



מפעל הפיס

חדשות

פל

דליין 127 ★ אוגוסט 2009

עיתון הזכיינים של מפעל הפיס

השינוי מתחיל בכם:

מפעל הפיס יוצא לדרך חדשה
עם אזורי הפצה חדשים
כל הפרטים עמ' 2-5

כיצד למנף את השינוי להצלחה?

בואו ללמוד כיצד לנצל את השינוי לטובתכם!

עמ' 10

חצי שנה של שיאי מכירות!

סיכום המכירות המרשימים של החציון הראשון של 2009

עמ' 6

הזוגיות כורחת בביתן פיס

הזכיינים כוננה זאלי פרסיה מחולון מגלים מהו סוד
ההצלחה שלהם

עמ' 8



הצרכנים בישראל החליטו: מפעל הפיס הוא מותג על



בימים אלה התבשרנו, כי ארגון Superbrands הבינלאומי, הכריז על מפעל הפיס כעל מותג על בישראל.

ארגון Superbrands הוקם לפני 12 שנים בבריטניה ומאז הוא פועל ב-50 מדינות בעולם. השנה, הוא החל לפעול גם בישראל.

מטרת הארגון היא לזהות את המותגים,

שהצרכנים במדינה חושבים, שהם מותגים המספקים

להם תועלות מוחשיות ורגשיות, גבוהות יותר ממותגים אחרים.

עד היום, לא הוכתר בעולם אף מפעל הגרלות כמותג על - Superbrand.

וכמובן, שבישראל מפעל הפיס הוא ה-Superbrand היחיד בתחום ההגרלות וההימורים.

העובדה שמפעל הפיס הוכתר כ-Superbrand מעידה, כי בשנים האחרונות ביצענו פעילות שיווקית ומיתוגית יוצאת דופן ומוצלחת, וכי הצרכנים מעריכים זאת.

פרטים נוספים על ארגון Superbrands העולמי ועל פעילותו בישראל אפשר למצוא בכתובת: www.superbrand.co.il

**"שינוי הוא חוק בחיים,
ואלה המתבוננים רק לעבר או
להווה - יחמיצו בודאי את העתיד"**

(ג'ון פ. קנדי)

**"רק האנשים החכמים ביותר
והטיפשים ביותר
לא חשתנים לעולם."**

(קונפוציוס)

תוכן עניינים גליון 126

- עמ' 2 דבר העורכת
- עמ' 3 דבר סמנכ"ל שיווק, מכירות ופרסום
- עמ' 4 נא להכיר: המשווקים האזוריים
- עמ' 6 סיכום מכירות חציון 2009
- עמ' 7 הצלחת הלוטו החדש
- עמ' 8 שטח פרטי - הזכיינים כוכבה ואלי פרסיה
- עמ' 10 אקדמיית הפיס למכירות
- עמ' 12 קד"מניה
- עמ' 13 צריך פיס בחיים
- עמ' 14 פיס לכל המשפחה
- עמ' 16 מנוי פיס

זכיינים יקרים וזכייניות יקרות,



בימים אלה, חלק לא קטן מכם עובר למשווק חדש, צוות מכירות חדש, מקדם חדש שיעבוד מולו. כדי לעזור לכם להתמודד עם השינוי, תמצאו בעיתון זה מידע וטיפים בנושא התמודדות עם שינויים. קבלו את השינוי לטובה, קחו אותו כהזדמנות וכמנוף

להצלחה, ותצליחו. "לא החזקים ביותר, או האינטליגנטים ביותר הם השורדים, אלא אלה המגיבים בדרך הטובה ביותר לשינוי".

אמר צ'ארלס רוברט דרווין (אבי תורת האבולוציה).

הפעם בחרתי לכתוב לכם על האחריות האישית שלכם על הצלחתכם וכיצד אתם יכולים להשפיע על התוצאות שתשיגו ולהצליח יותר.

אפתח ואומר כי המפתח העיקרי להצלחת כל אחד ואחת מכם הוא אתם עצמכם.

כדי להגיע להישגים שהם מעל לממוצע, כדי לעלות מעל הבינוניות עליכם לפתח כישורים טובים מעל הממוצע והבינוני. עליכם לשפר את המיומנויות האישיות והמקצועיות שלכם. זה מתחיל בדברים הקטנים כמו: חיוך רחב יותר, התלהבות רבה יותר בעת שיחת מכירה עם לקוח, התעניינות רבה יותר בלקוח ובצרכיו וכדומה. חשובה לא פחות המקצועיות שלכם שבאה לידי ביטוי בהכרות מעמיקה שלכם עם המוצרים שאתם מוכרים.

פעמים רבות אנו מוצאים שני זכיינים באותה נקודת מכירה עם הישגים שונים בעשרות אחוזים. שניהם מוכרים את אותם המוצרים, לשניהם יש את אותם הלקוחות, לשניהם יש את אותה נקודת הפתיחה להצלחה ובכל זאת - יש הבדל מאוד משמעותי בהצלחתם. ההבדל ביניהם נובע מכישורים אישיים שאחד פיתח והשני לא.

הקסם שמביא להצלחה במכירות שלכם נובע בראש ובראשונה מהאמונה שלכם בעצמכם וביכולותיכם להצליח. ההצלחה מקורה בתעוזה שלכם להציע לכל לקוח את מגוון המוצרים, גם לאחר ששמעתם מספר פעמים "לא". ההצלחה מקורה בהתמדה העיקשת שלכם להעמיק כל מכירה ללקוח. זיכרו כי המפתח להצלחה הוא בתוכם.

