש לחשוף סודות עסקיים שלהם. ובכלל, כל אחד מגיע עם הגבולות שלו - מה מתאים לו ומה פחות.

גם אם יש רעיון עסקי טוב לשיתוף פעולה שיכול לעבוד, אם אין חיבור מספק - בערכים, בגישות ואפילו ברמת האנרגיה, קשה יותר עד בלתי אפשרי ליצור שיתוף פעולה מוצלח ומשתלם.

ניתן לגשר על הדברים ולמצוא דרך לשתף פעולה באופן כדאי ונוח לשני הצדדים.
איך עושים את זה?





תיאום ציפיות וחיבור אישי

1

חיבור אישי בין אנשים הוא היסוד להצלחת שיתוף הפעולה העסקי (ובכלל בחיים): על ידי תיאום ציפיות ביניכם, תוכלו לבנות בסיס איתן של הבנה וכבוד הדדיים.

שיתוף פעולה כרוך בבניית מערכת יחסים כזו או אחרת ולכן יצירת בהירות, הודיות, שקיפות ואמון יהיו חיוניים לשיתוף פעולה יעיל ויגדירו את איכות של השותפות והמאמצים העתידיים שלכם. חשוב להסתכל בבהירות על הצד המחבר, חצי הכוס המלאה ולא להשוות בין העסקים או להסתכל על הדשא של השני.

זכרו שמדובר במצב בו בעלי עסקים שונים, חוברים יחד, להשגת מטרה חדשה ומשותפת.

כדאי להתרשם מהצד השני, לשוחח ולהפגש איתו רצוי פנים אל פנים - כדי לבחון שרמת האנרגיה שלנו זהה ואנחנו מצליחים להאדיר את היתרונות שלנו יחד.

לבחון האם יש סינרגיה בין הערכים האישיים שלנו וגם בין הערכים שאנחנו מעבירים לקהילה העסקית שלנו.





בחירה לא נכונה של מטרה וסוג השת"פ

במקרה שהגדרתם שיתוף פעולה שלא כדאי
לכם כלכלית או עסקית או כזה שלא מותאם
למטרות הפרטיות שלכם, הוא מועד
לכישלון מראש וזו הסיבה שהרבה שיתופי
פעולה לא מצליחים על אף המאמצים
וההשקעה המשותפת להצלחתם.

חשוב לזכור, שמטרת העל ביצירת שיתוף
פעולה היא היכולת של כל צד להנות ולנצל את
המשאבים הקיימים מעבר לגבולות הארגוניים
של העסק שלו ולפתוח אפשרויות חדשות
להצלחה. לכן, חייב להגדיר את מטרת שיתוף
הפעולה ולייצר הסכם הבנות, או זיכרון דברים
טרם יוצאים לדרך, כדי להציב את הבסיס
לשותפות מוצלחת ופורייה.

הקושי הוא שכל סוג של שיתוף פעולה מביא
את היתרונות והאתגרים הייחודיים שלו. לכן
צריך לבחור שיתוף פעולה מדויק, שמותאם
לצרכים והמשאבים הספציפיים של כל צד

← אז מה בודקים?



בחינת כדאיות וסיכום הבנות



שיתוף הפעולה צריך להיות כדאי ומוסכם על כל הצדדים. שיתוף פעולה הופך לכדאי כשהוא משרת את המטרות העסקיות של כל הצדדים, על מנת שלכל צד בו יהיו הרצון והנחישות לכך ששיתוף הפעולה יצליח בסופו של דבר.

לפני הכל חשוב להגדיר מה המטרה שלכם בשיתוף הפעולה הזו? ובאיזה אופן נכון יהיה לשתף פעולה עבור המטרה הזו?

לאחר שגיבשנו רעיון ומטרות עסקיות רצויות צריך לבחון ולוודא שהתוצאה הסופית שהגדרנו לשיתוף הפעולה רווחית/ משתלמת עבור כל צד, גם בהתרחשות פאסימית.

צריך לבחון זאת לפי התוצאה ולא לפי התהליך והדרך. בשלב הזה, לא מדובר על הזמן המושקע על בנייה והפקת שיתוף הפעולה. צריך ליצור תחזית לגבי התמורה לתוצר הסופי המשוער - כמה זה שווה? האם זה כדאי לי? מה לכל הפחות, ייצא מבחינת עסקית? מבחינה פיננסית? ואז בסוף חשוב לייצר הסכם הבנות, חוזה או זיכרון דברים טרם יוצאים לדרך.



הפער בין רעיון מוצלח לכשל בביצוע

באופן מפתיע, הרבה משיתופי הפעולה
שכשלו, התחילו דווקא טוב..

