

# צזם פינטל

גליון קנד  
פרשת ויקרא תשפ"ה

משיעזרי הרב שלום לאנגסאם שליט"א | בהוצאת מכון מישרים

## פרשה

### בידך להגדיל או להקטין את החמץ

זהו כל עניין הביטול באיכות: לא שהחמץ איננו, אלא שאני אינו רואה אותו. אני אינו נותן לו שם. אני מחשיב אותו.

וכיוון שאיני מחשיב - הוא באמת כאין.

כמו עפר. הרי גם עפר הוא דבר. אבל אף אחד אינו משתוקק לעפר. אין לו שם. אין לו טעם. אין לו צורה. וכך בדיוק - נעשה הדבר כשהלב מפסיק לחשוב עליו.

והרי זו הדרך העמוקה ביותר: לא להילחם. לא להכריז מלחמה. לא לעשות מזה עסק. רק שיהיה בעיניך באמת כעפר. כשאדם מגיע לזה - אז גם אם החמץ מונח - הוא בטל באמת. כי הוא לא קיים בעיני האדם.

### בידך להגדיל ובידך להקטין

היסוד העמוק שעומד מאחורי כל עבודת הביטול - הוא שהכול תלוי בך. המציאות עצמה - איננה משתנה. עצם הגוף אולי לא משתנה, אבל איך שאתה רואה אותה - זה מה שקובע אמיתותה וחשיבותה.

זכוכית המגדלת אינה יוצרת. היא רק מקרבת את קרני האור אל תוך העין. מה שהיה רחוק - נעשה קרוב. מה שהיה קטן - נראה פתאום גדול. זכוכית המקטנת עושה להפך: היא מרחיקה את המבט. מה שהיה גדול - נראה זעיר. מה שהיה קרוב - נעשה רחוק.

הלב של האדם - הוא זכוכית. הוא קובע מה יהיה קרוב, ומה יהיה רחוק. מה תיתן לו להתקרב אל תוך ההרגש, ומה תרחיק מן המחשבה. וזה בידך. אם אתה מקרב את הרע - הוא יגדל. ואם אתה מתעלם ממנו - הוא ייחלש ויתרחק.

כך בתורה, כך בתפילה, כך בכל החיים: יש מי שרואה דבר קטן - ומעמיק בו. ויש מי שעומד מול עניינים עצומים - ואינו רואה כלום. הכול לפי מה שהוא מקרב לעיניו.

בלימוד התורה: לפעמים תופסים פרט אחד קטן - ועושים ממנו עמוד שלם. מרבים לעיין, לשאול, להבין, לבנות.

ולפעמים מדלגים על עניינים גדולים - ואינם רואים בהם ערך.

וכך גם בעבודת הנפש: לפעמים ישנה תנועה קלה בלב, רחש של גאווה, שמץ של פניה, אבק תאוה - והשאלה: האם להתעכב

המשך בעמוד הבא

אתה רעב, עייף, לחוץ - והלב מתעורר. אותו דבר שפעם ראית בו מאוס - נעשה פתאום גלוסקא יפה.

חז"ל אמרו: שמה ימצא גלוסקא יפה ויבוא לאוכלה. והרי כבר ביטל אותו? אלא מה? ביטול בלב - אין לו קיום אם לא מחזיקים בו. הלב מתהפך. ההסתכלות משתנה. ולכן



תקנו חז"ל: לא תסמוך על מה שהלב שלך מבטל. אם לא ביערת בפועל - הדבר לא נעלם באמת.

זהו כלל בעבודת הנפש: אל תאמר "אין לי עסק בזה", אם לא סילקת אותו ממש. אם לא חתכת את הדרך, לא שברת את הכלי, לא ניקית את המקום - הוא עוד יכול לחזור. רק כשעשית מעשה גמור - זה נקרא ביטול שלם.

### איך שייך ביטול כעפרא?

ליבטל ולחזי הפקר כעפרא דארעא: מה הפירושו? איך שייך בכלל לומר על דבר שהוא "בטל ומבוטל"?

איך אפשר להבין מה זה "כעפרא דארעא"? הרי החמץ מונח, קיים, תופס מקום - איך אפשר לומר עליו: כמאן דליחיה דמי?

