

# שיווק בעלי מקצועות חופשיים רו"ח, עו"ד, יועצי מס ועוד ..



מאת:

רמי אריה עו"ד רו"ח

[rami@ralc.co.il](mailto:rami@ralc.co.il)

אתר האינטרנט:

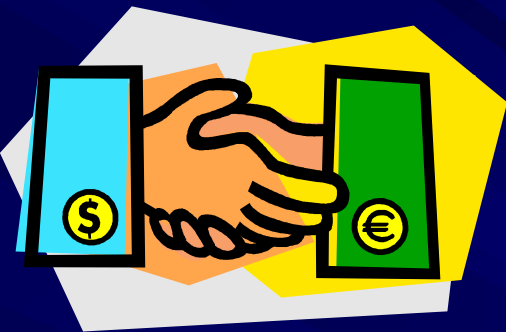
[www.ralc.co.il](http://www.ralc.co.il)



# הזכות לשווק



- ✓ מותר לשווק - חוק יסוד חופש העיסוק / כללי האתיקה (מוניטין ללקוחות / לרשויות המס)
- ✓ אסור לשדל / להתחנף – מותר להבליט יתרונות
- ✓ אסרטיביות – לא להתחנף וגם לא להתבייש
- ✓ שינוי עמדות - לשכנע אחרים לראות את הדברים מהצד שלך (משא ומתן נכון עם מפקחי המס)
- ✓ יצירת ייחודיות – באיכות, בקשרים, במחיר
- ✓ לזהות צרכים - של הלקוח / השוק
- ✓ מענה ספציפי - לתת לכל אחד את ההרגשה שהוא ייחודי



# מעגלי השיווק



מעגל הקרובים

המעגל השני

המעגל הרחוק

מעגל הקרובים – קרובי ✓

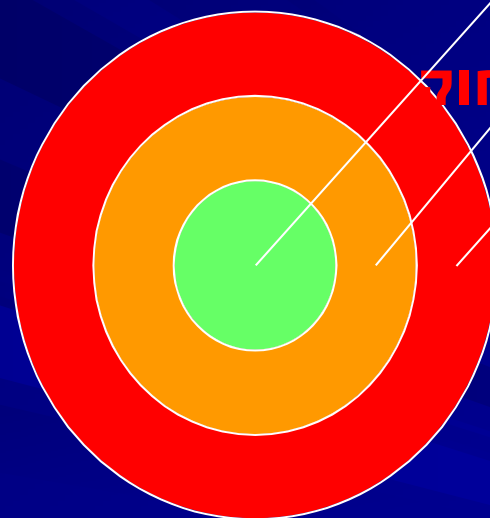
משפחה, חברים,  
שכנים, מכרים ....

מעגל השני – קשרי ✓

ידידות, אירועים,  
משפחתיים, בנקים,  
סוכני ביטוח ...

מעגל רחוק – הציבור ✓

הרחב תוך זיהוי פלח  
השוק (רשויות המס  
ורשויות אחרות ....)



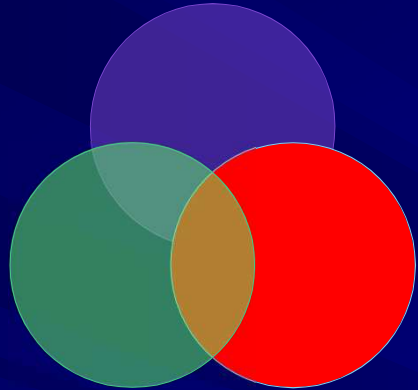


# השיווק הפנימי



- ❖ **המזכירות – המגע הראשון, מענה קולי, כניסה, סמכותיות**
- ❖ **השותף השיווקי/מקצועי – כל אחד ויכולותיו**
- ❖ **צורת המשרד – חדר המתנה, חדר ישיבות, אזורי עבודה**
- ❖ **צורת המידע היוצא מהמשרד – דוחות כספיים, מכתבים, תכנוני מס, מידע מקצועי מאמרים וכו'**
- ❖ **עובדי המשרד - חזות, קול, התנהגות, בטחון ואסרטיביות**

# יצירת יתרון יחסי



התמחות בתחומים ✓

מסוימים

(מיסוי מקרקעין, מיסוי  
בינלאומי, רילוקשיין)

התמחות באזור גיאוגרפי ✓

מסוים (מפעל מועדף,

חברות עירוניות, עמותות)

