



להמשך מעקב לחץ על הקישור  
אתר: [www.orenimun.co.il](http://www.orenimun.co.il) | פייסבוק: <https://www.facebook.com/imunmetavchim>



שכולנו יודעים, ככל שנרצה בניין יותר גבוה, היסודות צריכים להיות יותר יציבים ועמוקים. אני רוצה לחסוך לך זמן, הרבה כסף והמון עגמת נפש.

### אז מי אני בעצם?

היי, קוראים לי אורן מזרחי ואני בן 40. יש לי 5 ילדים והרבה שמחת חיים בזכותם. גר בראש העין והיום אני מנטור ומאמן למתווכים ומנהלים.

אז איך הכל התחיל?

לפני כ-16 שנה בגיל 24, כשהתחלתי לעבוד בתיווך, עבדתי בחברת אנגלו סכסון כסוכן נדל"ן בעיר לוד, אני חייב להודות שזה היה בית ספר מעולה עבורי, לא רק עבור עבודתי כסוכן נדל"ן, אלא בבניית הזהות העסקית שלי.

לאחר כ-3 שנים כסוכן, נכנסתי שותף עם המנהל שלי אז, מר רונן שטרית, וקנינו זכיינות משותפת בראש העין, ניהלתי את המשרד כ-7 שנים עד שקניתי את חלקו של שותפי, שלאחר שנה, קנה את רשת אנגלו סכסון הארצית מחברת אפריקה ישראל של לב לבייב.

במהלך התקופה הזאת (כ-15 שנה) עברתי את כל התהליכים, הן כסוכן נדל"ן, הן כמנהל משרד והן כזכייין. בכל התקופה הזאת עברתי תקופות מאתגרות יותר ופחות, הן ברמת ההכנסות הכספיות והן ברמת הכיף לקום בבוקר. באופן מוזר לא הייתה תמיד התאמה בין השתיים.

רק לאחר שהתחלתי תהליך אימון התחילו לרדת לי אסימונים על עצמי אחד אחרי השני. הבנתי שאני רואה את העסק רק דרך העיניים שלי וכנראה זו ראייה שונה ממישהו עם ניסיון עסקי רחב יותר.

**זה היה החשיפה הראשונה שלי לעולם האימון והתאהבתי ממבט ראשון.** גיליתי למשל מה אני מאוד לא אוהב לעשות בעסק בלשון המעטה, ובמה אני תותח בצורה טבעית בלי להתאמץ. אני זוכר את זה כשהליך מכוון שבו הפסקתי להילחם במה שאני לא אוהב, והעברתי את התפקידים האלו למזכירה ולסוכנים, מה שגרם להם להרגשה טובה של ראש גדול, ורצון להוכיח את עצמם, שלא לאכזב אותי.

מה שפינה לי זמן נרחב לעשות את מה שאני תותח בו ותורם רבות למשרד, למזלי אלו היו דברים חיוניים כמו ניהול מו"מ, גיוס בלעדיות, בניית שיטת עבודה אחידה לעסק, מי עושה מה, מתי ולמה. ואפילו מיניתי מנהל לעסק מתוך העובדים.

באותה תקופה הייתי עמוק בתוך עולם השקעות הנדל"ן, השקעתי בעצמי ברכישת דירות, הרציתי למשקיעים בכל מיני הזדמנויות, ואפילו ליוויתי משקיעי נדל"ן בתהליך שלהם לביצוע עסקה ראשונה.

בנקודה הזאת התנסיתי בתהליך ליווי ואימון משקיעים, וזו הייתה החשיפה השנייה שלי לעולם האימון, זה היה מדהים, באותו רגע ידעתי שזה מה שאני ארצה לעשות כשאהיה גדול ☺.

באותו זמן שהייתי עסוק במקומות אחרים ואף התפרנסתי מהם יפה מאוד, הזנחתי את המשרד והשארתי את המנהל מלא האמביציה ללא תמיכה קבועה ומסודרת, חשבתי שזה מושלם בשבילי, שאני מפנה לו לגמרי את המשרד ולא מתערב לו בעבודה ובהחלטות, חשבתי שאם יש לו ניסיון רב בניהול אנשים ועסק שנים רבות, ועם ניסיון אצלי מספר שנים כמתווך, ההצלחה מובטחת. בדיעבד זו הייתה החלטה גרועה, שגרמה אח"כ למשברים לא קטנים בעסק, הבנתי שהייתי יכול לחסוך לו הרבה טעויות ולקצר לו את הדרך משמעותית להצלחת המהלך.