אבל לפי מה שנתבאר, זה פשוט מאוד. הביטול איננו מחיקה של המציאות - אלא מחיקה של החשיבות. הדבר עדיין מונח, אבל אין לו שום מקום בלב שלך. אין בו משיכה. אין בו ערך. אין בו תנועה כלפיך. הוא כאילו איננו - מפני שאתה אינך מתייחס אליו כלל.

### ביטול באיכות וביטול בכמות

יש שתי דרכים איך מבטלים דבר שלילי, בין בגשמיות בין ברוחניות: ביטול באיכות, וביטול בכמות. ושניהם הפכיים זה מזה, לא רק באופן, אלא גם בשורש.

ביטול באיכות - פירושו: לא נוגע בי. הדבר נמצא, אבל בעיניי אין בו כלום. איני מתייחס. איני מחשיב. איני רואה בזה ממשות. נעשה בעיניי כעפר. ביטול פנימי. הפסקת החשיבות.

ביטול בכמות - הוא ביטול על ידי פעולה. שורפים, שוברים, כובשים, עוקרים. וכדי להגיע לזה - מוכרחים להכיר שהדבר יש לו כוח, שיש בו ממש, שיש לו אחיזה. ולכן מוכרחים לפעול נגדו בכוח עוד יותר גדול.

והם תרתי דסתרי: בביטול האיכות - אתה מקטין. ובביטול הכמות - אתה מגדיל. בביטול האיכות אתה מתעלם, ובוה מתמעט כאילו מאליו. ברגע שאתה לוחם - אתה מחשיב, אתה מגדיל.

ובזה ביטול האיכות עדיפה: היא שקטה, עמוקה, לא נותנת לרע שום מציאות, אפילו של עמידה מולו. אבל מאידך יש בזה חסרון שהיא מועילה רק כשהלב חזק. כשהדבר באמת אינו מושך. כשהפירוד באמת מאוס.

וכשאין הלב פנוי לכך - אז מוכרחים ביטול של כמות. שוברים. מבצעים. עושים מעשה של מלחמה. וכל אדם צריך דעת להבחין: מתי אפשר לבטל באיכות. ומתי הוא הר גדול, שלא אפשר להתעלם - ואין ברירה רק לבטלו בכמות.

### לא סומכים על ביטול האיכות

ועל פי זה מובן למה בפסח מחמירים כל כך הרבה יותר מהדין. מעיקר הדין - חמץ שאין בו כזית, חמץ דבוק, פירודין מאוסים - בטלים. לא שייכים בכלל לאיסור. ובכל זאת, חז"ל תקנו לבדוק, לחפש, ולבער גם את מה שכבר נתבטל. ונוהגים עוד יותר להחמיר אפילו על ניקוי, אפילו חמץ הדבוק ומאוס. למה?

מפני שאין סומכים על ביטול האיכות. כל ביטול שהוא רק בלב - עלול להתהפך. היום אתה אומר: אין לי בזה שום חפץ. ומחר -

בזה רווח. זה נופל לבד.

כך גם בעבודת היצר: אם אתה מרגיש שהמחשבה הרעה נופחת את עצמה - הדרך היא לא להילחם. רק לומר: "אין בזה ממש". זה עובר.

אבל - לא תמיד זה שייך. לפעמים אין מנוחה בלב. לפעמים הרע מתגבר. לפעמים הילד בועט, צועק, פורץ גבול. לפעמים החמץ כבר שולט.

ואז אין ברירה - מוכרחים לעבור לביטול הכמות. לעמוד בתקיפות. להגיב. לבער. לשוב. לא להניח לדברים להמשיך. לא לתת לרע להכות שורש.

וכך גם בעבודה זרה - יש מצבים שצריכים אש. צריכים להכריע. לא די בהפחתה - מוכרחים לשוב לנתון ולשורף. אבל גם אז - זה רק כדי שתוכל לחזור לאי-היחס. כדי שתוכל לשוב לשקט. כדי שהרע לא יתפוס מקום. כדין עבודה זרה שאפשר גם לביטול בלב.

לכתחילה - ביטול של עין. בדיעבד - ביטול של אש. וכל אדם ידע להבחין - מתי הדרך היא בזלזול, ומתי בגבורה. ובכל דרך שתבחר - העיקר שתבטל. שתסלק את החמץ. ולא תיתן לו מקום בלב.

