

9 הטיפים איך לחסוך כסף באירוע הבא שלך

איילת כהן צדק, דמיון הפקות



עם הניסיון פיתחתי שיטות שונות ומגוונות לחסוך בתקציב האירועים, לא הכל מתאים ולא תמיד, אבל כל ניסיון להשתמש **בכל אחד** מהטיפים כאן יביא לתוצאות מרשימות

השיקול העיקרי שלנו בחיסכון באירוע הוא תמיד זמן מול תקציב, ולפעמים הם מתנגשים זה בזה, בדוח הזה התרכזתי בחיסכון בתקציב, לפעמים על חשבון זמן (שגם לו יש ערך כספי כמובן)

מאחלת לך להפיק את המקסימום מהטיפים שלי ☺ איילת

1 פרוש חסותך עלי: גיוס חסות לאירוע, יכול לכסות חלק גדול מעלות האירוע, יש למצוא בעלי עניין שמעוניינים להיחשף למשתתפי האירוע שלך, ולהציע להם שיתוף פעולה באירוע, יש לכך דרכים רבות: (אפשר להציע להם דוכן, חומרי דפוס ומיתוג, חלוקת חומרים וכו') ובכך ניתן לסבסד חלק מעלויות האירוע. חשוב! אל תסתמכו על מגייסי חסויות, זה עובד לפעמים וחלקית, גיוס חסויות אפקטיבי כמעט תמיד מגיע כשמישהו מתוך החברה הוא זה שמרים את הטלפונים ומקיים את הפגישות.

2 חוק ההדדיות: יש לך וודאי ספקים שהחברה שלך לקוחה שלהם, אולי אפילו הרבה שנים (ציוד משרדי, תוכנת הנה"ח, חברה כ"א, עו"ד, חברת קייטרינג, חברת שמירה וניקיון, ביטוח... וכו'), בלי להתבייש, אם לאורך הרבה זמן החברה שלך משלמת להם הרבה מאוד כספים, הם יכולים באירוע החברה הקרוב, לתרום משהו, ספק שרוצה להמשיך לעבוד אתכם, יבין שכדאי לו להשקיע, לא חייב להיות כסף, יכול להיות ציוד/מתנות/שוברים משהו לטובת החברה, לוח שנה שולחני או ספל בראש השנה זה נחמד, זו התחלה, אבל אפשר גם יותר, ופעם בשנתיים – שלוש צריך לבקש כזה דבר זה לגיטימי, ספק שלא יסכים, שווה לשקול להחליף אותו בספק שכן מבין את חוק ההדדיות הזה וידע לתרום חזרה כמו שהוא יודע לקבל.

3 הרבה זה המון: לכמויות יש כוח, כוח אמיתי, אפשר לשלם כמעט אותו מחיר על 100 יח' ספלים וקלסרים או על 250 יח', מבחינת הספק זה אותו מאמץ, ולכן כדאי תמיד לבדוק כמויות גדולות, אם יש לי כנראה 4-5 אירועים לאורך השנה, כדאי לי לשבת ולעשות תכנון שנתי שיכלול את חלוקת התקציב והמשאבים שלי לכל האירועים, ואז לבצע הזמנות ורכישות רחביות, לכל האירועים יחד, ההזלה היא משמעותית ולכן כדאי להתאמץ על זה (ברור שלא תמיד יודעים, ולא תמיד אפשר, אבל כשמדובר בחיסכון של אלפי שקלים, מנכ"לים נוטים לאפשר רעיונות חריגים... ©), אותו כנ"ל לגבי הזמנת מקום לאירוע, ניתן לקבל הנחה משמעותית עד 15-20% בהזמנת סדרת אירועים ולא אחד.



4 הסוד הגדול של הדפוס: יש סוד שלא מגלים לך על דפוס, קודם כל נעשה סדר- יש שני סוגים עיקריים, דפוס דיגיטאלי ודפוס אופסט, לא נכנס לכל שיטה, רק אגיד שדפוס אופסט מיועד לכמויות גדולות, 1000 עותקים ומעלה, ודפוס דיגיטאלי לכמויות עד 1000 עותקים (בערך), אז כשבחרים בית דפוס כדאי לבדוק שהוא מתאים לצרכים כי יהיה לזה ביטוי במחיר, אבל חוץ מזה יש סוד לדפוס (שאני מגלה אותו בעוד כל מיני ספקים), והסוד הוא: שאיך בקרה על מחיר דפוס, כלומר, אני יכולה לבצע את אותה עבודה בשישה בתי דפוס שונים ולשלם מחירים שהפער ביניהם לא סביר! וכן, כולם יהיו איכותיים, זה יראה מעולה, המשלוח חינם, וכולם נחמדים, אז מה? למה יש פערים כאלה גדולים??? אין מספיק בקרה, ולבתי דפוס שונים, עלויות ייצור שונות, מה שאומר שבדפוס אפשר לקבל מחירים שונים בתכלית על אותם דברים ולכן כדאי להוציא השוואת מחירים מאוד רצינית במיוחד בדפוס, ולהשיג חיסכון כספי גדול.