כאשר ראיתי שאני מרוויח בעסק אחד ומפסיד בעסק אחר, חזרתי לניהול המשרד והפעם ממקום נמוך יותר רגשית, תנסו לדמיין מצב שאתם מתלהבים ממהו אחד וחוזרים לעשות משהו אחר שבאותו זמן

מאת:

אורן מזרחי - מנטור ומאמן למתווכים ומנהלים

נייד: 054-4340361 | מייל: oren@orenimun.co.il

אתר: www.orenimun.co.il

פייסבוק: <https://www.facebook.com/imunmetavchim>

פחות מרגש אתכם (מי שמכיר אותי יודע שאני מונע מתשוקה והנאה מהדרך, לא פחות מהתוצאות), זה החזיק חצי שנה עד שחבר ביקש שאעזור לו להקים את מגזין המתווכים המקצועי והראשון בישראל, ומצאתי את עצמי נשאב לשם באנרגיות, ושוב מכניס מנהל, אבל הפעם לא מהתחום ועוזר לחבר שלי (בתשלום) להקים את המגזין למתווכים.

כאשר יצא המגזין הראשון, פרשתי וחברי המשיך לעוד מספר גיליונות.

במשך הזמן הזה בניתי צוות מחדש והגדלתי את הכנסות המשרד משמעותית, חששתי לוותר על כל הניסיון שצברתי. באותו זמן כתבתי כתבות מקצועיות למספר עיתונים, חלקם בצורה שבועית וממש הייתי סלב מקומי, הרבה קראו אותי בעיתון בצורה קבועה, וככה פיתחתי מוניטין והכרות מקדימה עם הלקוחות. זה נמשך מספר שנים עד ש...

עשיתי שוב תהליך אימון והמאמן שאל אותי מה אני רוצה להיות כשאהיה גדול? עניתי לו בלי להתלבט מנטור ומאמן לעסקים.

כאשר הגעתי לנקודת החלטה- האם להאריך את הזיכיון לעוד 10 שנים או לפרוש ולעשות את השינוי שרציתי.

אז לפני "משבר" גיל 40 (-), החלטתי לעשות את השינוי ולאחר מספר שנים בלימודי אימון, התמחות וסטאז' יצאתי לדרך חדשה של אימון עסקים, שהפכה אותי לאחר זמן למנטור ומאמן למתווכים ומנהלים. כאחד שעבר הצלחות וכישלונות (או למידה מאתגרת, כפי שאני מכנה זאת) ועברתי את כל התהליכים בתוך העסק, בזמנים מסוימים חוויתי תסכול וחוסר אנרגיה, ובזמנים אחרים, חוויתי אטרף ועודף מוטיבציה לקידום העסק, התנסיתי על עצמי ועל הסוכנים שלי, במגוון השיטות והכלים המדהימים שצברתי, שהרבה מהם יצרתי בעצמי.

אני יכול לומר לכם בוודאות, שהיום אני נותן המון ערך בלתי את קיצור הדרך ע"מ לגשר על הפער, בין הרצוי למצוי או בין המציאות לחלומות, בעיקר לאתגר את הגבולות שלך כבעל העסק ולתת לך את הכלים לייצר את פריצת הדרך כפי שאתה תגדיר אותה, אם בהגדלת הכנסות אם בפינוי זמן ואיזון בחיים ואם בהחזרת האנרגיה והתשוקה לעשייה שלך.

אני מביא איתי הרבה אופטימיות ואמונה ביכולת של כל אחד ואחת להשיג את התוצאות שהוא רוצה, והרבה הנאה וכיף לתהליך.