וברגע שלא התייחסת - הילד מבין שזה לא מביא לו כלום. זה נופל לבד. וכך אפשר לבנות אותו בדרך אמת, על ידי "פאזיטיוו ענטענטישן" (Positive Attention), בלי מלחמה, בלי עימות.

זה בדיוק כמו בחמץ. אם תבער אותו - אתה אומר: יש בו ממש. ואם תאמר: בטל ומבוטל, כעפרא דארעא - ולא תתייחס כלל - אז הוא ייעלם באמת. ולא מתוך התמודדות, אלא מתוך אי-חשיבות.

וכך גם בעבודה שבלב: יש תאוה - אולי העצה 'אל תילחם בה'. לפעמים טוב יותר פשוט - אל תיתן לה יחס. תתבונן בטוב. תתן עין לדברים שבקדושה. ואל תיתן שום מקום לרעש שמסביב.

### ♦ לכתחילה ובדיעבד - בביטול

לכתחילה, הדרך הישרה והאמיתית היא ביטול האיות. כל זמן שאפשר - עדיף להמעיט את הרע. לא לראות בו ממש. לא לחשיב אותו. לא לתת לו תשומת לב. להניח שהוא עפר, והוא בטל, והוא נופל לבד.

כך גם בחינוך: כאשר הילד עשה דבר שלא כשורה - והמלמד מצליח לא להתרגש, לא להתייחס - הילד לומד שאין בזה ממש, אין

על זה? או אולי לזלזל בזה? ליתן לזה תשומת לב? או לעבור הלאה? זה עבודה גדולה: מה שאתה מחשיב - גדל. ומה שאתה מבטל - נעלם. אם כן באיזה דרך נלך.

פסח מלמד אותנו: תביט. תשים לב. גם לפירור. כי הפירור הזה - יכול לגדול. ואם תתרגל לעיין בו עכשיו - תוכל לשלוט בו מחר.

### ♦ חינוך ונענעטיוו ענטענטישן

בעולם החינוך יש מושג ידוע "נענעטיוו ענטענטישן" (Negative Attention). תשומת לב שלילית. כשרואים ילד שמתנהג שלא כשורה - ונתנים לו יחס, כועסים עליו, צועקים, מענישים - הילד, מצד עצמו, מרגיש שהוא קיים. קיבל התייחסות. שמים לב אליו. מדברים עליו.

ומה התוצאה? המעשה הלא טוב מתחזק. ולפעמים נעשה דפוס. לא מפני שהוא בחר בכך - אלא מפני שזה הביא לו מקום.

וכאן העצה הפשוטה שכל המחנכים אומרים: אל תתייחס לרע. אל תעשה ממנו עסק. אל תיתן לו תשומת לב. אל תענה לו. אל תכעס. אל תראה כל רושם. תן לו לדעוך לבד.

תמידית. ויש עבודות מיוחדות לתקופה - אלול, פסח, ימי שמחה, ימי דין.

אדם שלא יודע מה הזמן דורש ממנו - מפסיד את העונה הרוחנית. מי שמנסה לעבוד כל הזמן בעבודה של פסח - יישרף; ומי שבפסח עובד כמו בימות החול - מפסיד את החירות.

כל אחד בעבודת ה' צריך לשאול את עצמו: האם אני בנוי לרגש, או לעבודה שקטה? האם עבודתי קבועה, או שאני חי על נקודות של התעוררות?

כמו שיש סוחר שזקוק לשוק חי - ויש מי שחי על קביעות - כך בעבודת ה': יש מי שתפילה חיה לו כל היום, ויש מי שקביעות של דף גמרא מצילה אותו מהתמוטטות.

שני סגנונות בעבודת השם. האחד עובד מתוך בנייה אישית, סדר, תכנון. השני - מתוך רגש, הזדמנות, השראה. אבל כל עוד כל אחד מכיר את הסגנון שלו - יש מקום לשניהם בשוק של הנשמה.

אחד צריך לראות פירות מהר - והשני שותל ושותל, ורואה רק בסוף. אבל שניהם עובדים באמונה.

להעביר קונה שעמד להתחרט - ושילם. הצלחה בשבילו:

כשהוא חוזר בלילה עייף - אבל עם קופה כבדה. כשהוא רואה שאנשים מחפשים אותו - לא רק את המוצר. כשהוא מוכר בימים שאחרים שותקים.

