

נא להכיר: יוסי מנור

"בעלי העסקים בשרון, נאלצים להתמודד בעצמם עם כל הקשיים היומיומיים שלהם בשוק כל כך תחרותי ובעידן כלכלי מורכב, וזה כמעט בלתי אפשרי"

מי שהיה נשיא לשכת סוכני הביטוח בישראל ומילא תפקידים ציבוריים בכירים, עושה היום לעירו ומשקיע את זמנו בקידום העסקים הקטנים והבינוניים באזור השרון • כיום, הוא עומד בראש קבוצת אנשי עסקים בהוד השרון ומספר על הסוד שלו, איך ניתן למנף עסקים בשוק כל כך תחרותי • הוא גם בעלה של זיווה מנור, מי שניהלה את "ויצו" בהוד השרון במשך 20 שנה

§ **יוסי מנור** (65), תושב הוד השרון, נשוי לזיווה מנור, מי שניהלה את "ויצו" בעיר במשך 20 שנה, אב לשלושה וסבא לארבעה נכדים.

§ עוסק בתחום הביטוח למעלה מ-37 שנים וכיום, בעלים של סוכנות ביטוח מצליחה בהוד השרון, הקרויה על שמו - "יוסי מנור".

§ מנור, כיהן כנשיא לשכת סוכני הביטוח וחבר הוועדה המייעצת לענייני ביטוח במשרד האוצר. בעת שכיהן כנשיא הלשכה, ייעץ לשורה של שרי אוצר לשעבר ביניהם: סילבן שלום, אברהם הירשזון ובנימין נתניהו וכיום, הוא משמש כחבר בוועדה הכלכלית המייעצת לראש העיר הוד השרון.

מה את חושב על מצב העסקים בהוד השרון?

"צריך להבין, רוב העסקים בהוד השרון הם עסקים קטנים ובינוניים וככאלו, אין להם תקציבי מותרות לפרסום ושיווק. עסקים אלו, נאלצים להתמודד בעצמם עם כל הקשיים היומיומיים שלהם בשוק כל כך תחרותי ובעידן כלכלי מורכב, וזה כמעט בלתי אפשרי. יחד עם זאת, בשנה האחרונה, אני רואה שיותר ויותר עסקים בשרון, עושים נטוורקינג כדי לקדם את העסקים שלהם ולדעת, זה בהחלט הכיוון הנכון עבורם".

§ לדעתך, מה ניתן לעשות כדי למנף את העסקים בשרון?

"מעגלי כח, הוא דבר חשוב ומהותי עבור כל עסק בעולם, קטן כגדול. כמעט לכל עסק, יש עזיבה טבעית של לקוחות ולכן הוא חייב לדאוג למלאי לקוחות חדשים, אחרת העסק יקרוס. נטוורקינג, הוא פתרון מצוין עבור גיוס לקוחות חדשים. מדובר בשיטה שיווקית ליצירת עסקים, העושה שימוש במפגשים של בעלי עסקים מתחומים שונים, במטרה ליצור רשתות עסקיות ולהוביל אותם לשיתופי פעולה והזדמנויות עסקיות. אולם, כדי להגיע לתוצאות של ממש, רצוי לעשות זאת בצורה מסודרת, קבועה ומובנית.

§ תספר לנו קצת על ארגון BNI ועל תפקידך כיו"ר קבוצת אנשי עסקים "שרונים" בהוד השרון:

"מצוקתם האמיתית, של בעלי העסקים הקטנים והבינוניים בכלל ובאזור השרון בפרט, הביאו אותי לפעול לקידום העסקים בעיר ובאזור השרון בכלל, במסגרת תפקידי כיו"ר קבוצת אנשי עסקים "שרונים" ב-19 אנשי 19 כיום חברים, שלנו בקבוצה. ונטוורקינג עסקיים קשרים לפיתוח בעולם הגדול ל"ביני ארגון BNI עסקים בעלי מקצועות חופשיים מהוד השרון ביניהם: עו"ד רו"ח סוכני ביטוח, אנשי נדל"ן, מחשבים ועוד. בימים אלו ממש, פתחנו בתהליך גיוס חברים נוספים לקבוצה, המעוניינים למנף את העסקים שלהם וליצור לעצמם מעגלי כח וקשרים עסקיים חדשים. אצלנו, מידי שבוע מתקבלות "הפניות חמות" בין חברי הקבוצה, המתורגמות גם לעסקאות משמעותיות של ממש".

§ **באזור השרון, ישנן 12 קבוצות עסקים של BNI** הפועלות ברעננה, בהוד השרון, בנתניה, בהרצליה ועוד. סכום המחזור הכללי של הקבוצות לשנת 2011 עמד על כ- 18 מיליון ₪.

§ **מנכ"ל BNI ישראל, ירדן נוי, שאף היא תושבת הוד השרון**, מסייעת לאנשי עסקים רבים לפתח קשרים עסקיים ולמנף את העסקים שלהם. נוי הגיעה לראשונה ל- BNI בשנת 2002 והחלה לעבוד בארגון בתחום הייעוץ השיווקי והתדמיתי לעסקים קטנים ובינוניים. לאחר מכן, המשיכה למספר תפקידים נוספים ב- BNI והייתה אחראית על הקמת קבוצות של אנשי עסקים רבות באזור השרון. באוקטובר 2004 התמנתה נוי למנכ"ל BNI ישראל וכיום היא מנהלת כ-50 קבוצות של אנשי עסקים ברחבי הארץ.

§§§§§§§§ בוקסה קצת על BNI:

140,000 מ-למעלה כיום מונה הארגון. ונטוורקינג עסקיים קשרים לפיתוח בעולם הגדול הארגון הוא BNI אנשי ונשות עסקים, ב-48 מדינות וביותר מ-6200 קבוצות עסקיות. בשנה שעברה, העבירו חברי הקבוצות בעולם, למעלה מ-6.5 מיליון הפניות עסקיות שהניבו מחזור עסקאות של למעלה מ-3 מיליארד דולרים. **ביש ראל, מונה הארגון כ-50 קבוצות עסקיות הפועלות בכל רחבי בארץ בשיטת הנטוורקינג והמספר נמצא במגמת עלייה.**

לפרטים: אבריאל בן דור – 054-8170101