**הייעוד שלי הוא לאפשר לאנשים לפעול מתוך שמחה ותשוקה והכלי שבחרתי בו זה מנטורינג ואימון למתווכים. אני ממש רואה בעבודה שלי שליחות, היכולת להשפיע על בעל עסק שבעיניי הוא סוג של גיבור, לגרום לו לעבוד נכון, למקד אותו במה שחשוב, ולהרוויח יותר כסף בפחות מאמץ, וההשפעה של כל זה על משפחתו, סביבתו הקרובה והרחוקה.**

**אני בהחלט רואה את עצמי כלוקח תפקיד חזיתי, בהתאמת עולם המתווכים בארץ לשוק החדש, ובעקבות כך בשיפור היחס של הלקוחות אליהם.**

אני מאמין גדול באימון, ולכן גם מתאמן בעצמי באופן רציף כמעט. אני משלב כלים של אימון וייעוץ, ILM, ליווי והעצמה, תמיכה והדרכה. מה שיוצר מקדם כוח ואנרגיה חזקה, לייצר את השינוי ברמה של פריצת דרך עסקית.

## שנתחיל?

במדריך זה נבנה צעד אחר צעד יחד איתך את המשרד תיווך שאותו אתה רוצה להקים. אני אוהב לחלק את התהליך לארבעה חלקים עיקריים. השלב הראשון בתהליך נקרא - **שלב ההחלטה** שבו מחליטים למה רוצים להקים משרד תיווך? השלב השני בתהליך נקרא שלב **טרם ההקמה**, שלב התכנון. והשלב השלישי בתהליך נקרא **שלב ההקמה**. או איך מקימים משרד תיווך? והשלב הרביעי - **שלב הפיתוח**.

שימו לב שרוב העבודה היא בתכנון ובחשיבה, ומתבצעת בשלב הראשוני, עוד לפני שיש בכלל משרד. חשוב להתקדם לפי השלבים ע"מ לבנות את היסודות נכון.

## השלב הראשון - שלב ההחלטה

**הצעד הראשון והחשוב מכל** לענות לעצמך על השאלה למה אתה מעוניין לפתוח משרד תיווך? רמז - להרוויח יותר כסף זה לא תשובה.

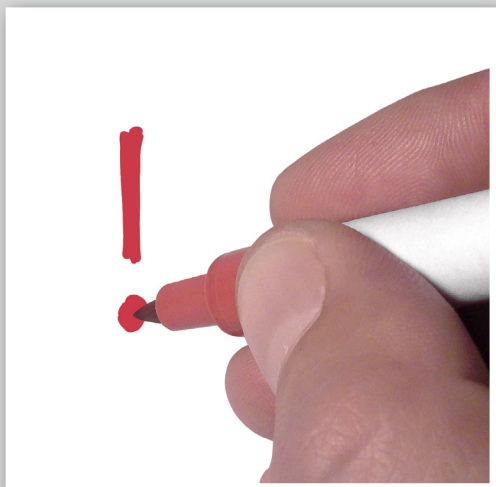
האם אתה מעוניין באחריות? בהשפעה? בכבוד? אולי כדי להוכיח לעצמך שאתה מסוגל? כדי להוכיח לאחרים? האם כדי לא לעבוד קשה? האם כדי לא לשלם למישהו אחר.

ככל שתבין יותר מה מניע אותך, זה ישמש לך כמקפצה, להתמודדות בחודשים שהסוכנים ירוויחו יותר ממך, או שלא יהיו הכנסות כלל, כך תדע מה עושה לך את הדרייב ולנצל אותו לטובתך.

תשקיע בזה מחשבה, זה חשוב להתפתחות שלך, תנסה להתמקד בסיבות חיוביות כמו אני רוצה להקים משרד תיווך כי זה יהפוך אותי לגורם משמעותי יותר מאשר סוכן נדל"ן למשל.

ניסוח כמו אני רוצה להקים משרד תיווך כדי לא לשלם לזכיון שלי עמלה, לא יהיה כ"כ מוצלח בשבילך.

אם בכ"ז החלטת להקים משרד תיווך. מוזמן לעבור לשלב הבא.





## השלב השני - שלב טרום ההקמה

**הכרת העצמי** מספר שאלות שיעזרו לך לחזק את ההכרות עם עצמך. **אמונות ותפיסות** מה האמונה שלי לגבי היכולות שלי? מה האמונה שלי לגבי כסף? מה התפיסה שלי לגבי הצלחה? מה התפיסה שלי לגבי שיווק ומכירות?