### ♦ סוחר עונתי - מה נחשב אצלו הפסד?

קנה סחורה - והעונה נגמרה לפני שמכר - מיישהו אחר תפס את השוק - והקונים הלכו לשם. - התכונן חזק - ולא הייתה תנועה. - מחירים ירדו פתאום - והוא קנה ביוקר. - לקוח שהתעניין ברצינות - ויצא בלי כלום.

הפסד קשה במיוחד:

שבוע עבודה שלם - והקופה ריקה. תחושת "פספוס" של העונה. שהוא הרגיש שהייתה הזדמנות - והיא הלכה ממנו.

### ♦ דרכי ביזנס בעבודת השם

בעבודת ה' - יש מצוות של כל יום, קביעות

עליו טוב.



### ♦ סוחר קבוע - מה נחשב אצלו הפסד?

ירידה מתמשכת שאין לה סיבה ברורה. פתאום לקוחות מפסיקים לבוא. - מלאי שנתקע, בלי סיבה ברורה. - כשמוגיע סוף חודש - והוא בקושי כיסה הוצאות. - עייפות, שחיקה, חוסר טעם בעסק.

הפסד קשה במיוחד:

כשהוא עבד קשה - ולא נשאר בידו רווח ניכר. כשהוא מרגיש שהעסק "תקוע" במקום - בלי צמיחה, בלי ברכה.



### ♦ סוחר עונתי - איך הוא רואה רווח?

יום אחד חזק - מכר מה שמוכר קבוע בשלושה שבועות. - כשהסחורה זזה. כשאין מה להחזיר. - כשיש תור מול הדוכן. כשהשכנים מקנאים. - כשהוא "קלע לזמן" - קנה טוב, מכר בזמן, תפס גל. - הצליח

### שני סוגי ביזנס

כל עסק וביזנס חי בתוך זמן. יש עסקים שהזמן קובע להם את הקצב - ויש עסקים שהם קובעים קצב להזמן. זה אומר שיש שני סוגים של ביזנס: ביזנס קבוע, וביזנס עונתי.

ביזנס קבוע, זהו עסק שמתקיים יום יום, שבוע שבוע, כל השנה. הלקוח חוזר שוב ושוב, הצורך קיים תמיד: מאפייה, מכולת, שירותי רכב, סופרמרקט, חנות חשמל. הפעילות קבועה - לפעמים משתנה בעומק, אבל לא במבנה.

סוחר בביזנס כזה צריך להיות יציב. הוא חי על שגרה. ההצלחה שלו לא תלויה בקמפיין חד-פעמי, אלא באיכות שירות, ניהול מלאי, קשר עם לקוח. ההכנסה שלו לא מזנקת - אבל גם לא מתרסקת.

ביזנס עונתי: כאן כל העסק תלוי בזמן. יש שלושה ארבעה שבועות בשנה שבהם עושים את הרוב הגדול של הרווח. חנות ארבעה מינים, מצות לפסח, תחפושות, חנות חורף, מאווררים, תנורים, ציוד חזרה לבית-הספר. הסוחר כאן לא יכול להירדם. הוא חייב לדייק בזמן - ספספוס של יום או יומיים עלול לגמור עונה שלמה. הוא חי על קצה הסכין - חוסר סחורה או עודף מלאי זה הפסד מידי.

אבל אם מנהל באופן נכון - הרווח עצום בפרק זמן קצר. אלא שצריכים לידע שזה לא עסק של רווח יציב. הוא דורש מזומן חזק מראש, אחסון טוב, עיניים פקוחות על השוק, הבנה בעיצוב, ניתוח קהל יעד. ובעיקר - חוש זמן. לא שכל, לא מרץ - חוש זמן.

### שני סוגי סוחרים

הביזנס לא תלוי רק בסוג העסק - אלא גם באיש שמאחוריו. יש סוחרים שבטבעם מתאימים לעסק קבוע. ויש כאלה שנולדו להיות סוחרים עונתיים. אי אפשר להכריח אחד להיות השני. מי שידחוף את עצמו למקום שלא מתאים לטבעו - יעבוד קשה ולא יראה תוצאה.

