

די אונטערשטע שורה



האָב געכאַפּט אַ בילד פון דעם שילד ווען איך בין געווען אין די געגנט פאַר אַ ביזנעס סעמינאַר. נישט פאַרקן דאָרט איז טאַקע נישט איינע פון די צען געבאַט... אַבער דער אופן ווי ס'איז געווען געשריבן האָט גורם געווען אַז איך זאָל עס שעצן און פאַלגן. איך האָב זיך נישט דערוואַגט אַוועקצושטעלן מיין קאַר נעבן דעם רעזערווירטן פּלאַץ.

און פאַרוואָס האָב איך געקענט כאַפּן אַ בילד פון דעם אינטערעסאַנטן מערקווירדיגן שילד? ווייל איך האָב געהאַט מיט זיך אַ קאַמעראַ, און דאָס איז געווען לאַנג איידער יעדער האָט זיך אַרומגעדרייט מיט אַ סעלפּאָן אין טאַש וואָס דינט אויך אַלס פּאָטאַגראַף אַפּאַראַט. מען דאַרף נישט

אַריינפיר

וואָס פּאַסירט ווען צוויי ביזנעסלייט רעדן זיך דורך וועגן עפעס אַ געשעפט? דער געשפּרעך קען זיך ציען פינף מינוט, פינף שעה, און גרויסע ביזנעסלייט ווייסן אַז גרויסע עסקים קענען געדויערן פינף וואָכן אָדער אפילו פינף חדשים ביז זיי ווערן געשלאַסן. וואָס טראַכט יעדער באַזונדער דורכאויס די גאַנצע צייט? איין געדאַנק בורזשעט זיי אין קאַפּ, "וואָס איז די אונטערשטע שורה?" אָדער אויף היימיש אידיש גערעדט, "וואָס וועט זיין דער סך הכל פאַרדינסט?" ווייל דער עיקר וואָס מען וויל וויסן נאָך אַלע חשבונות און פאַרהאַנדלונגען איז די אונטערשטע שורה וואָס מען וועט פאַרדינען פון דעם עסק און וויאַזוי מען וועט אַרויסגיין מיט ריווח. אין די קומענדיגע וואָכן וועלן מיר ברענגען אין קורצע שורות גוטע ביזנעס עצות פון אַן ערפאַרענעם באַרימטן מאַרקעטינג עקספּערט, מר. יצחק סאָפּטלעס. אַבער הנאה האָבן דערפון וועלן נישט בלויז אַזעלכע וואָס זענען עוסק אין געשעפטן אינעם עולם המסחר, נאָר זיינע געדאַנקען און בייפאַלן קענען העלפן יעדן אין זיין פריוואַטן לעבן צו האָבן הצלחה און פאַרדינען, אויך אין די געביטן וואו רווחים און ערפאַלג ווערן נישט געמאַסטן בלויז אין גרינע דאָלאַרן.

וואָס האָט אָנגעהויבן לויפן אין תּש"ה. זיי האָבן אַדווערטייזט אַ בילד פון אַ קרעדיט קאַרטל מיט די לאַזונג, "גיי נישט אַרויס פון שטוב אָן דעם"1. דאָס איז אַ שלאַג-וואָרט וואָס מען געדענקט און עס האָט געברענגט פאַר די קאַמפּאַני גוטע רווחים. היינט איז דאָס געוואָרן ווי צוגעקלעבט צו די פירמע נאָמען פון אַמעריקן עקספּרעס און דאָס איז אַ גאָר גוטע עצה פאַר יעדע סאָרט ביזנעס.

עטליכע יאָר צוריק בין איך אָנגעקומען נעבן אַ קליינעם בית המדרש אין סטעמפּאָרד, קאָנעטיקוט, און איך האָב געזען אַ שילד אינדרויסן וואָס האָט געמאַלדן: "דו זאָלסט נישט דאָ פאַרקן." די ווערטער "דו זאָלסט נישט" איז געווען געשריבן אויף דעם אַלטן ענגלישן זשאַראַגאַן, (thou shall not) אַ שטייגער ווי מען שרייבט להבדיל אויף ענגליש די פאַרבאַטן פון די עשרת הדברות. איך

