



עמיתים יקרים,

לפניכם סקירה מהירה נוספת של אחד מספרי הניהול החדשים והמבוקשים בארץ ובעולם ולצידה קישורים להרצאות וידיאו קצרות, אתרים, מאמרים וחומרים נוספים בנושאי הספר. שימו לב למדור **חדשים על המדף** המציג 6 ספרים מומלצים נוספים אשר הופיעו לאחרונה וכן למפגשי **BookReport** להכרות עם מיטב ספרי הניהול החדשים, אצלכם בארגון.

קריאה מהנה ומועילה, עידן בכור

Managing By The Book

סקירות ממוקדות של מיטב ספרי הניהול

זהו שיווק הדרך הנכונה לבצע מהלכי שיווק מנצחים

סת גודין | Seth Godin

נולד בארה"ב בשנת 1960 (כיום בן 59). 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.



מו"ל: הוצאת מטר | ינואר 2020 | כריכה רכה | 248 עמודים
לרכישה ישירה: [הוצאת מטר](#), [צומת ספרים](#), [טיימקז](#), [Amazon](#)

השורה התחתונה: ספר קריא 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 של דניאל פינק "למכור" (סקירה כאן) הוא מציג תפיסה לפיה "כולנו מוכרים כל הזמן", בין אם מדובר במוצרים ושירותים מסחריים ובין אם מדובר בתפיסות ורעיונות אותם ברצוננו לקדם. בספרו החדש מחזק סת' 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 הגבוהה 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 המקורית של הספר באנגלית (You can't be seen until you learn to see) ניתן לתרגם לעברית פשוטה באמצעות הביטוי "אל תעשה לחבריך את מה ששנא עליך". אם אנחנו שונאים "שדוחפים לנו בכוח" מוצרים ושירותים ופועלים מולנו באופן מניפולטיבי ובחוסר 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 סת' גודין
[רשימת כל 21 ספריו של גודין](#)
[בשפה האנגלית באתר אמזון](#)

[סקירת 4 ספריו הקודמים של גודין אשר הופיעו בעברית](#)



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



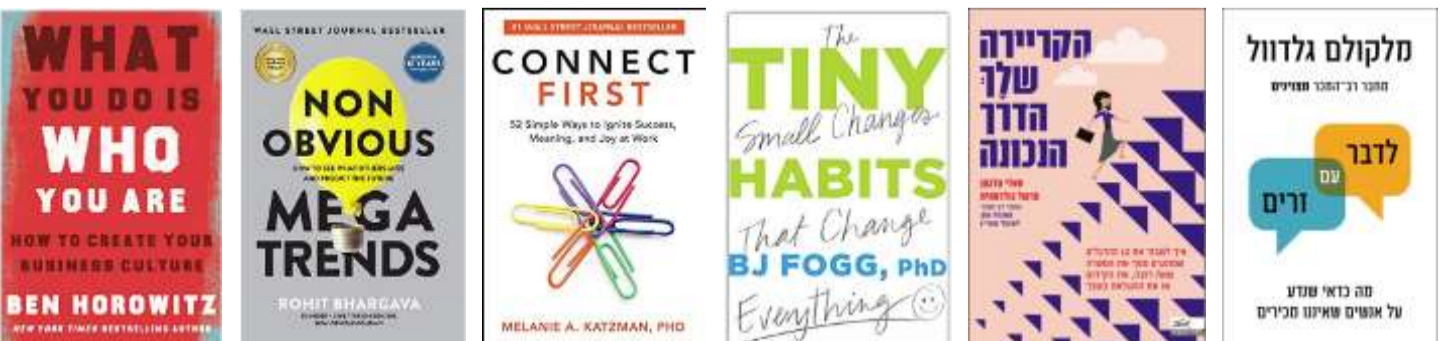
אתר הבית של גודין
[אתר הבית של סת' גודין הכולל שפע מידע על ספרו החדש וספריו הקודמים, בלוג אישי, מאמרים וסרטוני וידאו בנושאי שיווק וניהול.](#)



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

חדשים על המדף:

ספרי ניהול מומלצים שיצאו לאחרונה בארץ ובעולם (הקלקה על תמונות הכריכה למידע נוסף)



מפגש מיוחד עם ספרי הניהול המבוקשים בעולם - אצלכם בארגון

הזדמנות להכרות מהירה עם מיטב ספרי הניהול החדשים ועם מגוון הכלים אותם הם מציעים בהרצאה תכליתית ואנגרסטית המלווה בסרטוני וידאו ושפע דוגמאות מעשיות להמחשה ויישום. אפשרות לרכישה מוזלת של הספרים וחלוקתם למשתתפים ולמנהלים נוספים בארגון.

מומלץ להעשרת מפגשי מנהלים, מנהלי מש"א, צוותי שירות, שיווק ומכירות, ועוד...

לתיאום מפגש ולמידע נוסף: 04.8312264, 054.4534227, idan@managingbythebook.com