יש אדם שאוהב סדר. הוא בנוי על שגרה, על חזרתיות, על יציבות. יש לו סבלנות לשבת יום יום בחנות, גם כשאין לחץ. הוא יודע מה נמכר בבוקר, מה נמכר בצהריים, ומתי באים הקבועים שלו. הוא לא צריך פרסום מיוחד, ולא רודף אחרי "טרנדים". החנות שלו נראית אותו דבר - אבל היא עובדת. כשהשוק רועש - הוא נשאר יציב. כשהשוק שקט - הוא לא נבהל. יש לו אוויר רוח. אין לו גמישות, אין לו עין לחדשנות, הוא לא מבקש את זה.

ויש אדם שהוא בדיוק הפוך. חי על לחץ, אוהב דינמיקה, צריך תנועה. יש לו חוש מהיר - מזהה מה הולך עכשיו, מה קונים עכשיו, מי בא לקנות, ומתי הוא לא יושב יום שלם בלי תנועה. הוא צריך שהשוק יהיה חי, שהוא עצמו יהיה כל הזמן על גלגלים. היתרון הגדול - זריזות, יצירתיות, אינטואיציה. הוא מתעייף מהתמדה, אחרי כמה ימים של שקט, הוא מאבד עניין. הוא לא בנוי לזה, לא בנוי לחזור כל יום על אותם דברים.

### להכיר את עצמו

אחת הטעויות הגדולות בעולם העסקים - זה שסוחר עונתי מנסה לפתוח מכולת, או סוחר של קביעות רץ לפתוח דוכן עונתי. הראשון

ישתעמם אחרי שבוע, השני יתבלבל ויאחר את המועד. ולכן הדבר הראשון שכל אחד צריך לברר לפני שהוא נכנס לעסק: "אני סוחר של מה?" לאיזה סוג של עומס אני מתאים, לאיזה קצב, לאיזה רווח, לאיזה סבלנות.

יש אנשים נדירים - שיודעים לעבוד גם וגם. יש להם שקט של קבועים - ודריכות של עונתיים. הם בונים חנות וגילה - אבל יודעים לזהות עונות. ויש להם חוש לדעת מתי לעזוב את הקופה - ולרוץ לספק. אבל רוב האנשים אינם כאלה. ולכן המפתח הוא: הכרת הטבע. מי שמבין את עצמו - יודע איך לבנות את העסק שלו. ומי שלא - יעבוד כל חייו בעסק שמושך אותו לכיוון הפוך.

### עליה וירידה

יש מי שנמשל לקו - ויש מי שנמשל לגלגל. הקו - מתמשך, רגוע, לא משתנה לפתע, אבל בונה בניין. הגלגל - מתהפך, עולה ויורד, מפתיע, אבל נושא בתוכו כח של תנועה. סוחר של קביעות - הולך בקו. סוחר של עונה - סובב בגלגל. שניהם נעים. אבל באופנים אחרים. והאדם צריך לדעת: האם דרכי היא דרך הקו, או דרך הגלגל?

השנה היא גלגל. כל זמן חוזר - אבל לא אותו הדבר. יש תקופות של עלייה, ויש של ירידה. יש זמן של

מכירה, ויש של מנוחה. מי שמוזהה את מקומו בגלגל - מרוויח. מי שמתעקש לפעול בזמן שקט - מפסיד. ולכן גם בעבודת ה' וגם במסחר: צריך עין של זמן - עין שיודעת לומר: מה עכשיו?

איך כל סוחר חושב ומתנהל

ההבדל בין סוחר של קביעות לסוחר של עונה - ניכר בניהול עצמו: איך הם חושבים, איך הם מגיבים, איך הם מתכננים, ואיך הם שומרים על העסק.

נבחן שישה תחומים:

### 1. ניהול מלאי

#### סוחר קבוע

- עובד לפי דפוסים קבועים. - יש לו טבלה שבועית, הזמנה קבועה, הוא יודע מה נגמר כל יום. - שונא הפתעות. שונא עודפים - לא מחזיק דברים לא יציבים, לא אוהב "סחורה מתחדשת".