חלק א' סטראַטעגיעס צו הצלחה

התקן עצמך – זאָלסט אלעמאַל זיין צוגעגרייט


אַן אמת'ער פּראָפעסיאָנאַלער ביזנעסמאַן וועט אייביג האָבן מיט זיך די ריכטיגע כלים און צוגעהערן פאַר זיין פּאַך, גרייט זיך צו באַנוצן דערמיט ווען עס פעלט אויס. דו וועסט דערמיט באַאיינדרוקן די אַרומיגע, ווי אויך וועט עס דין שטעלן אַ שטאַפל העכער פון דינע קאַנקורענטן. עס וועט העלפן אַז דיין נאָמען זאָל באַקאַנט ווערן און ציען אויפּמערקזאַמקייט און דאָס וועט דיר שאַפן גוטע ביזנעס געלעגנהייטן.

די פירמע אַמעריקן עקספּרעס האָט געשאַרט אוצרות מיט געלט זינט זייער געלונגענע רעקלאַמע





**אַ חכם האָט געזאָגט,
"אויב איך וואָלט
געהאַט אַכט שעה
אַראָפּצושניידן אַ
בוים, וואָלט איך זיך
פאַרנומען זעקס שעה
אויף אויסצושאַרפן מײן
זעג מעסער."**

דאָס אָרט ביים הילטאָן האָטעל אין וואַשינגטאָן דיסי, וואו פרעזידענט ראָנעלד רעיגען איז געשאָסן געוואָרן, ווען ער איז אַרויסגעקומען פון די זייטיגע טיר אויף די לינקע זייט, דער שיסער הינקלי איז געשאָטען צוזאַמען מיט די פרעסע פאַרשטייער אונטערן דעכל אויף די רעכטע זייט 

דיין נאָמען און דיין קאָמפּאַנייט נאָמען. איך ווער נאָך אַלץ צומאָל איבערראַשט און אַנטוישט ווען איך קום צו אַ קאָנפּערענץ אָדער אַן אסיפה און איך בעט יענעם'ס ביזנעס קאַרטל, אָבער ער האָט נישט עטליכע אין טאַש גרייט צו געבן.

טייל מענטשן קלערן אַז וויבאַלד מען באַנוצט זיך מיט בליץ-פּאַסט און אַנדערע אופנים פון אַנקניפן אַ קשר, פעלט נישט אויס צו האָבן מיט זיך אַ געדרוקטע קאַרטל, אָבער איך האָב זיך שוין צענדליגער מאָל איבערצייגט אַז דורך פּערזענליך רייכן די האַנט מיט אַ וואַרעמע באַגריסונג, אַ שלום עליכם מיט אַ שמייכל און אַ ביזנעס קאַרטל, לאָזט מען איבער אַ טיפּערן איינדרוק און עס מאַכט מער אַ רושם.

רעדנדיג פון איבערגעבן פאַר אַ צווייטן עפעס אין האַנט, לוינט זיך אויך צו האָבן גרייט אַ קליינעם באַשאַר פון דיין קאָמפּאַנייט. דו קענסט עס אַלץ אַרויסציען פון דיין בוזעם טאַש און אויב ס'איז באַקוועם געלעגן אין דיין קעשענע, וועט זיך עס גרינג אַריינפאַסן אין יענעם'ס טאַש. דו קענסט קיינמאָל נישט וויסן וואָס ס'וועט כאַפן זיין אויג און ציען זיין אויפּמערקזאַמקייט.

די אונטערשטע שורה:

זאָלסט שטענדיג האָבן גרייט ביי זיך די נויטיגע געצייג, אַריינגערעכנט עפעס וואָס רעפּרעזענטירט דיין פירמע אָדער אַרגאַניזאַציע.
[פאַרזעצונג קומט אי"ה]