הייתה שיחה טובה, היה חיבור, היה רעיון
מוצלח, אבל זה לא היה ממוקד, זה התדרדר
ולא הצליח להחזיק ולהביא לשיתוף פעולה
משגשג.

ללא תוכנית ברורה, אתם עשויים לעבוד בכיוונים
שונים ובצורה מפוזרת, מה שיוביל לחוסר יעילות
ולבזבוז מאמצים. גם במקרים שיש תוכנית, ללא
יעדים ריאליים, משימות ומועדים שקבעתם כדי
לשמור על כולם על המסלול, הדרך תהיה
מסורבלת ויש סיכוי שתפרשו לפני הסיום..

צריך לזכור ששיתוף פעולה הוא פרויקט
שדורש פיתוח ותכנון. לכן, מחויבות אמיתית
של שני הצדדים לכך שהתהליך יתבצע באופן
מוצלח עד להשגת מטרות השת"פ - היא
קריטית.

איך עושים את זה?





יעדים ולוחות זמנים עד לתוצאה

3

פרויקטים של שיתוף פעולה דורשים
השקעה בתכנון קפדני וקביעת יעדים.
יעדים ברורים. הביצוע הוא החלק החשוב
ביותר להצלחת שיתוף הפעולה ולכן חובת
ההוכחה עליכם.

כדי ששיתוף פעולה יחשב כמוצלח חשוב
שתהיה תועלת ברורה מכל אחד מהצדדים.
לכן, כדאי ליצור תוכנית פעולה, בהתאם
למטרות. לתכנן את צעדי הביצוע, להגדיר
לוחות זמנים, לחלק משימות ותפקידים ולקבוע
עוגנים לעדכונים ומעקב, לבקרה וסנכרון בין
הצדדים אל מול התוכנית.

כאשר יש הבנה משותפת של המטרות
שלכם, תוכלו להגדיר מדדים ברורים
ולהעריך את ההשפעה של המאמצים
המשותפים שלכם. זה יאפשר הערכה
והתאמה קבועה, ומבטיח ששני הצדדים
תורמים באופן פעיל להצלחת השותפות
הכוללת ובהתאם לתוכנית.



אז איך ליצור שיתופי פעולה מוצלח?

לסיכום

עסקים ושיתופי פעולה עושים עם אנשים

1

חשוב מאוד ליצור קשרים אישיים. מאחורי כל עסק יש בן אדם. אז כדאי להתחבר אליו ברמה האישית, כדי ששיתוף הפעולה יהיה מוצלח.

בחינת הכדאיות של שיתוף הפעולה לכל צד היא קריטית להצלחתו

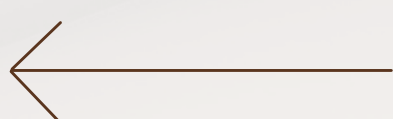
2

לשיתופי פעולה אין מודל עסקי אחיד והם יכולים להתבצע באופנים שונים, כיד הדמיון הטובה על השותפים שלוקחים בהם חלק. העיקר הוא ליצור בסיס של הסכמה והבנה הדדית של תועלת השת"פ לצמיחת העסקים ביחד ולחוד.

שיתוף פעולה עסקי איכותי ומוצלח הוא הדדי, מתוכנן ומוגדר להשגת המטרות

3

כדי ששיתוף פעולה יחשב כמוצלח חייב שתהיה תרומה ברורה מכל אחד מהצדדים. שיתוף פעולה יהיה איכותי ומוצלח בתנאי שהוא הדדי, מתוכנן ומנוהל באופן פעיל לטובת כולם, בהתאם לתוכנית ועד להשגת התוצאה המשותפת!



אם קראת עד פה כבר התקדמת (:
כי מודעות היא חצי מהפתרון
עכשיו כל שנותר זה לקפוץ למים
ולעבוד לפי כללי האצבע שמופיעים כאן במדריך

יכול להיות שהצלחת רק
לעבור על המדריך ברפרוף
והבנת שבא לך לייצר שיתוף פעולה מוצלח
אבל לא הבנת עד הסוף איך לעשות זאת

אז אם מעניין אותך
ללכת על בטוח
ולא לעשות את הדרך לבד
אנחנו כאן לעזור לך בבניית שת"פ רווחי
ולהציע לך

הטבה של 250 ש"ח עבור

סדנה ליצירת
שיתופי פעולה רווחיים

מזמינות אותך לסדנה קבוצתית-יישומית
לעסקים המתמקדת בכוחם של יצירת
שיתופי פעולה מוצלחים ורווחיים

להצטרפות
לרשימת המתנה
לסדנה

***מתחייבות לשיתוף פעולה**
רווחי אחד לפחות מהסדנה