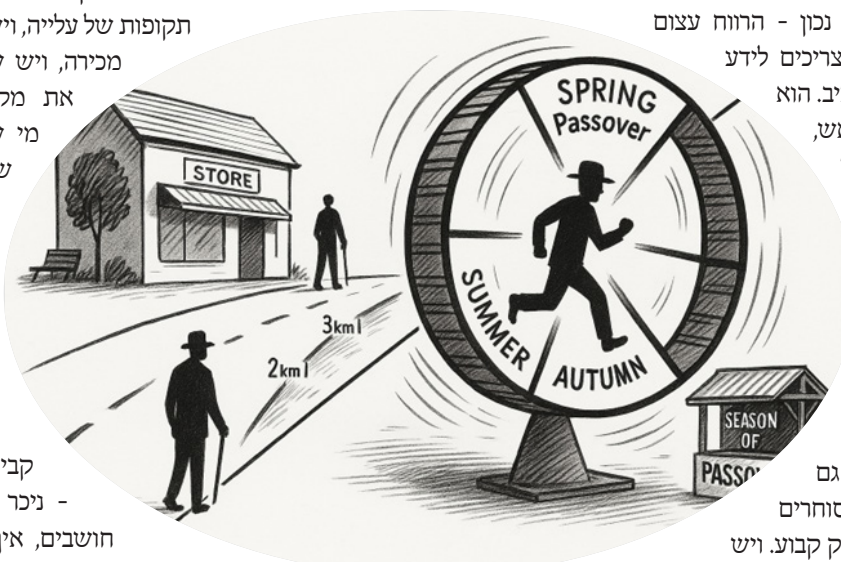
#### סוחר עונתי

- אין לו הזמנה קבועה, אלא קפיצה עונתית. - קונה בבת אחת בכמויות, מתוך הערכה של הביקוש הקרוב. - מוכן להמר על סחורה שעדיין לא יצאה לשוק. - מסתכן בעודף - כי אחרת לא ירוויח.

### 2. יחס ללקוח

**סוחר קבוע:** - מכיר את הקבועים בשמם. - מנסה ליצור מערכת יחסים ארוכה. - מוכן לפעמים להרוויח פחות - כדי לשמור לקוח לאורך זמן. - לא נלחץ מלקוח שהולך - כי יידע שיחזור.

**סוחר עונתי:** - אין לו "קבועים". יש גל של קונים, ואחריו שקט. - מוכר לכל לקוח כאילו זו הפעם היחידה. - מוכרח להרוויח עכשיו. - אין "לחזור מחר". מוכן למבצעים, לחץ, התאמה אישית - העיקר שייצא עם מוצר.





08:00 - קם מן המיטה, נוטל ידיים, מקוה, ברכות השחה. קפה, לומד חצי שעה בשקט.

09:15 - עומד להתפלל, 10:00 - מסיים שחרית, מדבר קצת לזה ולזה.

10:30 - אוכל ארוחת בוקר - פת, גבינה, ביצה. ברכת המזון בכוונה.  
11:00 - פותח את החנות. מסדר סחורה, בודק חשבונות, שואל את עצמו מה חסר.

12:00-2:00 - שעות תנועה ראשונה. לקוחות קבועים, שאלות פשוטות. רגוע.

2:30 - אוכל צהריים בפנינת החנות.

3:00-4:30 - החנות נעשה עמוס יותר.

5:00-6:00 - קונים שמגיעים אחרי עבודה.

6:30 - חושב ובודק מה יהיה למחר, סוגר החנות.

8:00 - מנחה וערבית ביחד. בערב - לימוד עם הילד, שיחה קצרה בבית, שיעור קבוע עם חברתא.



### ב. יום של סוחר עונתי

07:30 - קם בריצה, מברך, שוטף פנים, מקוה, ברכת התורה, שותה קפה בעמידה.

08:15 - מנין מוקדם בשטיבלאך.

09:00 - מתחיל לסדר את הדוכן או החנות. עונה לשיחות, עובר על משלוחים.

1:00-10:00 - מתחיל לחץ. שאלות, הזמנות, אריזות.

1:15 - לוקח משהו ביד לאכול. מקפיד על ברכה וברכת המזון.

2:00-4:00 - שיא היום. מוכר בלי הפסקה. לפעמים קופץ לרגע לעניניו, אבל כל הזמן הראש רץ.

4:15 - מנחה בשטיבלאך בין לקוח ללקוח.

5:00-7:30 - המשך מכירה. לקוחות של אחרי עבודה.

8:00-9:00 - שעת סגירה - אבל תמיד יש איחור קטן, עוד קונה, עוד בירור.

9:30 - ערבית. 10:00-11:00 - רשימות, הזמנות, מחירים למחר. מדבר עם ספקים, בודק הודעות. לפני חצות - נרדם עם דיבור של "תן לי כוח למחר".



