



שיטה ישראלית-יפאנית לקידום מכירות

מדריך נסיעות אלקטרוני

החידושים האחרונים בשטח המצאות והחידושים הם רווקא מאירופה, משני עברי תעלת למנש, למי שלמד גיאוגרפיה. נתחיל בבריטניה הגדולה. שם הומצאה שיטה חדשה של אוזקה נגד גנבים ואש, המסתייעת בקרהטלפון. עד עתה, מי שביקש להתקין מערכת-אוזקה טלפונית, פנה לחברה פרטית שהתקינה בביתו חייגן אלקטרומכני צמוד לטלפון. כאשר הופעלה האוזקה, כתוצאה מחום, אש, לחץ-אוויר או גלי מיקרו, היה החייגן מצלצל במרכיזה או בחברת-השמירה ומוסר הודעה מוקלטת "הצילו". הפורצים למרו עד מהרה להתגבר על המערכת על-ידי חיתוך קרהטלפון, או על-ידי חיוג מספר הטלפון של הבית שבו הותקנה המערכת וחסימת הקו, כשהשופרת מונחת לצד המחייג. מי שרצה למנוע אפשרות חסימה היה נוקט למספר-טלפון סודי, או קו מיוחד המחובר ישירות לתחנת המיטרה המקומית, שלא ניתן לחסום אותו. חברת-התיקשורת הממלכתית של בריטניה מתקינה עכשיו מערכת אוזקה חסינה, הקרויה אי-בייסי, השולחת ללא-הרף אותות חשמליים דרך קרהטלפון. דרך המרכיזה מחוברת המערכת אל מחשב שנתחנת המיטרה או מכבי האש. כאשר מופעלת האוזקה, או הפרעה בקו, מופעל טלפרינטר תוך 4 שניות, המודיע על האירוע.

המעניין בשיטה הוא המחיר. החיבור למערכת עולה בין 80 ל-140 דולר וכ-200 דולר כדמי שימוש שנתיים. מעברה השני של התעלה, בצרפת מופעלת מערכת-מידע ממוחשבת המסייעת לנוסעים להגיע ליעדם. המערכת החדשה, מרויך הנסיעות האלקטרוני, מספקת הוראות בכתב על הדרך הטובה ביותר להגיע ליעד.

הסיפור, מדריך הנסיעות האלקטרוני, אינו מחובר למחשב מרכזי. לכל אחד ממחשבי הקיר זיכרון משלו האוצר את כל המידע הדרוש, כולל לוח זמנים מדויק של הרכבות והאוטובוסים, כולל הדרך הטובה ביותר והמהירה ביותר להגיע ליעד בכל אמצעי תחבורה, כולל מכונית פרטית. כל מה שעל הנוסע לעשות הוא, לתקתק על המיתקן את היעד ואמצעי התחבורה הרצוי וכעבור 20 שניות פולט המחשב סתק מודפס עם הוראות הנסיעה, כולל הזמן המשוער כדי להגיע ליעד.

את המערכת משווקת הרשות העצמאית לתחבורה של פאריס, שהיא חברה ציבורית המפעילה את התחנית והאוטובוסים של עיר זו. כבר בסוף שנה זו יהיו כנראה מתחנות המטרו של פריס מחשבי-קיר למידע על קוויהתחבורה בעיר ומחוצה לה. השימוש במחשב חופשי. חופשי פירושו — ללא תשלום.

אז מאיפה יבוא הכסף לכיסוי ההוצאות? יבוא, ועוד איך יבוא. פירסמות על גבי פתקי המידע יכסו ההוצאה. וחץ מזה, כל גורם הרוצה במיתקן ממוחשב כזה לשימוש בעיר, צמוד למערכת ההולכה של נוסעים, יכול לקנותו במחיר של 22 אלף דולר, מתוכנת לכל מקום ובכל שפה.

איך אפשר במחיר כזה לקבל גם וידיאו וגם כרטיס? אפשר. מספרים לי, שהחברה רכשה במוזון 3000 כרטיס-רטיסה לאירופה, במחיר של 120 דולר הכרטיס. עם כל-כך הרבה כסף קשה להתווכח. את המחיר שלילמו היפאנים כחלקם בעסקת הידיאו שהם מטיסים לשווייץ ומשם לישראל. עכשיו תשאלו, איזה עניין יש לבעל החנות למכור דוקא "סאניו"? שאלתם. קודם כל, הוא אומר שזה מכשיר מעולה ואין שום סיבה שלא להאמין לו. המחיר: כמו כל וידיאו והטיסה לאירופה היא גם משהו. יש עוד פרט שלא יאמר לכם, כי לא שאלתם. אם הוא מצליח למכור מכשירי וידיאו בשבועים אלה דולר, הוא זוכה במכונית לנציה. איך? עובדה.

