

# שיווק בלי בולשיט

איך לכסח את התחרות ולהשיג את הלקוחות  
ואת הכסף שאנחנו רוצים

מאת: אבינועם שחר

כל הזכויות שמורות לאבינועם שחר. אין להעתיק את המידע או לשכפלו ללא אישור מפורש בכתב מהמחבר.

## מה קוראים מספרים:

לא קראתי את הספר אלא למדתי את הספר.

המסר השיווקי שבו כל כך לוגי, פשוט ונכון (שיווק בלי בלבולי ביצים) שרב העצמאיים לא חושבים עליו.

בהחלט הספר יכול להיות ה "תנך" של כל עסק קמעונאי.

בהצלחה,

מרדכי סונק

סונק סוכנויות בע"מ  
יבוא ושיווק מוצרים אקולוגיים

---

שלום אבינעם,

אני כותבת לך את ההמלצה כי הספר באמת מצוין ו"לקחתי" ממנו המון דברים.  
חלק מהדברים ידעתי עוד קודם ושמעתי הרבה פעמים. אלא שאחרי שקראתי את הספר שלך באמת "יצאתי לפעולה".  
הספר מאוד פרקטי וענייני, כמו שהבטחת: בלי "בלבולי ביצים" (סליחה על הביטוי). הספר עמוס בהצעות ברורות של פעולות פשוטות המניעות לפעולה ולהצלחה!

תודה רבה ויישר כח!

אושרת בן דוד  
מאמנת אישית, זוגית ומשפחתית  
מחנכת ומורה לחיים  
050-2803098

---

קראתי את הספר בשקיקה !!

כל מילה שנכתבה שם בספר - סלע!  
כל מילה שנכתבה, נכתבה מתוך אמונה אמיתית בחזון של אבינועם שכל עסק וכל עיסקה הינה  
ברת-ביצוע, כשבעל העסק מאמין בצדקת דרכו ובזכות הקיום האמיתי של העסק, כשזאת באה  
לידי ביטוי בעשייה ועשייה תרתי משמע, וללא שפיכת מזומנים ללא אבחנה.  
ישר כח!!  
עפרה ברגר - מוסך שרת רח, בעלי המלאכה 10 תלפיות ירושלים

---

הספר היה לי לשעון מעורר, מאוד נהנתי מקריאתו כתוב איכותי ושנון לקחתי ממנו מייד את  
סודות השיווק והתחלתי לייש ולבצע, תמיד רציתי עוד לקוחות ועוד כסף, עכשיו אני גם יודע  
כיצד לעשות את זה, אני ממליץ בחום להכיר ולחקור כל מיידע ממר אבינועם שחר.

פמסון בועז  
יזמות

---

קראתי את הספר "בנשימה אחת".  
הספר חזק את הידע שלי, הוסיף על הקיים ונתן כלים ומוטיבציה לפעולה.  
הסיפור השזור הוסיף עניין רב וגרם לזכור ולהפנים את כללי השיווק שרצה אבינועם להקנות.  
לדעתי, חשוב לכל בעל עסק לרענן מדי פעם את הידע שלו בנושא השיווק, והספר הזה עושה  
זאת בצורה טובה ביותר.

אלדה צביון  
ד"ר יורם צביון משרד לעריכת פטנטים וקניין רוחני

---

אבינועם יקר,  
ברצוני להודות לך על ההשראה שספרך "שיווק בלי בלבול ביצים" העניק לי. הספר כתוב בצורה  
סיפורית, מרגש וסוחף לקריאה, הוא מורה נבוכים כיצד להצליח באמת בשיווק, בלי בלבול  
ביצים. התחלתי ליישם את המלצותיך בספר והתוצאות בהתאם.

בברכה,

רונן שפירא

בעלים ומנכ"ל משותף מכון הליו"ם- המכון לפיתוח יצירתיות ועוצמה מתחדשת.

---

הספר שינה לי 180 מעלות את הגישה לשיווק העסק שלי. אחד {או שלושה הדברים} הדברים העיקרים שלקחתי מהספר הוא להבין שמהו אסף עבורי את הלקוחות. 2. וצריך לפרסם הצעה מתאימה ללקוחות האלה ולא לכתוב איזה כרטיס ביקור. 3. לעבוד על העסק ולא בתוך העסק. (הדרך הארוכה והקצרה!) כעת אני עובד על כתיבת הצעה שמתאימה לכל רשימה ונותן פקודה לטייס האוטומטי לרוץ (-).

