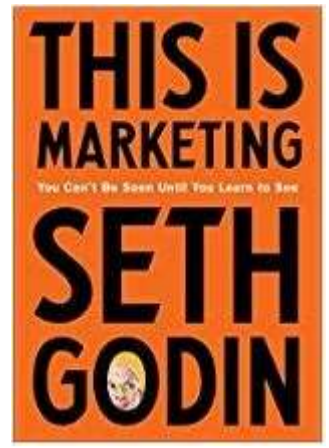




## This is Marketing You Can't Be Seen Until You Learn to See

ס'ת' גודין | Seth Godin

נולד בארה"ב בשנת 1960 (כיום בן 58). סיים לימודי עסקים באוני' סטנפורד, ופרץ לתודעה הציבורית כסמנכ"ל השיווק של חברת Yahoo ועם פרסום ספרו [Permission Marketing](#) אשר הציג את עקרונות השיווק הישיר והמקוון. בהמשך הפך, במקביל לפרסום ספריו (ראו קישור מטה) ליזם, יועץ שיווקי, מרצה מבוקש ובעל בלוג המושך אליו מיליוני עוקבים מכל רחבי העולם. מיד עם צאתו הפך הספר החדש לרב מכר, זכה לביקורות מצוינות ([כאן](#)) ולאחרונה אף זיכה את גודין בפרס Jack Covert היוקרתי לשנת 2018 על תרומתו הייחודית והמתמשכת לעולם ספרי הניהול – [מידע נוסף כאן](#).



**השורה התחתונה:** ספר מרתק ומעורר מחשבה אשר מציע לנו לאמץ תפיסה שונה של "עולם השיווק החדש", להפסיק "לדחוף" ללקוחותינו את "מה שיש" ולהתחיל להציע להם פתרונות העונים במדויק על רצונותיהם וצרכיהם. מומלץ למנהלים, בעלי עסקים, יועצים, מאמנים וכל מי שעוסקים בתחומי הניהול, השיווק והמכירות.

### משנים את חוקי המשחק: תפסיקו לצעוק ולמכור, תתחילו להקשיב ולעזור!

עשרות ואף מאות אלפי קורסים, מאמרים וספרים אשר הופיעו במהלך השנים תחת הכותרת "שיווק" מציעים לנו שפע מתודולוגיות, טקטיקות, שיטות פעולה ומגוון רחב של כלים מקצועיים מתמקדים כמעט כולם במשימה מרכזית אחת – להצליח למכור מה שיותר מוצרים ושירותים הנמצאים ברשותנו, באופן הרווחי ביותר עבורנו. בספרו החדש והפרובוקטיבי מציע לנו גודין לשנות לחלוטין את תפיסת עולמנו האישית והארגונית הנוגעת לשיווק: החל מניסוח מחדש של המטרות אותנו ברצוננו להשיג ועד לשיטות ולכלים אשר יסייעו לנו בהשגת מטרות אלו.

**אזהרת מסע:** עבור רבים מאיתנו, ובעיקר עבור מי שעוסקים כיום בתחומי השיווק והמכירות, עשוי הספר להיתפס כעוד גחמה "רוחנית" המנותקת לחלוטין "מהעולם האמיתי" הקשוח בו עלינו להצליח "למכור את מרכולתנו ויהי מה"... עבור אחרים, אשר תופסים את עולם השיווק הנוכחי כעולם "כוחני ומלוכלך" ומשום כך נמנעים ככל יכולתם מלעסוק בו, עשוי הספר להוות הזדמנות להכרות עם תפיסה שונה לחלוטין ועם דרכי פעולה חדשות המתאימות גם עבורם.

### משימת השיווק החדשה: ליצור שינוי - בדרך לעולם טוב יותר

בספרו האחרון של דניאל פינק, "למכור" (סקירה [כאן](#)) הוא מציג תפיסה לפיה "כולנו מוכרים כל הזמן", בין אם מדובר במוצרים ושירותים ובין אם מדובר בתפיסות ורעיונות אותם ברצוננו לקדם. בספרו החדש מחזק ס'ת' גודין תפיסה זו, ואף טוען שזוהי משימתו המרכזית של השיווק כיום: לא "לדחוף" באופן כוחני את המוצרים והשירותים שברשותנו כי אם להפיץ רעיונות, מוצרים ושירותים אשר על פי תפיסתנו מביאים ערך ויוצרים עולם טוב יותר.

### להפריד את הפרסום (המיושן...) מהשיווק החדש

במשך שנים רבות הוצגו עולמות השיווק והפרסום כשהם כרוכים זה בזה ומטופלים על-ידי אותם גורמים מקצועיים, הן ברמה הפנים-ארגונית (מנהלי שיווק) והן ברמה החיצונית (יועצי שיווק ופרסום). כחלק מהשינויים התפיסתיים אותם הוא מציע לנו לאמץ טוען גודין כי עולם הפרסום הולך והופך לבלתי רלוונטי עבור מרבית העסקים, עקב הרוויה בשוק המחייבת אותנו להשקיע תקציבים גבוהים יותר ויותר בכדי להגיע לתוצאות בעלות אפקטיביות נאותה.