הבלטת הייחודיות ✓



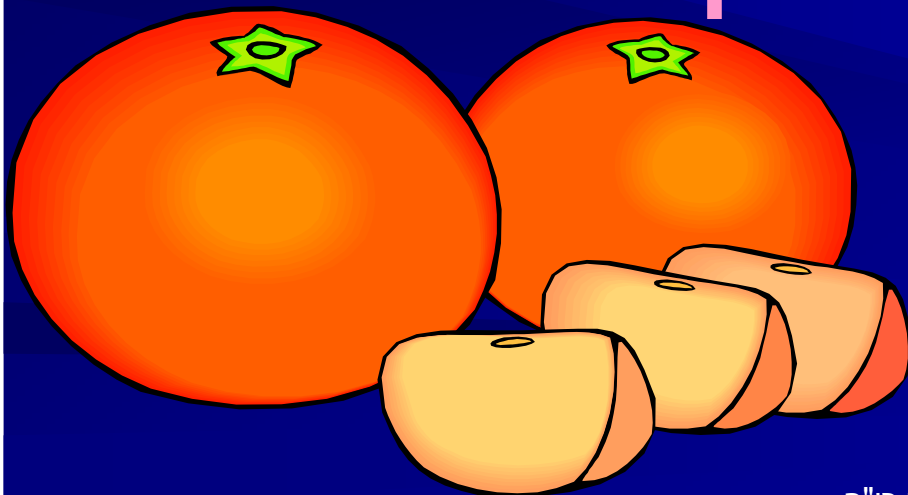
# זיהוי צרכים של פלח השוק

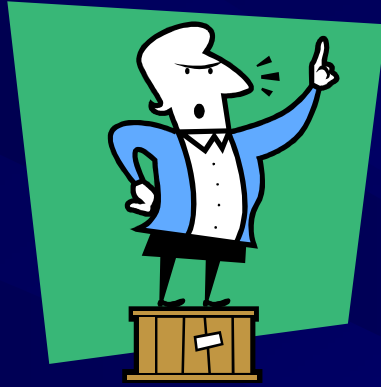
תיחום פלח השוק ✓

זיהוי רצונות פלח השוק ✓

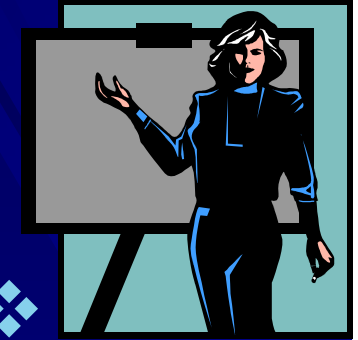
זיהוי רצונות הלקוח ✓

התאמת עובד מטפל ללקוח ✓





# אפשרויות שיווק



- ❖ מעורבות בחיים הציבוריים
- ❖ חברות בעמותות ובארגונים ציבוריים (רשות מקומית, ביכנ"ס, ועד בי"ס)
- ❖ מאמרים בעיתונות
- ❖ חוזרים מקצועיים
- ❖ קשרים – בנקים, סוכני ביטוח, עו"ד
- ❖ כנסים, ערבי עיון והשתלמויות – בשיתוף בנקים, מט"י, רשות מקומית
- ❖ מודעות פרסום
- ❖ אינטרנט – אתר אינטרנט, דיוור, פייסבוק
- ❖ שמירת לקוחות קיימים – עובדי המשרד



# לקום מחר בבוקר עם שיווק חדש בלב



להקצות זמן רב לעניין השיווק ✓

להקצות שותף לשיווק ✓

כל עובדי המשרד שותפים לשיווק ✓

סדר ועבודה קשה ✓

לשמר לקוחות קיימים ✓

להעצים הכנסות מלקוחות קיימים ✓





# מניסיון האישי

- ❖ פעילות ציבורית וקשר עם בכירים
- ❖ מועדון חברים (רוטרי) וחברות בעמותות
- ❖ בחירת מיקום המשרד – יתרון יחסי גיאוגרפי
- ❖ שיווק ללקוחות חדשים
- ❖ שיווק כעיסוק בפני עצמו במשרד – ייעוד שותף
- ❖ הפגישה הראשונה עם לקוח
- ❖ חזות המשרד – מזכירות, צבע, חדר המתנה, חדר ישיבות, כיבוד
- ❖ מדפסת צבעונית
- ❖ אתר אינטרנט
- ❖ שילוט
- ❖ קשרים עם האנשים הנכונים
- ❖ שיווק כל הדרך..



# שיווק – עכשיו אצלכם ...



אתר האינטרנט הכי טוב בארץ...

[www.ralc.co.il](http://www.ralc.co.il)

רמי אריה עו"ד רו"ח

[rami@ralc.co.il](mailto:rami@ralc.co.il)

אם אתה לא כאן

אתה לא קיים ...