יש קסם בברכה לשלום כשהלקוח מגיע, יש קסם בחיוך במהלך המכירה, יש קסם בברכת ההצלחה בסיום השיחה. אם העברתם בשיחת המכירה התלהבות והחלטיות, תבוא גם ההצלחה בסגירת המכירה. הכול מתחיל מהאמונה בעצמכם, מהמקצועיות שלכם ומהביטחון שלכם במוצרים שאתם מציעים.

גם בגיליון זה, כמו בכל גיליון, תמצאו טיפים ומידע מקצועי שיעזרו לכם להצליח להגדיל את מכירותיכם.

קריאה מהנה והצלחה רבה,

מיכל ריימונד

מנהלת מחלקת ההדרכה
ועורכת אחראית

**אם אינך יכול לשנות את גורלך,
שנה את גישתך.**

(פתגם סיני)



דורון אנגל

זכיינים יקרים,

בימים אלה אנו עומדים בפתחה של תקופה מרתקת, תקופה של שינוי - מערך משווקים חדש.

ראשית, אני רוצה לברך את המשווקים האזורים החדשים שהצטרפו אלינו. מדובר במשווקים איכותיים, נמרצים ומוכשרים, שנבחרו במכרז מתוך עשרות רבות של מועמדים, בתהליך ארוך של בחינה וסינון.

הצטרפו אלינו הפעם אנשי מקצוע מנוסים, המגיעים אלינו מתחומים שונים - הפצת מוצרי צריכה, ניהול רשתות שיווק, שיווק מוצרי רפואה וכדומה, שיוכלו לתרום לנו מניסיונם הרב ומזווית הראייה הייחודית להם.

כל המשווקים החדשים התמחו בעבודה בשווקים תחרותיים, דבר המכשיר אותם להתמודד עם התחרות האינטנסיבית המחכה להם בשוק ההגרלות וההימורים.

אני מבקש לברך, כמובן, גם את המשווקים הוותיקים הממשיכים איתנו. מתוך המשווקים שעבדו איתנו בשנים 2004-2009 בחרנו את הטובים ביותר.

תהליך בניית מערך המשווקים האזוריים היה תהליך ארוך ומורכב. הוא החל כמעט לפני שנה כשצוות במטה מפעל הפיס בחן את כל נקודות הממשק והמגע עם המשווקים האזוריים, ושיפר את תהליכי העבודה בין המטה והשטח. כיום, העבודה תהיה יעילה, מהירה ושקופה יותר. אני מקווה כי כך נוכל להגיב במהירות ובנחישות לכל אירוע, ולאפשר לכם לעמוד ביעדי המכירות שהוצבו לכם - ואף לעבור אותם.

אין ספק, שהימים הראשונים יהיו ימים של הסתגלות והיכרות. אולם עלינו לזכור, כי עומדות בפנינו מטלות מורכבות, ולכן שומה עלינו לאחד כוחות, לשלב ידיים, לאמץ את המשווקים החדשים למשפחת הפיס וביחד - להצליח.

בברכה

דורון אנגל

סמנכ"ל שיווק, מכירות ופרסום.

מנכ"ל חדש אזור מרכז: ג'וני אלסטר



נולד בארה"ב ב-1963 ועלה לישראל בגיל 12. מתגורר ביישוב קהילתי, "נשיו ואב ל-4 ילדים מדהימים".
תפקיד קודם: "11 שנים ב-UPS האגדית".
בזמנו הפנוי: "חובב ריצה, מתאמן בקאראטה, בעל חגורה שחורה וחולה על סקי".
מוטו להצלחה: "אנשים עם אש בעיניים. אני מאמין בשיתוף פעולה, ביחיד, בעבודת צוות ובמחויבות רגשית, בשותפות והזדהות עם המטרה. אני מאמין שצריך להיות אחד בשביל השני, להיות את החיים שאתה אוהב ובעוצמה".

מנכ"ל חדש אזור גוש דן: שמעון מוסקוביץ



נולד בחיפה ב-1974, מתגורר בקריית ביאליק.
נשוי + 3 ילדים.
תפקיד קודם: משווק ב"דובק".
בזמנו הפנוי: "לשחק ולטייל עם הילדים, רק שאני מספיק זמן פנוי".
מוטו להצלחה: "שירות, שירות ושירות".

מנכ"ל חדש אזור נגב: אפיר אשכנזי



יליד קריית שמונה, 1966, מתגורר באשדוד, נשוי + 3.
תפקיד קודם: מנהל איזור ישראל-מלטה קפריסין בנסטלה.
מוטו להצלחה: "בעיני סוד ההצלחה הוא עבודה יסודית ומקצועית, הרבה התמדה, עקביות והנאה ממה שעושים".
בנימה אישית: רציתי מאוד לעבוד כמשווק אזורי של מפעל הפיס. זה היה מבחינתי אתגר ועברתי תהליך ארוך וקשה עד שהגעתי לכאן. אני רואה בזה סוג של שליחות וטיפול להיכנס לתפקיד מאתגר. זה מסוג העסקים שהתרומה הכספית להם חוזרת לציבור, אנחנו מייצרים לחברה ולנו הרבה דברים יפים וטובים".