**פיתוח עצמי** על איזה תחום אני רוצה להתאמן ולייצר התקדמות. האם בתחום ניהול זמן? ניהול עובדים? ניהול כספי? ניהול עצמי? **עשייה** האם העשייה שלי לפי התכנון מראש? האם אני רק מגיב לאירועים?

האם יש לי זמן או ידע או מוכנות לעשות מעקב ובקרה לעצמי? **איזון** האם אני עובד המון שעות בעסק? האם אני מקדיש זמן למשפחה? לתחביבים? לחברים? **בהירות** האם ברור לי לאן העסק הולך? האם ברור לי היעדים שלי ושל הסוכנים?

**תכנון** האם אני מתכנן את הזמן שלי? האם אני מתכנן ומקצה זמן, לחשיבה על פיתוח העסק? **מעקב ובקרה** האם אני בודק את עצמי ביחס לתוכניות שלי בתחילת שנה? ברמה רבעונית, חודשית ושבועית? האם אני בודק את פעילות הסוכנים? **יכולת עשיית מו"מ** במה הייתי רוצה להשתפר ביכולת ניהול מו"מ שלי? איך?

## ונעבור לבניית התהליך

**הצעד הראשון - בניית החזון** לאן אתה רוצה להגיע? האם להיות משרד גדול עם סוכנים רבים? האם להרוויח סכומים גבוהים? כמה? האם לפתוח מספר סניפים? האם לפתוח משרד בוטיק קטן ויעיל? איפה העסק יהיה בעוד שנתיים מהיום? ואיפה בעוד חמש שנים? תאר במדויק איך המשרד נראה? כמה עובדים? מה ההכנסות? האם יש מוצרים נוספים? איזה? מי אתה תהיה שם? מה תהיה ההשפעה שלך? על מי?

כן כן, תכתוב את זה כדי להשריש את זה בראש שלך ולחזור ולקרוא כל פעם מחדש. **הצעד השני - בניית הערכים** מה הדברים הכי חשובים לך בעסק כערך? מה ראית מעסקים אחרים ואתה רוצה שיהיה גם אצלך? אולי משהו מהמתחרים שלך שאהבת ורוצה לאמץ? דוגמא לערכים: חדשנות, שיתוף פעולה, עבודה בצוות, איזון, יושר, יצירתיות וכו'. זה יהיה המצפן שלך מול עצמך, אתה תגלה בכל מיני צמתים של התלבטות בעסק שאם תשים את הערכים שלך מול העיניים, יהיה לך הרבה יותר קל לקבל החלטה.

**הצעד השלישי - תכנון השותף** האם לבד או עם מי ולמה? חבר טוב לא יספיק פה, צריך מישהו שיהיה טוב בדברים שאתה פחות טוב בהם. כדי לקבל החלטה תשאל את עצמך מספר שאלות. מה המטרה שלך הסופית? לאן אתה רוצה להגיע בסוף (החזון, זוכר?) פשוט תסתכל לאיפה אתה רוצה להגיע ותשאל את עצמך האם השותף הפוטנציאלי הזה מתאים לתמונה הסופית?

האם אתה טוב בגיוס נכסים? בעבודה עם קונים? בניהול סוכנים? בשיווק? בניהול כספי? האם יש דברים שאתה ממש לא רוצה לעשות וחיוניים להצלחה עסקית?

מאת:

אורן מזרחי - מנטור ומאמן למתווכים ומנהלים

נייד: 054-4340361 | מייל: oren@orenimun.co.il

אתר: www.orenimun.co.il

פייסבוק: https://www.facebook.com/imunmetavchim

כך תוכל להחליט האם אתה מעוניין לבד או עם שותף? כמו"כ התשובה לזה תיתן לך כיוון על השאלה את מי אני רוצה להכניס שותף?

**הצעד הרביעי - קביעת זמן** מתי אתה הולך להקים משרד? האם בעוד חודש? חצי שנה? שנתיים? כשאני נכנסתי לעולם התיווך בגיל 24, לאחר חודשיים עבודה, ידעתי שאני הולך לפתוח משרד, הגדרתי לי 4 שנות עבודה והתמקצעות ואח"כ פותח משרד, בפועל לקח לי שלוש וחצי שנים והקמתי משרד בשותפות עם הבוס שלי לשעבר, שהיום הוא היו"ר והבעלים של רשת אנגלו סכסון. חשוב לקבוע תאריך יעד כי השגרה שוטפת.