אין בעיה שתנסח את זה טוב יותר - אני לא קופירייטר -)

תודה רבה . אתה איש מדהים לומד ממך המון

מיקי גביזון צילום אומנותי.  
050-7549315

---

מאוד נהנתי לקרוא את הספר שלך. ממש סיפור חיים. אני מניחה שייקח לי עוד הרבה זמן עד שאני אפנים את כל התובנות שקיבלתי.

תודה רבה,  
רבקה קליין  
עיצוב אופנה ותדמיתנות

---

כמי שמתעסקת בשיווק כל יום הייתי מאוד סקפטית כשקיבלתי את הספר שלך. חשבתי לעצמי "מה הוא כבר יכול לחדש לי?". אבל אחרי שהתחלתי לקרוא אותו לא יכולתי להפסיק וגם לא הצלחתי להירדם מרוב רעיונות חדשים שהיו לי לקידום לעסק שלי ושל הלקוחות שלי. מדהים איך אתה מצליח למפתיע אותי כל פעם מחדש.

תודה רבה,

**דפנה כהן - יועצת שיווק ומכירות**

**מומחית להגדלת מכירות לעסקים קטנים**

## תוכן העניינים

עמ' 6	פרק ראשון: על פנסיונר אמריקאי שעזר לי תמורת 213 ₪ לצאת מחובות של 300,000 ₪ ולהקים עסק מצליח
עמ' 15	פרק שני: מה אתה באמת רוצה מהעסק (ומהחיים) שלך?
עמ' 19	פרק שלישי: למה לעזאזל שייקנו דווקא ממך?
עמ' 26	פרק רביעי: אני כל כך בודד, אף לקוח אחד לא מתקשר אליי
עמ' 38	פרק חמישי: איזו גבינה העכבר שלך אוהב?
עמ' 44	פרק שישי: אל תשדוד תחנת דלק, תשדוד אחוזת פאר
עמ' 53	פרק שביעי: מישהו כבר אסף עבורך את כל הלקוחות שאתה צריך
עמ' 66	פרק שמיני: מיליונר תוך 12 חודשים
עמ' 74	פרק תשיעי: סטארט אפ בשבע דקות
עמ' 80	פרק עשירי: 10,000 דולר מהגג של מגדלי עזריאלי
עמ' 89	פרק 11: כל סודות המכירה על מפית זולה מוכתמת בקפה
עמ' 95	פרק 12: כמה קל לעשות כסף

## פרק ראשון: על פנסיונר אמריקאי שעזר לי תמורת 213 ₪ לצאת מחובות של 300,000 ₪ ולהקים עסק מצליח

אני רוצה לספר לך על החוויות שלי בעולם העצמאות הכלכלית ועל הניסיון שצברתי בו. אנחנו לא מכירים, אבל אני בטוח שאפשר למצוא לא מעט נקודות השקה בין הסיפור שלי לבין הסיפור שלך.

לפני כ-10 שנים סיימתי את לימודי באוניברסיטה (תואר במדעי הדשא ובהכנת קפה). כבן למעמד בינוני-בורגני טיפוסי, אב רופא ואם שעובדת באוניברסיטה הפתוחה, היה ברור לי שאני צריך למצוא עבודה "מסודרת". בזמן הלימודים הייתי פעיל פוליטי - אחראי לארגון הסטודנטים ולניהול קמפיינים במפלגת מרצ - וחיפשתי עבודה דומה בתחום המסחרי.

שלחתי קורות חיים והתקבלתי מהר מאוד לעבודה במשרד ליחסי ציבור. מכובד. תוך זמן קצר נכנסתי לשגרה: לקום בבוקר ולנסוע למשרד ברמת גן, לשבת שעות מול מסך המחשב ועם הטלפון ביד, ובין לבין לשוחח עם חברותיי למשרד. הזמן חלף לו, הכול נראה בסדר, אבל הייתי אומלל. חשבתי שאולי בגלל מקום העבודה, הבוסית או האנשים במשרד, ולכן לאחר כשנה עזבתי ועברתי למשרד אחר. אבל תחושת האפרוריות הבלתי נסבלת לא נעלמה. תיעבתי את ההכרח למלא אחר הוראות של מישהו אחר וחשתי כלוא במשרד המחניק שישבתי בו, משתזף בקרני הפלואורסנט שעות רבות ביום. אבל עדיין לא ידעתי מה אני באמת רוצה והמשכתי להתגלגל.