משווק חדש אזור יהודה: אורי פלח



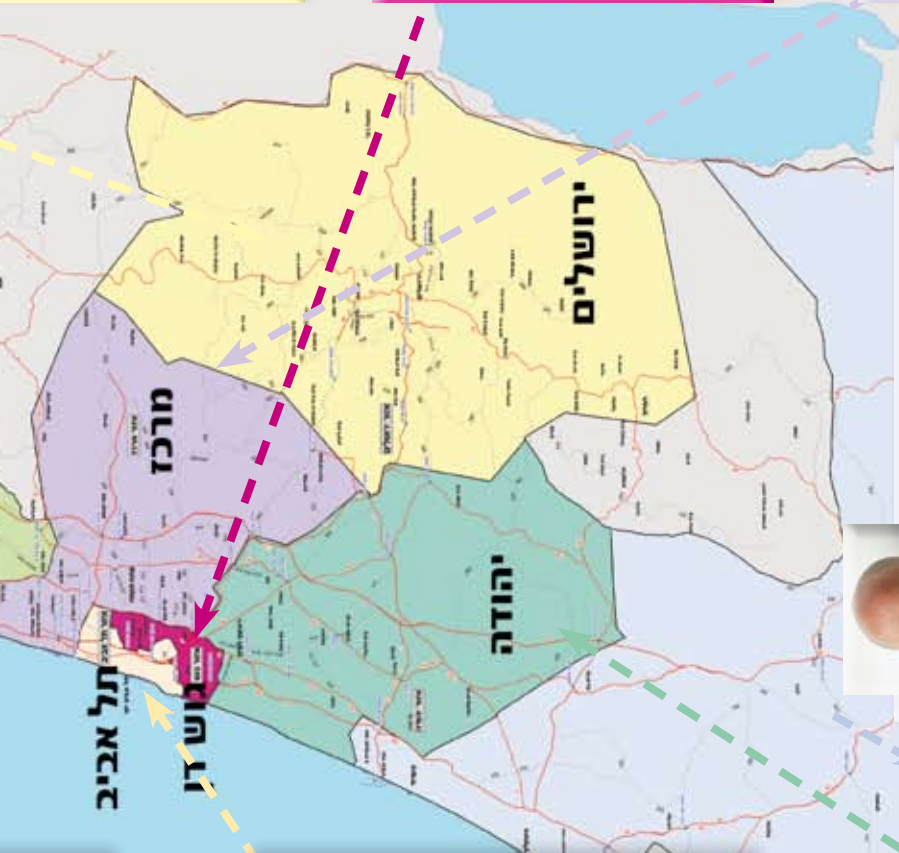
יליד תל אביב, 1956, מתגורר במזכרת בתיה, נשוי + 3.
תפקיד קודם: משנה למנכ"ל הריבוע הכחול וסמנכ"ל הסחר והשיווק.
מוטו להצלחה: "עבודת צוות, יושר ואמינות".
בזמנו הפנוי: "אוהב לטייל במיוחד בטיולי ג'יפים, אוהב שירה ובעיקר שירי ארץ ישראלי".
בנימה אישית: "שמח להצטרף למשפחת הפיס".

מנכ"ל חדש אזור ת"א: עוד נרעם



יליד ירושלים, בן 34, מתגורר במושב ישרה, נשוי + 2 בנות וכלב אחד.
תפקיד קודם: 10 שנים מנהל מכירות במפעל הפיס.
בזמנו הפנוי: "אני מאוד אוהב חדר כושר וגם ריצה, ומשחק קצת כדורסל".
מוטו להצלחה: "השקעה, מסירות, דבקות במטרה. חשוב להאמין שאתה יכול להשיג כל דבר שאתה רוצה ובסוף גם להשיג אותו".

אדם צריך ליהנות ממה שהוא עושה. לקום בבוקר שמחו! זה השלב הראשון בדרך להצלחה".



בזמנו הפנוי: "ג'וני, ספרים, אירוח של חברים... את כולם אפשר לעשות הרבה יותר בקלות כשאתה גר במושב".
מוטו להצלחה: "הצלחה למנהל זו היכולת שלו לדאוג שהאנשים בצוות יצליחו להגשים את השאיפות שלהם מבחינה מקצועית. לדאוג שכולם יהיו מכוונים לאותו יעד ויראו בו מרכז חשוב. ההמלצה שלי היא להרחיק את האופק בכל פעם שמתקדמים אליו".



נא להכיר:

המשווקים האזוריים של מפעל הפיס

משווק ותיק אזור חיפה: רובי אבן צור



נולד במושב תל חנן ב-1961. מתגורר בחיפה, נשוי + 3, ומשמש משווק מפעל הפיס באזור חיפה מזה 5 שנים.

תפקיד קודם: עורך דין במשרד פרטי.

לא ידעתם שהוא: אוהד מכבי חיפה בכדורגל "בצעירותי הייתי כדורגלן בהפועל תל חנן ושחקתי מגן ימני".

מוטו להצלחה: "אני תמיד אומר לבוא לקטן ולצאת גדול, לבוא מלמטה, בלי הרבה ציפיות ואז להפתיע את כולם".

משווק ותיק אזור השרון: אבי שטרית



נולד בבאר שבע ב-1970. מתגורר בהוד השרון נשוי + 2 ומשמש משווק מפעל הפיס באזור השרון מזה חמש שנים.

תפקיד קודם: מנהל טריידינגסניג של תנובה.

בזמנו הפנוי? "קורא בכל שבוע 2 ספרים, השבוע קראתי את 'הדרך' של קורמאק מקארתי".

