



קניות באינטרנט. ההבדל החשוב בין שיווק למכירות צילום: Gettyimages

חיזור, או שיווק, הוא התהליך הנכון

הגב". רונית, לעומתו, חילקה באותן תיבות דואר חוברת תרגילים לטיי פול עצמי בכאבי גב, כשהיא חתומה בפרטי התקשורת.

מי לדעתכם בעל הסיכוי הגבוה יותר לגרום לתושבי השכונה ליצור קשר, או לפחות לזכור את השם? גם רונית וגם עופר הציגו את עצמם בפני אותו קהל, אבל רונית למעשה כבר החלה בסוג של משחק מקרים, בעוד עופר הסתפק בהצגה לקונית ויבשה וקרא לאנשים לתת בו אמון ולקבל נות ממנו.

דריה היא מאלפת כלבים שפרסי מה בפייסבוק מודעה שבה היא מרפיעה לצד כלב שמח וטוב לב, ועל התמונה התנוססו פרטי יצירת קשר איתה. אורי, לעומתה, מפרסם כבר שבועות רשומות (פוסטים) העוסקות בפסיכולוגיה של הגור, למה לצפות מתהליך אילוף, סיפורו של גור סודר שהפך לכלב ממושמע וטיפים להתייחסות מודדות עם מכשולים בגידול כלב. אלו הן דוגמאות מובהקות להבדל בין הגישות – ניסיון המכירה הישיר, מול השיווק.

מובן שאנחנו עוסקים בעניין בהיפסטה. המציאות מורכבת יותר, המיכירה עצמה היא חלק מאסטרטגיה שיווקית. כמו למשל בית עסק לא מוכר שמפרסם מותג ידוע במחיר רצפה. המכירה הזו היא אסטרטגיה שיווקית, מכיוון שהיא ממתגת את העסק הלא מוכר כמקום שמוכר מר תגים ידועים (שכבר השקיעו בשיווק משלהם) במחיר נמוך (שהוא המי-תוג שלו)

ההבדל בין שיווק למכירה? מדהים שרק מעטים הם בעלי העסקים שיוודעים לענות על השאלה הזו. האמת המרה היא שאי-הבנת ההבדל ביניהם תקועה כמו אבן בגלגלי השיניים של העסק שלהם, כי בשורה התחתונה להבנת ההבדל יש השפעה מכרעת על ההתנהלות העסקית והכלכלית שלהם. חיי היומיום של העסקים מחייבים אותם לגשת מייד למכירות, תוך דיי-לוג אלגנטי, במקרה הטוב, על השיווק. הפרדוקס הוא שלעיתים המכירות מצמצמות את השורה התחתונה. למעשה, ההבדל ביניהם לא נוגע רק לבעלי עסקים.

כולנו מכירים את זה מעולם תוכן שונה לגמרי: רובנו מחפשים אהבת אמת. הדרך אליה לרוב רצוי פה עליות ומורדות, כישלונות ומפחין נפש. למרות החלום הרומנטי שכולנו חיים בצילו, מעטים מאיתנו יסכימו להיענות להצעת נישואים מהשכינה הנחמדה שרק הכרנו. הרקע שלה עדיין לא ברור, עולם הערכים שלה וכדומה. דרוש לנו תהליך היכרות, שבמהלכו ליבנו ייכבש וישתכנע שמצאנו את האחד או האחת, או שלא. אם זה ברור לנו בעולם האהבה, למה זה פחות ברור בעולם השיווק והמכירות? קחו למשל את עופר, מטפל המציע טיפולים ועיסויים לבי-עית גב ומאחוריו מספר שנות ניסיון לא מבוטל. עופר חילק בתיבות הדואר בשכונה פליירים הנושאים את ההבטחה "מטפל בעל ותק של 20 שנה, מומחה לכל בעיות כאבי