הסיפור חזר על עצמו שוב ושוב. במהלך ארבע שנים החלפתי שישה מקומות עבודה. עם הזמן הבנתי שאני רוצה להיות עצמאי, ובכל פעם שעזבתי אמרתי לעצמי: **אבינועם, עכשיו אתה הולך לעשות את זה בגדול.** אך כשהגיעה השעה קיבלתי רגליים קרות ורצתי מהר מאוד חזרה לחממה (אלק), כלומר לעבודה כשכיר. העובדה שבכל מקום עבודה חדש השתדרגתי בתפקיד הייתה משעשעת למדי. התפקיד האחרון שלי כשכיר היה ג'וב חלומי - משרה בסניף הישראלי

של משרד יחסי ציבור אמריקאי המדורג שני בגודלו בעולם (כן, האבא הדוקטור שלי היה מאושר). קיבלתי רכב, טלפון סלולרי ומשכורת שמנה, שלא לדבר על הזדמנות להתחכך עם מנהלים בכירים בחברות כמו GE, מוטורולה ותאגידי ענק כאלה ואחרים. ולמרות זאת עדיין הייתי אומלל.

לאחר כחצי שנה במשרד הגוף שלי החל לאותת לי. התחלתי לסבול מכאבי בטן נוראיים והסתבר שתקפה אותי דלקת כרונית במעי הגס. איכשהו גייסתי כוחות והמשכתי לעבוד למרות המחלה. חשבתי שאם אמשיך להתנהל כרגיל, המחלה תעבור מעצמה. אבל זה לא קרה. הלכתי לכל מיני רופאים שהציעו לי שלל כדורים שלא ממש עזרו. המשכתי לסבול מכאבים קשים ובכל זאת קמתי כל בוקר ונסעתי מתל אביב לירושלים, יום אחד הגיעה סוף כל סוף ההארה: **"זה לא שווה את זה"**.

עוד באותו היום הגשתי את מכתב ההתפטרות שלי. אמנם בפעם הראשונה מאז גיל 16 הייתי מובטל, אבל זה לא היה רע. לא רק שהמצב הבריאותי שלי השתפר תוך ימים אחדים, אלא גם קרה לי משהו מדהים - עצרתי וחשבתי איך אני רוצה לחיות את חיי.

באותם ימים קראתי את "בעל ואישה", ספרה של צרויה שלו. בנקודה כלשהי בעלילת הסיפור, מתעורר הבעל יום בהיר אחד משותק בכל גופו. האישה לוקחת אותו לעשרות רופאים, אך הם לא מצליחים לזהות את המחלה. בצעד נואש היא פונה להילרית, וזו מגיעה אל הבעל המשותק ובודקת אותו. לאחר הבדיקה האישה שואלת מה לעשות וההילרית עונה **שלפעמים מחלה היא גם הזדמנות**.

כשקראתי את המשפט הבנתי שהמחלה הייתה ההזדמנות שלי לעצור ולשנות כיוון בחיים. כאילו משמיים התקשר אליי מעסיק לשעבר, איש יחסי ציבור ותיק ושמו מרדכי שיפמן, והזמין אותי לחבור אליו. לאחר כשלושה חודשי אבטלה ומחלה שחלפה, יצאתי לדרכי העצמאית. עבדתי עם

מעגל הלקוחות הוותיקים של שותפי, וגייסתי לקוחות חדשים. לאחר כשנה נפרדתי גם ממנו ויצאתי לדרך לבד לגמרי.