מוטו להצלחה: "שתהיה לך דרך, שתדע לאן אתה הולך, שתדע להגדיר יעדים ומטרות. בשורה התחתונה,

משווק ותיק אזור גליל: חנן ישראל



יליד הארץ, "בן ארבעים ו-13 שנים בדיוק". מתגורר בקריות ומשמש משווק מפעל הפיס באזור גליל מאז שנת 2000.

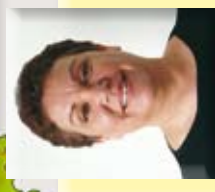
תפקיד קודם: סמכ"ל שיווק ומכירות ב"עלית" ומגוון תפקידי ניהול, שיווק ומכירות. בעל השכלה בתחומי הכלכלה והניהול.

בנימה אישית: "אני מכיר כל אחת ואחד מכם, זכיני הגליל, את כישוריהם האישיים והמקצועיים וידע כי יחד נמשך בתנופה, בעוצמה ונביל להצלחה משותפת".

בזמנו הפנוי? "לטייל במרחבים, להיות בטבע ובים, לקרוא ספר טוב, לשמוע מוסיקה טובה, להיות עם חברים וידידים".

המוטו להצלחה: "חיה ותן לחיות".

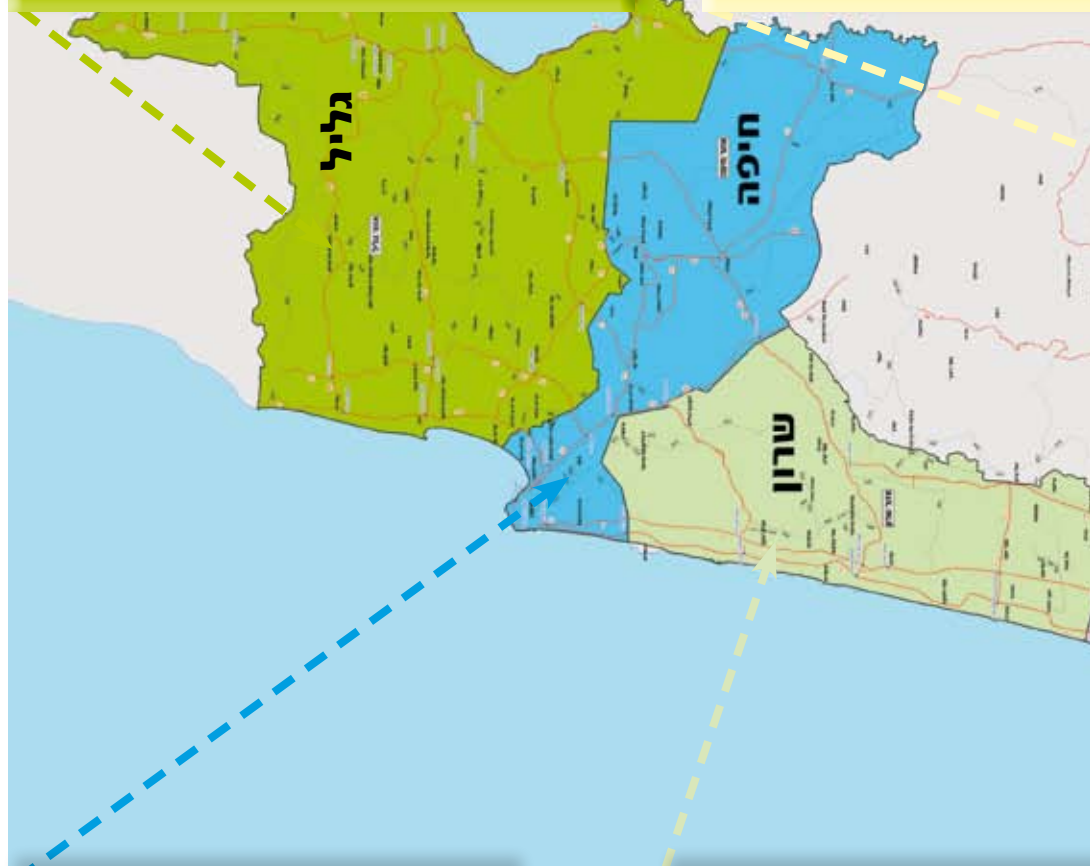
מנכ"לית חדשה אזור ירושלים: חנית צלניק



ילידת ת"א 1958, מתגוררת בבארותיים נשואה לצביקה, אמא ל-4 ילדים.

תפקיד קודם: מנהלת בקצעת רקח בתרם פרמצבטיקה, תרופות וויטמינים. מנכ"ל "דרך חיים".

בנימה אישית: "העבודה שאני האושה הראשונה בתפקיד משווק פיס היא מזוהה. בעיני זה לגמרי טבעי שתנשים ימלאו תפקידים כאלה. אני לא רואה בזה משהו יוצא דופן...".





סיכום מכירות בחציון ראשון של שנת 2009

כל הכבוד לכם! מאמצי המכירות שלכם חתחילת 2009 נשאו פרי, וסיכום ששת החודשים הראשונים מלמד שגם השנה אתם עומדים לשבור שיאים של מכירות!