5 ספקי קצה: אתם וודאי עובדים עם הרבה ספקים שהם סוג של מתווך לספקי הקצה, שהם לא מכינים את הדברים אלא מתווכים למי שבאמת מייצר או מכין את זה, המתווך אמנם חוסך זמן ובירוקרטיה, אבל עולה יותר כסף, ולפעמים כדאי לדלג על המתווך ולמצוא את ספק הקצה שיכול להיות נוח לעבודה וזול בהרבה (לדוגמא: אפשר לקנות עטים בציווד משרדי ואפשר מיצרן העטים, לפעמים מדובר על 30% פער! ואם אנחנו מזמינים הרבה עטים, אז כדאי פעם אחת למצוא את היצרן ולהזמין ישירות).

6 תכנון מראש: אני רואה איך הרבה אירועים מגיעים עם "הלשון בחוץ" לאירוע, וזה אומר שבדקה ה-90 יש המון דברים שנעשים, חוק מאוד חשוב בהפקה, כשאנחנו לחוצים זה יעלה לנו יותר, יש פחות זמן להשוות, פחות זמן לבדוק ויותר מקום לטעויות, כדי לעקוף את הבור הזה, צריך לשבת ולתכנן לפרטי פרטים את האירוע, לקבוע זמנים ותיעדוף לכל דבר. זה נשמע טריוויאלי, אבל הרוב מסתפקים בתכנון בערך, ולא יורדים לפרטי פרטים. תשקיעו, שבו, דמיינו את האירוע, תחשבו ממש על כל פרט מההתחלה ועד הסוף, תריצו את זה כמה פעמים בראש, אם התכנון יהיה טוב, יהיה זמן להכל, גם נהיה רגועים לקראת האירוע וגם לא נוציא הוצאות מיותרות.

7 משחק ההתשה: כדאי להיות מוכנים לכך שבטלפון הראשון מול ספק, בהצעה הראשונית נקבל מחיר כמו כולם, בטלפון השני, אחרי שנבקש יפה, יתנו לנו את המחיר הנחה הרגיל שהם מורידים, השאלה האם עשית את הטלפון השלישי? והפגישה? והמייל אח"כ שאומר שדווקא מאוד רוצים לסגור אבל... כן, יש פה משחק התשה ולא לכל אחד יש את הכוח והחשק לעשות אותו, גם לא צריך להתיש כל ספק כל אירוע, אבל מו"מ ארוך יביא תוצאות, ולפעמים מדובר בהבדלים ממש רציניים, ובשביל זה צריך סבלנות ואסטרטגיה. בכל אירוע לבחור ספק-שניים משמעותיים בתקציב, ולבצע איתם מו"מ ארוך, הכל ברוח טובה, בחלקים, הם רואים שאתם רציניים, הם רואים שהעסקה מתבשלת, ולאט לאט יאפשרו לנו יותר דברים, כשבפגישה פיזית, מצליחים להתקדם הכי הרבה! עסקים בנויים על כימיה בין אנשים, אם יפגשו אתכם, יתנו לכם הנחות מיוחדות שבאמת אף אחד לא מקבל, כי אף אחד לא עושה את המאמצים האלו... אבל אתם כן ☺

8 מבצע חדש!: בכל אירוע כדאי לבחור ספק אחד חדש, ספקים חדשים רוצים להתחיל לעבוד איתנו ומוכנים לעשות קצת יותר מהרגיל כדי "לשים רגל בדלת", אז תנו להם וקבלו הנחה! ואם הם לא מציעים, לא להתבייש, לשאול: ומה לגבי הנחה כדי שנכיר יותר טוב? אני לקוחה חדשה!

9 חברת הפקה או לארגן לבד?: שאלה טובה, במיוחד כהמשך לטיפ ספקי הקצה ☺, מצד אחד, חברת הפקה תארגן הכל במקצועיות, יצירתיות, בלי כאבי ראש ובזריזות, מצד שני, זה יעלה הרבה יותר ואנחנו מדברים כאן על לחסוך, אז מה עושים? ובכן:

מתי כן לקחת שירותי הפקה: חברת הפקה טובה אמורה לחסוך כסף הרבה יותר מהעלות שלה! בגלל כל הסיבות שנמצאות כאן בדו"ח: הם עובדים מול ספקי קצה, מכירים את השוק, מתמקחים ומתישים ספקים, מבקשים הנחות, מתחננים למבצעים ועובדים בנפח אירועים גדול שמהווה קלף מיקוח מול ספקים.

מתי לא לקחת שירותי הפקה: באירוע קטן (הרמת כוסית) או בסדר גודל של תקציב אירוע סביב 50,000 ₪ + מעמ כדאי לארגן לבד, סך ההנחות שההפקה תוכל להשיג יהיו קטנות ומחיר ההפקה יגוס בתקציב משמעותית.