**הצעד החמישי - קביעת מיקום** באיזה עיר אתה הולך לפתוח משרד? בעיר שבה אתה כבר בעניינים? בעיר המגורים שלך? בעיר אחרת ששם יש לך יתרון יחסי?

**הצעד השישי - בידול** מה הולך להיות מיוחד במשרד שלך, ולבדל אותו מהאחרים? שירות טוב יותר לא יספיק. האם זה שיווק מיוחד? בשורה חדשה? צוות שונה? פרסום לא שגרתי? אמביציה מטורפת? עבודה בנישות מיוחדות?

אם לא תענה לעצמך על השאלה הזאת, לאחר שנתיים תמצא את עצמך עם יותר מידי מתחרים ופחות מידי תשובות על ההבדלים ביניכם.

**הצעד השביעי - התמחות** מה ההתמחות של המשרד שלך? האם תיווך נדלן עסקי? תיווך עסקים? תיווך נדלן פרטי? קניה ומכירה או גם שכירויות? האם תרצה לעבוד על עסקאות תמ"א? תיווך מקומי או ארצי? הכל ביחד זה בעצם כלום.

**הצעד השמיני - תכנון כספי** האם צריך השקעה כספית להקמת העסק? באיזה היקף? והאם יש לך את סכום ההשקעה ולא ככסף אחרון (תצטרך כסף לחודשים הראשונים עד שתתחיל לעשות עסקאות במשרד שלך)

### הצעד התשיעי - בניית תוכנית שנתית

**מימון** כמה עולה המימון הראשוני? כמה יעלה אחזקה של המשרד למספר חודשים (לא לחשב אופטימי מידי), האם יש תוכנית לדברים בלתי מתוכננים?

**תוכנית כספית** תוכנית לסכום הכנסות שנתיות מבוקש? כמה בכל חודש? באילו דרכים? כמה נכסים צריך לגייס בשביל זה? מתוך כמה פגישות? כמה נכסים בבלעדיות? כמה עסקאות זה אומר? **שיווק ופרסום** מהי אסטרטגיית השיווק והפרסום שלך? מי אחראי על תחום זה? מה ההוצאות השיווק והפרסום והאם הם כסכום קבוע או כאחוז מההכנסה? איך תעשה בקרה לכספים שיוצאים לפרסום ותבדוק את האפקטיביות שלהם?

**כספים** בניית תזרים מזומנים, מהי נקודת האיזון ברוטו של העסק- כמה כסף צריך להיכנס כל חודש ברוטו כדי להיות מאוזנים ללא רווח.

**שיטתיות** האם העסק עובד בשיטת סרט נע? או שיש צוואר בקבוק? מי ממלא את הטפסים? למי מעבירים? היכן מעדכנים? מה מעדכנים? מה עושים עם הנתונים?

היכן מאחסנים אותם פיזית? איך עושים עליהם מעקב ובקרה? מי? **בסיס הידע** מי אחראי על הידע במשרד? איך מעבירים אותו מהראש לכתב? איך מטמיעים אותו במשרד? איך יוצרים שפה אחידה בין הסוכנים לגיוס נכסים ופגישות עם קונים, האם בונים פרזנטציה או כל סוכן עושה לבד? מה הגמישות של הסוכנים לגבי השכ"ט? וכו. **גיוס עובדים** מה מנגנון גיוס העובדים? איזה עובדים ומתי? כמה עובדים צריך ברמה הראשונית? האם העסק יעבוד עם מזכירה?



מאת:

אורן מזרחי - מנטור ומאמן למתווכים ומנהלים

נייד: 054-4340361 | מייל: oren@orenimun.co.il

אתר: www.orenimun.co.il

פייסבוק: https://www.facebook.com/imunmetavchim

## השלב השלישי - שלב ההקמה

### גם הוא מתחלק ל 4 חלקים

**השלב הטכני** מציאת מקום פיזי שמותאם לחזון לטווח קצר, אם אני מעוניין לגייס 5 מתווכים אני לא ייקח מקום ל2 וכנ"ל הפוך. קניית הציוד - שולחנות, כסאות, מחשבים, תוכנה, וכו.