"המחצית הראשונה של השנה הייתה מצוינת" מספר **צביקה פיליפס**, מנהל אגף המכירות של מפעל הפיס, "והמספרים באמת מדברים בעד עצמם: בהשוואה למחצית הראשונה של שנה שעברה נרשם ב-2009 גידול מרשים של 10 אחוזים במכירות, שהם 3 אחוזים מעל היעד שקבענו לעצמנו בתחילת השנה, מדובר בתוספת מכירות של 200 מיליון שקלים. המוצרים בהם נרשם גידול משמעותי הם הלוטו, החישגד והמוצרים האלקטרוניים".

"בראש הגורמים שהביאו למכירות הגבוהות עומדים כמובן הזכיינים המצוינים שלנו, אנשי מכירות מיומנים, שעושים את עבודתם נאמנה, ולהם מגיע הקרדיט העיקרי לתוצאות הנפלאות", אומר פיליפס, "במקביל למערך המכירות המיומן שלנו, נוספו השנה שני 'קטרים' שהשפיעו על המכירות: הלוטו החדש שהביא עמו יותר פרסים ויותר לוטומניות ומדיניות החזר הפרסים החדשה בחישגד, שתתמוך באופן משמעותי להצלחה".

הלוטו החדש – סיפור הצלחה

בסיכום המחצית הראשונה של שנת 2009 עולה כי מותג הדגל הוא סיפור הצלחה: "המשחק בפורמט החדש הוכיח שהוא עומד בכל ההבטחות שהוצגו בהשקה, ולכך הצטרף, כמובן, הקמפיין הפרסומי הנרחב". במחצית הראשונה של השנה היו יותר לוטומניות בהשוואה לתקופה מקבילה אשתקד, ובנוסף לזוכים בפרס הראשון, גם הפרס השני המצטבר חצה פעמים רבות

את רף מיליון השקלים. 21 לקוחות הפכו למיליונרים בזכות הלוטו החדש והיום ברורה לא רק האטרקטיביות של המוצר אלא גם התרומה הגדולה שלו לגידול הרב במכירות. מכירות הלוטו החדש עברו ב-10% את היעד שהוצב, וב-25% בהשוואה למכירות בתקופה מקבילה אשתקד.

החישגד עובר את היעד

המוצר השני שתתמוך רבות לגידול במכירות הוא ה"חישגד", שרשם הישגי מכירות מרשימים בהשוואה לאשתקד ולמול היעד שהוצב בתחילת השנה. "זכייני מפעל הפיס מכרו חישגד בחציון הראשון של 2009 ב-12 אחוז יותר ביחס לחציון הראשון של 2008 בהיקף של

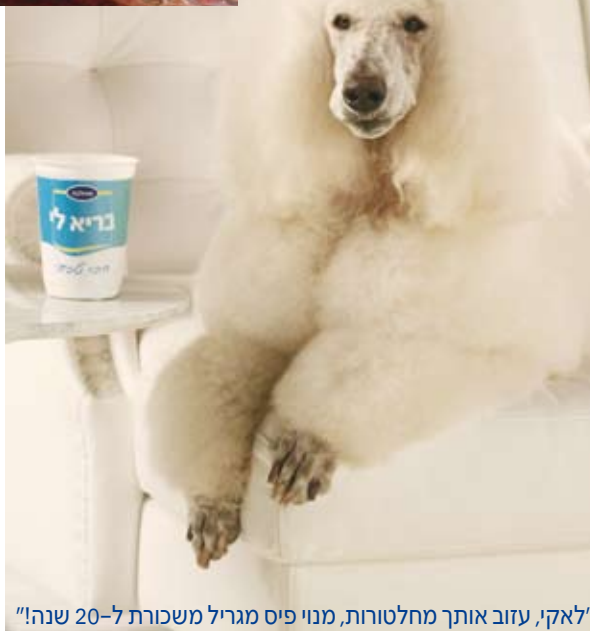


עם הלוטו החדש הכל אפשרי! מתוך קמפיין ההשקה

7 אחוז מעל היעד שהצבנו לעצמנו", אומר פיליפס. "גם בחישגד רואים את העבודה המבורכת שלכם, הזכיינים, בשילוב עם התמיכה השיווקית שאנו מעניקים למוטג החישגד בערוצי הפרסום השונים".

סוד ההצלחה של מנוי פיס

בחודש יוני התקיים מבצע 'משכורת נוספת ל-20 שנה' של מנוי פיס שהטריף את המדינה. "בנוסף הגרלנו הרבה מאוד מוצרי חשמל ואלקטרוניקה יוקרתיים. שינוי זה תרם רבות לגיוס המנויים וכמובן השפיע על סיכום המכירות הכללי של המחצית הראשונה". גם בתחום המנויים החדשים שהצטרפו בחודשים האחרונים למשפחת הלקוחות של מפעל הפיס, נרשם גידול וזה הודות לעבודת הגיוס הטובה שאתם, הזכיינים עושים בכל רחבי הארץ.



"לאקי, עזוב אותך מחלטורות, מנוי פיס מגריל משכורת ל-20 שנה!"

הדרכות

"גם בחציון הזה המשכנו את תנופת ההדרכות לחנויות המשותפות, לביתנים ולזכיינים חדשים. אנו בהחלט מאמינים שזהו מרכיב חיוני בהצלחה המשותפת והשפעות ההדרכה המקצועית ניכרות בשטח".

מה צופן העתיד?

"לאור התוצאות המרשימות של החציון הראשון אנו מצפים להמשך תנופה חיובית ומוצלחת גם בחציון השני" אומר פיליפס. "אנחנו מאמינים שאם נשלב כוחות, במאמץ משותף נצליח גם השנה להגיע לתוצאות מרשימות ולהגיע לשיאי מכירות חדשים".