יש לי ידיד שניסה למכור לי לפני שבוע מניות של ספנות והספקה, וכפרס להעניק חבילה של אטא ג'. שימכור לפישמן, שימכור לריגר. אני לא פראייער ולא מבין בקידום מכירות.

כל הכבוד. השיטות לקידום מכירות בישראל שמות ככיס הקטן את כל מה שנלמד בקורסים הגבוהים לשיווק וקידום מכירות בארצות-הברית. הם יכולים לבוא וללמוד משהו בארץ. תשאלו איך מוכרים וילה בטידאל-נבי (שם זמני?) נו, השפל במחירי הדירות ובמכירתן מאלץ את המוכרים להשתמש בשיטות חדשות. למשל: כל מי שקונה וילה — מקבל חינוך מכונית. המנוע בפנים, עם משכנתא 28 שנים, צמודה לאינפלציה. תשלום ראשון: עשרת אלפים דולר. כמחיר המכונית. אבל זה עוד לא כלום. כמה כבר קונים וילות? או, יש משהו שנמכר טוב והולך טוב בשוק, אבל כדאי שיהיה שלך ולא של המתחרה: וידיאוטיפים. עם ישראל קונה. עכשיו אנחנו מגיעים לעיקר. איך למכור וידיאו, נגיח של סאניו, כשכולם מציעים אותו דבר ובמחיר כמעט זהה? זו השאלה. עכשיו באה התשובה. כל מי שקונה וידיאו שמחירו כחצי מיליון לירות, מקבל כרטיס-רטיסה חינוך לאירופה. קניית? טוס לחו"ל על חשבון בעל הבית. ותתפלאו, המכירות גדלו, גם מיספר הטסים לחו"ל.

חדר-התאוששות למניות שנפלו

המצואות, רווקא מבין המשקיעים הקטנים. שרהאוצר אירודר אמר, שכדאי לקנות, והם הלכו וקנו. זה בטח עוזר לאוצר ולבנקים ולברוקרים. למה לא. מה הוא יגיד כשהן תיפולנה עוד פעם? כדאי לקנות שוב. עושים מחזור וכולם נהנים. רווקא המשקיע הקטן מפסיד. וזה מוכר לי משהו.

הבורסה

איך אפשר להרים את השוק בהבל פה. את התרגיל עשה הפעם המנכ"ל המהולל של מישררדי-האוצר. הפרופסור עזרא סדן. הוא הדליף לעיתונות שהאוצר ובנקי-ישראל מסייעים לבנקים, ולא חשוב איך. מתברר שהאוצר ובנקי-ישראל לא עשו דבר. אבל ההדלסה עשתה ביום הראשון את שלה. השוק התאושש. מה יקרה בהמשך? מי שקנה מהר, ימכור מהר. ואז, גם אם יעזרו לבנקים, שום דבר לא יעזור.

ולסיים, מדברי אחד מחכמי-הבורסה: "תשמע, הרסו את האמון בבורסה; אם קודם היה עוד מעט אמון, זה נגמר. יקח עוד חצי שנה עד שאפשר יהיה לחזור לשוק נורמלי. ואם זה לא יקרה, אז אני אכחיש שאמרתי לך; ואל תצטט אותי. שישקיעו בירוקים, זה יותר בטוח". במקום תמונה של מנכ"ל האוצר אני מצרף חתימה, למקרה הצורך. ליתר ביטחון.

אתה מתוח? יש טבעת!

הפטנט המשווג האחרון המציף את אירופה הוא הטבעת הביולוגית. או כשמה המלא: טבעת היוון חוזר (משוב) ביולוגי. מסוכך? משוב והיוון חוזר הוא תרגום לא מוצלח של המונח האנגלי "פיריבק".

נחזור לעניין. בעלון המצורף לטבעת נאמר שאת/ה יכול לשלוט במתח בקצה אצבעותיך, וזהו מטרת הטבעת הנהדרת, מלאכת-מחשבת של גדולי התכשיטנים. את הטבעת הנודעת אפשר להשיג בשתי גירסות: עשויה מרודיום (כן, מתכת) או מצופה בזהב 22 קראט, כשיביעה גדלים שונים שיתאימו לכל אצבע מצויה של גבר או אשה.