**שלב הבניה וההטמעה** תהליך העבודה עם מוכרים במשרד שלך כולל טיפול בהתנגדויות? איך תהליך העבודה עם קונים כולל, טיפול בהתנגדויות? מה מה הסוכנים יכולים לסגור לבד ומה הם צריכים אישור ממך? מה הם מעדכנים בתוכנה ואיפה? מה תפקיד המזכירה? מה נמצא באחריות שלה? מה בדיוק הסוכנים צריכים לדווח? למי ומתי? טיפול בבלעדיות לאחר החתימה, מי עושה מה? מי מעדכן את המוכרים? כל כמה זמן? בפגישה או בטלפון? מה הנהלים במשרד? שעת הגעה? הפסקת צהריים? זמן חזרה ללקוחות? וכ"ו ..

הכי חשוב ההטמעה של הדברים במשרד עם המזכירה והסוכנים ומעקב ובקרה לגלות את הבאגים ולשפר אותם מיידית.

### השלב הביצועי ביצוע תוכנית שנתית

הורדת כל התוכניות שרשמנו ליישום.

בניית תוכנית עבודה חודשית למנהל משרד שבנויה על הכנסות, מספר נכסים, מספר פגישות, מספר עסקאות, מספר עובדים וכו.

בניית תוכנית עבודה לכל סוכן ברמה שנתית חודשית ושבועית, מה הוא צריך לעשות כדי לעמוד ביעדים שלו ומה הוא יקבל כשזה יקרה.

בניית תוכנית מעקב ובקרה לבדוק בכל חודש את העמידה ביעדים גם של המשרד וגם של הסוכנים.

גיוס סוכנים ומזכירה לפי התוכנית וליווי והדרכה שלהם.

תחילת עבודה ועמידה ביעדים.

### שלב הבקרה מעקב ובקרה חודשיים אחרי התוכנית ועמידה

ביעדים אישיים ומשרדיים.

מעקב ובקרה אחרי השיווק והפרסום והאפקטיביות שלהם.





## השלב הרביעי - שלב הפיתוח העסקי

**שיתופי פעולה** להתחיל לבנות כרטיסיית אנשי קשר שאפשר לעשות שיתופי פעולה עסקיים למשל ספר שכונתי, קוסמטיקאית וכו' ולתגמל אותם על כל לקוח שהגיע מהם. כמו"כ שכל סוכן יבנה לעצמו כרטיסיית אנשי קשר מהמעגל הקרוב אליו. שיתופי פעולה עם אדריכלית, קבלן בניין, הובלות, מעצבת, יועץ משכנתאות, עו"ד, שיפוצניק לעבודות קטנות.



שיתופי פעולה עם מתווכים אחרים לביצוע עסקאות משותפות. והכי חשוב תחזוקה של השיתוף פעולה, הרבה מתווכים בונים את זה, אבל בסוף לא מתחזקים את הקשר ולכן הוא לא יעיל. בניית מערכות יחסים עם לקוחות, דרך הרצאות לקהל הרחב על נדלן ומשכנתאות, ספר אלקטרוני לרוכשי דירה, ספר אלקטרוני למוכרי דירה.

כתבות מקצועיות בעיתון המקומי, כתבות יחסי ציבור. אפשרויות הכנסת סוכן שכירויות, סוכן תמ"א 38, סוכן מסחרי. בניית רשימת תפוצה וניוזלטר ללקוחות לשמירת קשר ולבניית אמון.

**אם הגעת עד כאן אתה זכאי לפגישת ייעוץ איתי. עכשיו תראה, אני מאמין שכל מתווך או מנהל משרד תיווך צריך לפגוש אותי לפחות פעם אחת ולכן אני נותן את הפגישה הזאת רק ב-47 שח במקום 600 ש"ח. בחישוב פשוט מדובר על 92% הנחה, ובמחיר של ארוחת צהריים.**

**הפגישה היא כשעה ומתקיימת באזור המרכז. בגלל שבפגישה תקבל כ"כ הרבה ערך בלי פרופורציה למחיר היא מוגבלת ל-20 הראשונים שיהיו זריזים ויירשמו.**

**לחץ עכשיו על הלינק להרשמה <http://lp.vp4.me/n4k6>**

מזכר

אורן מזרחי - מנטור ומאמן מתווכים ומנהלים