הזוכים הגדולים של הלוטו החדש - הזכיינים!

הלוטו החדש כבר הוכיח שהוא חוצר מנצח: לוטומניות שמביאות אליכם רבבות לקוחות חדשים, 21 מיליונים חדשים וגידול של 25% במכירות!

עכשיו גם האינטרנט מביא אליכם לקוחות

וזה עוד לא הכל! מפעל הפיס מגייס לטובת הלוטו פלטפורמת שיווק חדשה - הטבות בדואר האלקטרוני! "מדובר בגישה שיווקית חדשנית הפונה ללקוחות הפוטנציאליים של הלוטו שנמצאים שעות רבות מול המחשב", מסביר לירז. "אנחנו רוצים להגיע אליהם גם בעבודה ובבית, ולפגוש אותם באמצעות המחשב האישי". כיצד זה עובד? מפעל הפיס שולח היישר לתיבת הדואר האלקטרוני של הלקוחות הטבות לרכישת מוצרי הגרלה. בדומה להנחות הניתנות במעטפות המופצות בעיתונים, ההטבה מגיע עם ברקוד, אותו הלקוח יכול להדפיס ולממש בנקודות המכירה שלכם. "אני מאמין כי מהלך זה יביא אליכם, הזכיינים, לקוחות חדשים רבים ויגדיל באופן משמעותי את היקף המכירות", אומר לירז.

עכשיו זה כבר ברור לכולם - הלוטו החדש הוא אחד המהלכים המוצלחים ביותר של מפעל הפיס בשנים האחרונות. "גידול המכירות שמציג הלוטו הוא מטורף, ועומד על 25% בהשוואה לתקופה המקבילה בשנה שעברה. מכירות הלוטו מתחילות השנה עומדות עד כה על כ-650 מיליון שקלים". אומר **שי לירז**, מנהל מותג הלוטו. "עיקר הגידול בלוטו נובע מהשקת הלוטו החדש בסוף חודש פברואר. מאז ההשקה לפני 5 חודשים עומד ממוצע המכירות החודשי בלוטו על כ-100 מיליון שקלים, נתונים שלא זכורים כמוהם בלוטו. הלוטו החדש מקיים את כל ההבטחות, וממשיך לבדל עצמו מול מוצרי ההגרלה האחרים. בשנה שבה כל המשק נמצא במיתון, הגידול הזה הוא פנטסטי ומהווה עדות לחוזקו של המותג וכמובן, לעבודה המצוינת שמתקיימת ברשת ההפצה". לגאווה על הגדלת המכירות יש גם

ביטוי בשטח שהרי כל אחד מכם, הזכיינים, הגדיל את ההכנסות שלו בכ-3,000 שקלים בממוצע (בהשוואה לתקופה מקבילה אשתקד).

סיפור זוכים

בן 90 זכה ב-26 מיליון בלוטומניה!

תושב תל אביב בשנות ה-90 לחייו, חלם בלילה על המספרים הזוכים ומילא אותם בטופס. בנו, שהגיע לפדות את כספי הזכייה עבורו, סיפר כי "אבא שלי נוהג מזה כ-30 שנה למלא פעמיים בשבוע לוטו בסכום סמלי של 11.60 ש"ח. בשנים האחרונות בגלל שבגילו כבר לא יכול היה ללכת ולמלא בעצמו, הוא גייס את כל בני המשפחה למען מטרה זו ובכל פעם מבקש ממשהו אחר לשלוח עבורו את הטופס".

הזוכה גילה כי המספרים עליהם חלם יום קודם עלו בגורל ומיהר להעיר את אשתו מהשינה. כשזו לא האמינה הוא התקשר לבנו שהגיע במהירות לבית הוריו. "השווייטי את המספרים ולא האמנתי למראה עיני. אם יש מישהו שמגיע לו לזכות בלוטו זה אבא שלי שעבד כל חייו קשה מאוד

ועשה עסקים עם אנשים שרימו אותו. הוא עלה ארצה בגיל מאוחר, חסר כל, ופרנס בקושי שישה ילדים".

לאחר הזכייה התגלה כי במשך שנים נהג האב לנהל פנקס בו רשם את המספרים שמילא בלוטו וכן את המספרים הזוכים באותה הגרלה. ילדיו סיפרו שזה היה התחביב שלו בשנים האחרונות מאז אבד לו כושר העבודה. "אף אחד מאיתנו לא העלה על דעתו שיבוא יום והוא יזכה ועוד בסכום כזה. עכשיו, לעת זקנה, אבא יוכל להרשות לעצמו בית קצת יותר גדול ופחות צפוף מזה שהוא ואמא גרים בו היום".

21 מיליונים חדשים!

"הגדלת הפרס הראשון יחד עם הפיכת הפרס השני לפרס מצטבר הגדילה את מספר המיליונרים הכולל - 7 זוכים קטפו את הפרס הראשון ו-14 נוספים את הפרס השני", אומר לירז. בסך הכל נולדו בזכות הלוטו החדש 21 מיליונרים חדשים ב-5 חודשים בלבד!

מי אמר לוטומניה ולא קיבל?