נכנסתי לאטרף של עבודה. גייסתי עוד ועוד לקוחות ושכרתי שלושה עובדים. לא היו לי חיים, עבדתי סביב השעון והייתי עצבני וחסר מנוחה. למרבה האכזבה גיליתי שלמרות הצמיחה של העסק, לא נותר לי די רווח. נוצר מצב אבסורדי - העובדים שלי הרוויחו יותר ממני. במקום לעשות "רגע חושבים" ולנהל את העסק בדרך אחרת, רווחית יותר, לווייתי כספים. הייתי כמו עכבר שרץ על גלגל בכלוב. עבדתי כמו חמור, 50-60 שעות בשבוע, ובסוף החודש נותרתי בלי פרוטה. נחשו מה עשיתי. צדקתם - המשכתי ללוות מהבנקים עוד ועוד כספים והחובות שלי תפחו והגיעו לסכום של כ-300,000 ₪. ואז הבנק הפסיק להיות נחמד, סגר לי את הברז ודרש ממני להחזיר את הכסף.

היום ההוא, שבראייה לאחור שינה את חיי, התחיל רע. בבוקר התארגנתי בזריזות, ירדתי במדרגות הבניין הרעוע שגרתי בו, בשכונת מונטיפיורי בתל אביב, ופתחתי את מנעול האופניים. בעודי מפדל לכיוון המשרד שלי ששכן ברחוב זמנהוף, הבטן שלי התחילה להתפתל. הייתה לי בחילה, הרגשתי שאני על סף עילפון. זה היה עוד בוקר שלא ידעתי מה עליי לעשות. החובות חנקו אותי בעצמה שלא נתנה לי רגע מנוחה. הייתי מתוח ועצבני כל הזמן, וכדי להמחיש את עומק הצרה צלצל הטלפון ושוב הופיע על הצג מספר חסוי. ידעתי שזו שיחה מהבנק, וידעתי שאני צריך ללכת לליאורה ובפעם המי יודע כמה להתחנן על חיי ולבקש ממנה עוד אשראי (לאחר שהיא כבר סירבה כמה פעמים). וכאילו לא די בכך, עוד מעט אגיע למשרד ואצטרך לשחק את הבוס הבטוח בעצמו ולשדר לעובדים שלי שהכול בסדר, אף על פי שהם כבר ידעו שהמצב על הפנים.



שילמתי מחיר כבד כדי להיות עצמאי. עברתי הכשרה של שנים, אכלתי המון חרא (סליחה על הביטוי) ואחרי ארבע שנים הייתי במצב גרוע יותר, כלכלית ונפשית, מאשר בתקופה שהייתי שכיר. כשיצאתי לעצמאות הייתי בטוח שאם רק אתן את השירות הטוב ביותר הלקוחות יגיעו אליי, ובהמוניהם, ושההצלחה היא עניין של שנה-שנתיים לא יותר. והנה אני באמת מספק ללקוחות שלי תמורה אדירה בשביל הפרוטות שהם משלמים, אבל לא רק שהם לא העריכו את זה, אלא שהעסק שלי כושל.

### **ידעתי שהדברים חייבים להשתנות, אבל לא ידעתי איך אני עושה את זה.**

הסלולרי זמזם שוב, על הקו הייתה אורלי מהמשרד שלי. הייתי כל כך שקוע במצוקות שלי שלא באמת שמעתי מה היא אמרה ועניתי לה שאני חייב ללכת לבנק ושנתראה אחר כך. דיוושתני לסניף הבנק שלי באבן גבירול ובדרך ניסיתי לעודד את עצמי - אולי הפעם ליאורה תסכים? היא כבר עשתה את זה פעמים רבות בעבר, אבל לאחרונה היחס שלה אליי השתנה. הייתי צריך לשלם משכורות, לא שילמתי עדיין את שכר הדירה שלי ואת המע"מ של החודש הקודם וביטוח לאומי רוצים כסף, כרגיל, ורק השד יודע על מה ולמה. ואני? החשבון שלי במינוס ענק ועם הלוואות אין-סופיות. אבל אם ליאורה רק תיתן לי צ'אנס, ניחמתי את עצמי, עוד צ'אנס אחד קטן, אני בטוח שאצליח להתאושש.