וויאָזוי האָט ראַדזשערס דאָס באַוויזן? ער האָט זיך געהאַט איינגעפירט צו לאָזן זיין טעיפּ-רעקאָרדער לויפן דורכאויס די גאַנצע צייט ווען ער איז געווען אויף די גאַס אָדער אין פּאַבליק פּלעצער, אויפצוכאַפן אויך די הינטערגרונט גערודער. אַנדערע רעפּאָרטערס פלעגן זיך פירן אַנצוצינדן זייערע טעיפּ-רעקאָרדערס נאָר ווען זיי האָבן געזען אַ געלעגנהייט אויפצוכאַפן עטוואָס אינטערעסאַנט, אָדער גלייך אין אָנהויב פון אַן אינטערוויו. ראַדזשערס פלעגט עס אַלעמאָל לאָזן אַנגעצוינדן ווען ער האָט געשפּרייזט איבער די וואַשינגטאָנער גאַס. נאָך אַלעמען, איז אַ טעיפּ אַ ביליגע זאַך, און ער האָט אַלץ געקענט אויפּפרישן די באַטעריעס ווען ער איז צוריקגעקומען אין אָפיס. ער האָט געקלערט אַז מען קען קיינמאָל נישט וויסן וואָס מען קען אויפּכאַפן, און יענעם טאַג פון דעם אַטענטאַט-פרואוו איז עס אים גוט געלונגען...

אויב עס זעט אויס ווי אַ גרינגע ביזנעס עצה, זאָלסטו וויסן אַז עס איז טאַקע גרינג! אַמאָל זענען די מערסטע לייכטע און איינפאַכע הכנות, פאַרברייטערונגען וועלכע ברענגען די בעסטע רעזולטאַטן!

איך וואָלט געעצה'ט די זעלבע ראַט פאַר יעדן פון סיי וועלכע פירמע אָדער אַרגאַניזאַציע. אויב עס קען דיר אויסקומען זיך צו באַגעגענען מיט אַנדערע מענטשן, זאָלסטו האָבן עפעס גרייט פאַרצושטעלן

זיין אַ גרויסער פאַרשער צו פאַרשטיין דעם כח פון אַ בילד. איך נעם מיט זיך אַ קאַמעראַ ווען איך פאַר ערגעץ. פּאַטאַגראַפיע איז אַ גאָר וויכטיגער געצייג פאַר מאַרקעטינג געשעפטן, אָבער רעדנדיג פון געבן אַנעקענונג פאַר וועמען עס קומט זיך קרעדיט, מוז איך געבן קרעדיט פאַר מר. אירווינג שיעלד.

מר. שיעלד איז געווען איינער פון מיינע לערערס ווען איך בין געגאַנגען צו עף. איי. טי. זיך אויסשולן אין דעם פעלד פון אַדווערטייזינג און מאַרקעטינג, אַ לאַנגע, לאַנגע צייט צוריק. ער איז אַ וועלט-באַרימטער פּאַטאַגראַפּיסט. צווישן זיין ליסטע פון קליענטן טרעפט מען עטליכע 'פּאַרטשון 500' קאָמפּאַניס. ער איז איינער פון די פיינסטע מענטשן וועמען איך האָב אַמאָל באַגעגנט. ער האָט אונז אויסגעלערנט אַז אויב מיר ווילן באמת ווערן געלונגענע פּאַטאַגראַפּיסטן, מוזן מיר אייביג זיין גרייטן צו כאַפן אַ גוטן בילד. היינטיגע צייטן ווען כמעט יעדער טעלעפּאָן איז אַ קאַמעראַ מיט גענוג שאַרפּקייט אויפצוכאַפן קלאַרע פאַרבן איז דאָס בכלל נישט אַ שווערע זאַך אויסצופירן.

איך האָב געהערט אַן ענליכע מעשה פון איינעם וועלכער איז פונקט געווען "אויפן ריכטיגן אָרט, אין די ריכטיגע צייט". דאָס איז געווען וואָלטער ראַדזשערס, אַ געוועזענער סי.בי.עס. קאַרעספּאַנדענט. אין מערץ 1981, בלויז אַפּאָר וואָכן נאָכדעם וואָס ראָנעלד רעיגען איז געוואָרן איינגעשוואוירן אין אַמט אַלס פרעזידענט, האָט אַ צערודערטער פאַרשוין, זשאַן הינקלי, אים פרובירט צו שיסן און הרגען אויף די גאַסן פון וואַשינגטאָן די.סי. דער צייטונגס-מאַן ראַדזשערס איז געווען דער איינציגסטער רעפּאָרטער וועלכער האָט אויפּגעכאַפט די קולות פון די שיסערייען און עס רעקאָרדירט. דורכדעם האָט די סי.בי.עס. ראַדיאָ סטאַנציע געהאַט די מערסטע דעקונג איבער די אויסטערלישע געשיכטע.