הלוטו החדש גם הבטיח יותר לוטומניות, ובחודש שעבר הוא גם קיים בענק. לרגל הלוטומניה הענקית ששיגעה את המדינה והגיע עד ל-26 מיליון שקלים בלוטו ו-52 מיליון בדאבל לוטו, יצא מפעל הפיס בשלל פעילויות שיווקיות, שעזרו לכם למנף את הפרס הראשון ולהביא את המכירות שלכם למקסימום. נקודות המכירה קושטו באבזירי ניראות מיוחדים, קמפיין פרסום ענק בטלוויזיה וברדיו, אינסטרטים עם טפסים מלאים בעיתונים הגדולים, פעילויות קד"מ מרהיבות מכירות בחופי הים וברחובות ראשיים וכן הפצת טפסים מסומנים בפתחי בתים (לפרטים נוספים על "חגיגת הלוטומניה" שעשתה מחלקת הקד"מ של מפעל הפיס ראו עמ' 12).



חלם על המספרים בלילה, וזכה ב-26 מיליון שקלים בלוטו!



זוגיות בביתן פיס

"האהבה שלנו הייתה עוד לפני מפעל הפיס. אבל היא ממשיכה לפרוח גם בזכותו", אומרים כוכבה ואלי פרסיה, זוג זכיינים מחולון שחיים יחד, עובדים יחד ואוהבים יחד כבר שנים רבות

עד השעות המאוחרות של הערב, ולהשאיר את הילדים ללא השגחה. כאן נכנס לתמונה האיש שאיתה, אלי: "אמרתי לה שלא תדאג, שתעבוד שש שעות ואני אבוא להחליף אותה כשאסיים את העבודה שלי במפעל", אומר אלי, מנהל במפעל "גורי", ומוסיף שכמו אשתו גם הוא עבר הכשרה במפעל הפיס, אבל הוא משאיר את כל הניהול בידיים שלה. ואכן, במהלך הראיון שיתוף הפעולה של השניים גלוי לעין: הם משלימים זה את זה, היא מתחילה משפט והוא מסיים, היא מספרת בדיחה והוא צוחק... רואים ששמו במשפחת פרסיה. הסיכום בין בני הזוג היה שכוכבה מנהלת את נקודת המכירה, ואלי בא להחליף אותה בכל יום כדי שהיא תוכל להיות עם הילדים. "גם בימי שישי אני עובד בדוכן והיא בבית, מבשלת לשבת", אומר אלי. "זה לא שאני לא יכול לבשל, אבל אז אני גם אצטרך לאכול את זה... לכן אני מעדיף שביום שישי כוכבה תהיה במטבח".

סוד ההצלחה: הפרדת כוחות

הסוד של הזוג פרסיה טמון בחלוקת העבודה: "לכל אחד יש את השעות שלו. כשיש לוטומניות או מבצעים מיוחדים ואנחנו צריכים לעבוד ביחד אז אנחנו לא יושבים יחד בביתן, אלא מפרידים כוחות: אחד בתוך הביתן ואחד מחוצה לו", הם מסבירים. לשניים שיטות עבודה שונות לגמרי: "אני מסוגל לשרת שלושה-ארבעה לקוחות

האהבה פורחת בביתן מפעל הפיס ברחוב קוגל בחולון. ואיך לא? את הביתן מפעילים **כוכבה ואלי פרסיה** שחולקים חיי זוגיות הרמוניים כבר 33 שנה. כוכבה ואלי הם זוג עוד מהתיכון מאז היו בני 17. היום, הם כבר בני 50 והורים גאים לארבעה ילדים בוגרים.

עבודה אידיאלית לאמא

לפני 15 שנה, כשארבעת ילדיהם היו קטנים, החליטה כוכבה לעשות מהפך בחיי המשפחה. אחרי 12 שנים כמזכירה ראשית במשרד עורכי דין היא רצתה שינוי. "הרגשתי שאני צריכה אוויר ושאיני חייבת משהו חדש. האמהות לילדים קטנים הייתה תובענית ביותר, ואני גם אמא כזו שמאוד מעורבת בחי הילדים, אז הייתי צריכה עבודה שמצד אחד תמלא אותי סיפוק ומצד שני תאפשר לי לחזור מוקדם הביתה אל הילדים", היא אומרת. חברה מבת ים, זכיינית מפעל פיס, הציעה לה להצטרף. "חשבתי שזה לא יתאים לי, ושאיני לא אסתדר עם הלוקחות. אבל אחרי שישבתי לידה כמה ימים בביתן - נדלקתי", אומרת כוכבה.

חילוף משמרות במשפחת פרסיה

כאמא מעורבת בחיי ילדיה, כוכבה לא היתה מעוניינת לעבוד בביתן



משלימים זה את זה. היא מתחילה משפט והוא מסיים, היא מספרת בדיחה והוא צוחק... הזכיינים כוכבה ואלי פרסיה

אינפורמציה במשך היום, "אנחנו מדברים הרבה וגם צוחקים על כל מני דברים שקשורים לעבודה. ואם אני רוצה לתאר לאלו לקוח שזכה בעשרת אלפים שקלים אני יודעת מה להגיד לו כדי שהוא ידע מי זה: למשל 'זה שחובש כובע ומדבר ככה וככה'..." היא גם מספרת לו מי מהלקוחות הקבועים כבר היה היום "כדי שידע למי לחכות ולמי לא", היא מוסיפה.

מסתבר שלכל אחד מהשניים יש את הלקוחות הקבועים שלו. "יש אנשים שאוהבים לבוא לאלו ואם הם רואים אותי הם מייד שואלים: 'איפה בעלך?' ואז אני אומרת להם לבוא שוב בחמש. ולהיפך - יש לקוחות שרגילים אלי, אלה הלקוחות הקבועים של הבוקר. היום אמר לי לקוח: 'לא ראיתי אותך שבוע', אמרתי לו שזה בגלל שהוא לא בא בבוקר".