נכנסתי לבנק בתחושה של השפלה. שנאתי לשבת מול הפקידים היושבים במשרות המרופדות שלהם ומחליטים על גורלי, ולבקש מהם חסדים. עמדתי מחוץ לתא של ליאורה והיא בקושי הסתכלה לעברי. "אני יכול לשבת?" שאלתי כמו ילד קטן נזוף ומבויש. "אבינועם, מה עכשיו? דיברנו שלשום ואמרתי לך שאני לא יכולה לתת לך עוד אשראי, די." לקחתי אוויר ואמרתי: "תראי ליאורה, יש לי שיקים דחויים מלקוחות ואני עומד לסגור חוזה עם לקוח חדש. אני צריך רק עוד 20 אלף שקל ואני מסתדר." התשובה הגיעה מהר, ובחוסר סבלנות מופגן: "אבינועם, אני לא

יכולה לאשר לך דבר. הלכנו לקראתך בלי סוף, ובכל פעם אתה מבקש עוד אשראי. יש גבול. כבר אמרתי לך, תחזור להיות שכיר ותמצא עבודה מסודרת באיזה משרד." סיכמה בהחלטיות.

בדרך לבנק הייתה לי איזו תקווה קלושה שלמרות הכול אצליח להסתדר עם ליאורה, כמו בהרבה פעמים קודמות, אבל זה נגמר. היה לי ברור לחלוטין - ליאורה לא תעזור לי. העולם סביבי החשיך, כאילו מישהו הוריד את השלטר. יצאתי מדלתות הזכוכית ובקושי הצלחתי לעמוד. הראש שלי הסתחרר והתיישבתי מהר על ספסל. הייתי קפוא לגמרי. לא יודע כמה זמן ישבתי כך. בשלב כלשהו התחלתי לחזור לעצמי, וידעתי דבר אחד - **אני עוצר כאן ועכשיו.**

הסתובבתי בעיר ללא מטרה ולאחר כשעתיים התגלגלתי למשרד. ברגע שנכנסתי אורלי הרימה את הראש מהמחשב ושאלה "הכל בסדר?". "לא ממש", עניתי. ביקשתי מאורלי, משיר ומתמיר לבוא לחדר שלי. שלושתם התיישבו מולי והביטו בי. "אני סוגר את המשרד" אמרתי. הם לא נראו המומים, הם הרי ידעו שמשוהו לא טוב קורה. "זה לא הולך", המשכתי, "לפעמים צריך פשוט לעצור. חברים, קחו את הדברים שלכם ולכו הביתה, אין יותר מה לעשות כאן". הם נשארו במשרד עוד כשעה, קצת לעכל את מה שקרה, והלכו אחד אחד. כל אחד מהם אמר משהו כמו "אולי נעבוד יחד בעתיד..." , אבל ידענו שזה לא יקרה בגלגול הזה.

התקשרתי לבעל המשרד. אמרתי לו שאני עוזב. הוא שאל מתי. עניתי "מחר אני מפנה הכול". יצאתי החוצה. עליתי על האופניים ורכבתי הביתה. נכנסתי לדירה ונשכבתי על המיטה כמו משותק. המחשבות התרוצצו ולא נתנו מנוח. איך הגעתי לזה? איך יש לי חובות שמתקרבים ל-300,000 שקל? איך אני עובד כל כך קשה וכל מה שצברתי הם חובות? התבוססתי כמה ימים בביצה של רחמים עצמיים בחברת במבה וקולה מול ערוץ הסרטים הגרועים. בוקר אחד הרגשתי שמיציתי והחלטתי לעלות על האופניים, לרכוב על המדרכות הלוהטות של תל אביב ולפנק את

עצמי בכוס קפה מול הים. יהלי סובול כתב פעם שכשהוא קורס תחת הצרות הוא הולך לים כי שכאתה רואה את הים הגדול אתה מבין כמה הצרות שלך קטנות. החלטתי לשמוע בעצתו.

זה היה יום אביבי שטוף שמש והחלטתי לתפוס מקום על אחד מכיסאות הפלסטיק של המסעדה בחוף פרישמן. הזמנתי קפה, וכשהנחתי את העיתון על השולחן העין שלי קלטה זוג אמריקאים מבוגרים שישבו לא רחוק ממני. אמנם הם לא נראו שונים מתיירים אמריקאים אחרים שמסתובבים בתל אביב, אבל בכל זאת היה בהם משהו שמשך את העין שלי. אולי הפפיון האדום של הגבר בעל השיער האפרפר. הם דיברו ביניהם באנגלית אמריקאית קולנית, ומסקרנות (ומחוסר עניין בעיתון) צותתי להם.