טבעת הבריאות, כפי שרואים בצילום, מורכבת מעיגול, עגול כמובן, שבו 12 נקודות, כמו כשעון. המיוחד בנקודות הוא, שהן משנות את ציבוען עם השינוי בחום האצבעות. ועכשיו העיקר: השינויים במטפרטורה של האצבעות משקפות את המתח השורר בגוף. כאשר הטמפרטורה עולה, ואת זה כמובן רואים מייד בטבעת-הקסמים, מייד אתה חושב שלא

חודשים. והפעם אכלו אותה כולם. כל אלה שהיו בפנים. אין טעם לחזור על מה שהיה כתוב בעיתונות היומית, וזה גם לא חשוב. מה שחשוב הוא מה לעשות עכשיו. נכון, יש מצואות. אני זוכר שהיו גם בתחילת אפריל. אז מה? נכון, המצואות היום גדולות יותר. או מה? זה מוכר לי שכבורסה מרהטים עכשיו חדרהתאוששות למניות שנפלו; על דלת חדרהתאוששות יש שלט האומר: "כל המרים מניה — הקילה על חשבונך". כולם נזהרים. אבל בכל זאת. כבר ביום הראשון הגיעו לזירת המיסחר הוראות קניה של צידי

מישהו תיאר את מה שקרה כשבוע שעבר כמילחמת "ב-ב-ב"; בנקים בבנקים. ותראו מה שקרה. מישהו גם טרח להזכיר לי שבתחילת, או בסוף, השנה שעברה היתה מילחמת "ק-ב-ק" — קרנות נקרנות. ללמדכם שהכל מתחיל בבנקים וגם נגמם שם. הדבר המפתיע ביותר במפעול של השבוע שעבר, היא ההפתעה של הברוקרים. לא כמו בינואר שכולם ידעו שתבוא מפולת, אך לא ידעו את התאריך ורבים יצאו לפני המפולת, חוץ כמובן מחסידי יגריפישמן, הרי הפעם היתה ההפתעה מוחלטת. לא היה תקדים למפולת שנייה תוך פחות מארבעה

ראש חכם שווה 61 מיליון דולר

זהו הראש החכם. תסתכלו טוב. זהו צילום מיוחד במינו שנעשה באמצעות מיתקן או מיכשור רפואי להדמיה ממוחשבת על-ידי תהודה מגנטית. בקיצור: תמ"ג. עכשיו תשאלו מה זה. זה כמו רנטגן, אבל בלי קרינה. אפשר לצלם הכל ולראות הכל. אם הכל בסדר או הכל בסדר. אם לא, חבל. העיקר: את המכשיר המתוחכם הזה שעולה 1.5 מיליון דולר, פיתחו בחברת אלסינט בארץ. כדי לפתח עוד כמה דברים חכמים כאלה, מחוקקת הכנסת חוק מיוחד שיעודד השקעה במניות של חברות עתירות מדע וידע.

עוד השנה תנפיק אלסינט בבורסה של תל-אביב ניירות ערך ב-61 מיליון דולר, שיימכרו למשקיעים בכמות מוגבלת. זו תהיה הפעם הראשונה שימכרו מניות באמצעות ועדי-עובדים, כהשקעה לטוח ארוך. הסיכון קטן יחסית. הסיכוי, אומרים לי, גדול. במקום לקנות כל מיני מאגרריתכנולוגיה שעובדים עליכם בעינייכם, אפשר יהיה לקנות משהו רציני.



הראש החכם של דוקטור סחמי המוח הקטן וכל השאר ועכשיו, ברגיל, לעיקר: תמונת הראש היא של יד אברהם סחמי, יושב-ראש מועצת המנהלים של "אלסינט", שהגה את הרעיון. כהסבר לצילום נאמר, שיהו חתך אורכי של ראש אדם, כנער כאמצע הראש. רואים בבירור את המוח הקטן, קיפלי המוח, חדרי המוח, גזע המוח, חוליות הצוואר, תחילת עמודה-השדרה וחלל הפה. לבריאות.



כדאי להיות מתוח והמתחיות פגה. הוא שאמרנו — משוב ביולוגי. הטבעת לא זו בלבד שהיא כלי יעיל, או אם תרצו תכשיט יעיל להגנה מפני מתחים פנימיים, אלא גם תכשיט מושך... המושך מכיסך 15 דולר, וגם זה במחיר הנחה חרף-עמי בלתי-חוזר. ובכן, מי בעד הטבעת המשקויה שהיא גם תכשיט?