### סוחר קבוע - איך הוא רואה רווח?

- רווח נקי, גם אם קטן, שנשאר בסוף כל חודש. - תנועה קבועה, אפילו אם היא לא גדולה. - מלאי שמסתובב כמו שצריך - לא נתקע, לא נגמר. - לקוחות שחוזרים, שואלים, סומכים עליו. - סדר קבוע בחשבונות: יודע כמה הוציא וכמה הכניס. - תחושת יציבות: שאין הפתעות.

### הצלחה בשבילי:

כשהחודש עבר כמו שצריך, בלי ירידות חדות, בלי בעיות. כשהוא מרגיש שבנה עוד נדבך. כשהוא רואה שאנשים זוכרים אותו, מדברים

המשך בעמוד ב



### 3. ניהול זמן סוחר קבוע

- חי על סדר יום ברוך: פתיחה, סגירה, קפה באותה שעה. - מתכנן לטווח ארוך - שנה קדימה. - רגיל לעומס בינוני לאורך זמן. - יודע מתי העונות שלו חלשות - ומתכונן.

סוחר עונתי

כל עיתוי חשוב. עובד לפעמים לילות שלמים כשיש עונה. - לוקח חופשה מחוץ לעונה - בזמן שאין תנועה. - לא מתכנן שנה קדימה - אלא שבועיים קדימה. - כל החלטה היא תגובה מיידית למה שקורה היום.



### 4. תגובה לתחרות סוחר קבוע

- לא נבהל ממתחרים. - סומך על האיכות, על הקשר ללקוח, על הקביעות. - עושה התאמות קטנות לאורך זמן. - מוכן להפסיד לקוח זמנית - בשביל שמירה על קו נקי.

סוחר עונתי

- כל מתחרה חדש מלחיץ אותו. - חייב להגיב מיד: מחיר, אריזה, פרסום, עמדה. - מוכן לרדת ברווח כדי לא לאבד את הלקוח הזה. - לא שואל "מה יהיה בעוד שנה" - אלא "מי מוכר היום".



### 5. גישת פרסום סוחר קבוע

- פרסום רגוע, עקבי, פחות צבועני. - מיתוג נקי, מסר ברור - "בואו אלינו, תמיד אנחנו כאן". - פחות קמפיינים. יותר "שיווק איטי".

סוחר עונתי

- חייב רעש. שלטים, מבצעים, צבע, תנועה. - קמפיין של שבוע שווה עונה שלמה. - מוכן לפרסום אגרסיבי, אפילו זמני - כל עוד זה מביא לקוחות עכשיו.



### 6. החלטות עסקיות סוחר קבוע

- חושב לפי תזרים, יציבות, תועלת ארוכת טווח. - לא עושה שינויים חדים. - מוסיף מוצרים רק אחרי בדיקה, שיקול, חוות דעת. - נוטה לשמר את המבנה הקיים.

סוחר עונתי

- חושב לפי הזדמנויות, לחץ, תחושת שוק. - מוסיף סחורה פתאום, לפעמים משנה כיוון באמצע עונה. - סומך על תחושת בטן. - עובד מהר - כי ההזדמנות בורחת.

### יום בחיי סוחר - קבוע מול עונתי א. יום של סוחר קבוע

## נא לא לקרוא הגליון בעת התפילה

בקול הלשון - הרב שלום לאנגסאם 16466550559 - אויף אידיש 1, שיעורים מהתקופה האחרונה 1, דיבאטעס 2, יום יומי שיעורים 3 (הלכה יומי-לומדות יומי-ביזנעס יומי-חיזוק יומי-נפש יומי-חינוך יומי), על הפרשה 4, משנה וגמרא 5, הלכה 6, מוסר וחסידות 7, סיפורי צדיקים 8, אינטערסאנטע טאפיקס 9, שבת 10, מועדים 11, נשואין 12 | נ"ך 2 - שיעורים על רוב תנ"ך

אם ברצונכם לקבל את הגליון במייל, נא לפנות: [zum-pintel+subscribe@googlegroups.com](mailto:zum-pintel+subscribe@googlegroups.com)

לנדב הגליון, או לפרסם בו, וכן להזמין את הרב למסור שיעורים בישיבות ובכוללים, נא להתקשר למכון מישרים 845-274-3516