### משיווק "המוני" לפנייה לקהלי יעד קטנים וממוקדים

גודין, כאמור, אינו מאמין בשיווק "המוני" ([Mass Marketing](#)) ומציע לנו להפנות את המאמץ לעולם השיווק החדש: הגעה לקהלי יעד קטנים ורלוונטיים, ביטוי נכון של הערך הייחודי אותו אנו מציעים לקהלים ממוקדים ומדויקים אלה, באופן שהופך אותם לשגרירים אשר מפיצים עבורנו את "הבשורה" למעגלים הנמצאים סביבם. מי שמכיר את ספריו הקודמים של גודין העוסקים בשיווק (קישורים למטה משמאל) ימצא כאן המשך לרעיונות אותם הוא מבטא בהם.

### להתחיל להתבונן באחרים, וללמוד על עצמנו

את כותרת המשנה של הספר (You can't be seen until you learn to see) ניתן לתרגם לעברית פשוטה באמצעות הביטוי "אל תעשה לחברך את מה ששנא עליך". אם אנחנו שונאים "שדוחפים" לנו מוצרים ושירותים שאיננו צריכים ופועלים מולנו באופן מניפולטיבי ולעיתים רבות אף בחוסר הגינות – מדוע אנו עושים זאת כשאנו "משווקים" לאחרים? הפתרון, מציע לנו גודין, הוא להתבונן באנשים שסביבנו, להבין מה באמת חשוב להם וכיצד נוכל לסייע להם בכך.

### וגם: חשיבותם של "סיפורים", יצירת אמון, בניית "שבטים", דוגמאות וסיפורי הצלחה מהשטח...

מעבר לתפיסת "עולם השיווק החדש" מציג גודין בספר שורה ארוכה של מתודות וכלים פרקטיים אשר יסייעו לנו ליישם את התפיסה ולקדם את מגוון המוצרים והשירותים שברשותנו, כמו גם את התפיסות והרעיונות החשובים לנו, וכמקובל בספרי הניהול בשנים האחרונות משלב שפע דוגמאות וסיפורי מקרה אשר ממחישים אותם הלכה למעשה.



**כל ספריו של ס'ת' גודין**  
[רשימת כל 19 ספריו של גודין](#)  
[בשפה האנגלית באתר אמזון](#)

[סקירת 4 ספריו של גודין אשר הופיעו עד כה בשפה העברית](#)



**ידאו 25:33 דקות**  
[ס'ת' גודין באיון סקייפ קצר בו הוא עונה על שורה של שאלות המתייחסות לספר וכן לנושאים אחרים שבהם הוא עוסק בשנים האחרונות.](#)

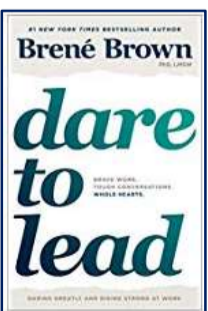


**אתר הבית של גודין**  
[אתר הבית של ס'ת' גודין הכולל שפע מידע על ספרו החדש וספריו הקודמים, בלוג אישי, מאמרים וסרטוני וידאו בנושאי שיווק וניהול.](#)

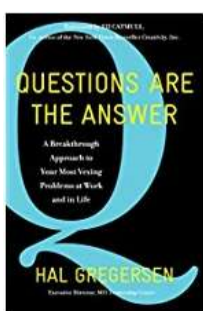


**ידאו 47:07 דקות**  
[שיחה מרתקת עם ס'ת' גודין על תפיסת "השיווק החדש" אותה הוא מציג בספר. \(הסרטון בחסות מזדה, ניתן לדלג לשיחה בדקה 2:30\)](#)

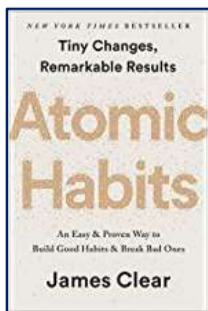
## חדשים על המדף: ספרי ניהול מומלצים נוספים שיצאו לאחרונה בישראל ובעולם



[Dare to Lead](#)  
Brene Brown



[Questions Are The Answer](#)



[Atomic Habits](#)  
James Clear



[קילר אינסטינקט](#)  
ארד | גאון | יעקובי



[21 מחשבות על המאה ה-21](#)



[להצית את האש](#)  
פטריק לנציוני

## BookReport | מפגשי הכרות עם מיטב ספרי הניהול - אצלכם בארגון

הזדמנות להכרות מהנה ומהירה עם אחד מספרי הניהול החדשים והמבוקשים בארץ ובעולם בהרצאה תכליתית ואנגרטית המלווה בסרטוני וידאו ושפע דוגמאות מעשיות להמחשה ויישום. מומלץ להעשרת מפגשי מנהלים, צוותי שירות, שיווק ומכירות, צוותי מש"א, ועוד... לתיאום מפגש ולמידע נוסף: 04.8312264, 054.4534227, [idan@managingbythebook.com](mailto:idan@managingbythebook.com)