שיחתם לא הייתה מעניינת במיוחד, עניינים רגילים של תיירים - מה נעשה היום ומה מחר. כשהבנתי שהם קלטו שאני נועץ בהם מבטים, הייתי קצת נבוך. כשהאישה המגונדרת קמה לשירותים, האיש המבוגר הסתכל עליי ושאל בקול רם: "How Are You?". "Fine, thank you", עניתי ומשם החלה להתגלגל שיחת חולין. מאיפה אתם? מקליבלנד... מה אתם עושים? את מי אתם מבקרים? "הבת שלי התחתנה עם ישראלי". שמו היה אל שוורץ (ובלשוננו אָללל שווא ררץ) והוא הזמין אותי להצטרף אליו לשולחן. האיש סיקרן אותי. בילדותי חייתי כמה שנים בקנדה ואני תמיד אוהב לתרגל את האנגלית שלי.

התחלנו לדבר. הוא סיפר לי שהוא בפנסיה, ושבעבר עבד במשך 40 שנים כיועץ שיווק וכקופירייטר בענף הפיננסי. לא יכולתי להתאפק ובלי שהספקתי לעצור בעצמי נפלט לי: "תגיד, מה אני עושה עם העסק שלי?" הוא התחיל לשאול מה אני עושה ובאיזה תחום העסק שלי, אך אשתו המגונדרת חזרה, חייכה אליי בנימוס וסימנה לו שזהו, הולכים. הייתי בהלם מעצמי – פניתי לאדם זר לחלוטין כאילו אנחנו מכירים מימים ימימה. הייתי נבוך והרגשתי מוזר, אבל הייתי כל כך זקוק לשמוע את דעתו שפשוט שאלתי "יהיה לך אולי זמן לשבת אתי?". באופן מפתיע אל

נראה דווקא מרוצה מתשומת הלב שקיבל מהבחור הצעיר שפגש זה עתה ואמר "החדר שלנו בדרך תל אביב, תפגוש אותי הערב ב-19:30 בלובי. אם תיקח אותי לאכול סטייק טוב אני מבטיח לעזור לך."

פגשתי את אל בלובי של המלון. הוא לבש ז'קט שונה, אבל נשאר עם הפיון האדום. תפסנו מונית למסעדת "רק בשר" בסלמה מול המשטרה, אפשר שם לראות את נתח הבשר לפני שהוא נצלה. אל היה מרוצה מאוד ולחרדתי (כי אני הזמנתי והארוחה עליי) בחר ב-250 גרם של נתח קצבים יקר. הזמנתי 150 גרם של נתח אנטריקוט שנראה לי הכי זול. התיישבנו, ולמזלי אל הסתפק ביין הבית שעלה רק 18 ש"ח לכוסית. לאחר שיחה קצרה על המשפחה שלו ניגשנו לעניין. במשך כשעה סיפרתי לו מה קרה לי בעסק, ואיך נקלעתי לחובות. אל הישיר אליי מבט: "אבינועם, לא נורא שנכשלת. זה קורה ליזמים רבים בנקודה כזו או אחרת בחייהם העסקיים. השאלה היא מה אתה עושה עכשיו". הוא עצר לרגע, כנראה כדי לוודא שקלטתי את דבריו, והמשיך: "אבינועם, נפלת לבור של רוב העסקים הקטנים - חשבת על שיווק מהסוף להתחלה".

---

תודה שקראת את הפרק הראשון בספר שלי – הספר המלא יגיע אליך הביתה תוך מספר ימים עכשיו אם אתה באמת רציני לגבי שיווק העסק שלך יש לי כאן משהו שעשוי לעניין אותך

**הצעה מוגבלת לרוכשי הספר 'שיווק בלי בולשיט'**

**אם אתה בעל עסק כך תגדיל את הרווחים שלך ב-50%  
תוך חצי שנה ועם פחות עבודה... בהתחייבות**

קבל ממני את הנוסחא השיווקית המלאה שלי עם מתנות בשווי  
3,018 שקלים בידע וכלים לעשיית כספים

**[לחץ כאן לכל הפרטים]**