משפחת לקוחות

אלי וכוכבה מזמינים חלק מהלקוחות לשמחות משפחתיות, כמו בר מצוות של הילדים. "חלק מהלקוחות הפכו להיות חברים שלנו. אנחנו מקפידים להשתתף בשמחות ובאירועים שלהם. הלקוחות לא שוכחים את זה לעולם".

אם יש תלונה אנחנו מייד מלבינים, לא משאירים את זה לערב או לסוף היום כדי שלא נשכח. וחץ מזה כשחוזרים הביתה יש ילדים, אז משאירים את ענייני העבודה בעבודה", אומרת כוכבה.

היא הנוס

אלי וכוכבה מפרגנים זה לזו ללא הפסקה. "הבעל המקסים שלי", היא קוראת לו, ומוסיפה ש"הוא חלק בלתי נפרד מההצלחה. לא יכולתי בלעדי בשום פנים ואופן". הוא מצהיר ש"היא המנהלת והיא הקובעת. זה הכל שלה ואני רק העוזר. היא בעלת הבית. היא מזמינה סחורה ועושה את כל הנהלת החשבונות מול מפעל הפיס, היא מנהלת הכל".

"אלי משלים אותי", אומרת כוכבה. "כשהילדים היו קטנים, לא הייתי מסוגלת לשבת בביתן אחרי הצהריים כשהם לבד בבית. הידיעה שאלי בביתן בצהריים ואני בבית מאוד הקלה עלי". במשך השנים, גם כשהילדים גדלו הם שמרו על חלוקת התפקידים הזו. כשאלי למד לתואר הנדסאי תעשייה וניהול כוכבה עבדה יותר, וכשכוכבה למדה רפלקסולוגיה, אלי עבד יותר. "האהבה שלנו הייתה עוד לפני מפעל הפיס. אבל היא ממשיכה לפרוח גם בזכותו", הם מסכמים.



כל לקוח מגיע לכוכבה ומשתף אותה בחייו, מתייעץ, שופך את הלב, והיא מקשיבה לכולם בסבלנות. זה סוד ההצלחה שלה.



"האהבה שלנו הייתה עוד לפני מפעל הפיס. אבל היא ממשיכה לפרוח גם בזכותו".

ביחד וכוכבה מעדיפה אחד-שניים בכל פעם, מספר אלי ומוסיף שכוכבה מנהלת את הביתן כמו היה זה תא וידוי. "כל לקוח מגיע ומשתף אותה בחייו, מתייעץ, שופך את הלב, והיא מקשיבה לכולם בסבלנות. זה סוד ההצלחה שלה".

כוכבה מספרת בגילוי לב שלפעמים כשהיא ואלי נאלצים לעבוד יחדיו, הנוכחות של בעלה קצת מלחיצה אותה. "אני נדרכת כשאני צריכה לעבוד עם אלי, בגלל ששיטת העבודה שלנו שונה. לכן, רוב הזמן אני שמחה שאנחנו לא באותו חלל ביחד". בכל יום, לפני שאלי מגיע לביתן כוכבה מעדכנת אותו מה היה בבוקר, אומרת לו מה צריך לעשות, אם יש לקוח שביקש לשלוח צ'אנס בשעות מסוימות, אם יש חבילות חישגד פתוחות, אם יש זכיות וכדומה.

משפחה לחוד ועסקים לחוד

"גם כשאנחנו מתווכחים אנחנו משלימים מהר. הוא יודע שאני צודקת ואני יודעת שהוא צודק", אומרת כוכבה. בזכות הזוגיות הארוכה, יש להם קודים פרטיים משלהם כדי לעדכן זה את זה ולהעביר

הטיפים למכירות גבוהות של כוכבה פרסיה:

לפתח שיחה ולא לשתוק: "ככל שמדברים יותר ונחמדים יותר זה מזמין יותר את הלקוח לקנות משחקים. גם אם אתה בטוח שמהלקוח שמולך לא יצא כלום, פתח עמו שיחה. לפעמים אתה תופתע, ובכל מקרה, אין מה להפסיד".

לשמור על ביתן נקי, מזמין ומקושט: "הביתן תמיד מסודר ונקי, ונעים להיות בו. יש לנו מקרר קטן בביתן עם מים קרים, ובימים חמים מציעה ללקוחות לשתות ולהתרענן. אני תמיד מחזיקה מגבונים לחים וכשהלקוחות מגיעים מיוזעים אני מציעה להם מגבון לח. והם מתרעננים ומרגישים טוב יותר, ועוברים חוויה נעימה שתחזיר אותם אלי".

חיובים וצחוקים: "אנחנו מקפידים תמיד לשמור על חוש הומור, ולצחוק עם הלקוחות שלנו".

מתנות ומבצעים: "תמיד יש אצלנו סוכריות על הדלפק. אנחנו גם עושים מבצעים, למשל אני קונה דיסקים בשקל בשוק, וכל מי שרוכש טופס שיטתי מעל מאה שקלים מקבל מתנה דיסק. אם לקוח נוסף מבקש גם - אני מסבירה שזה רק למי שממלא טופס שיטתי. וכך מגדילה את המכירות".

לפרסם זכיות: "אנחנו מקפידים על שלטים מאירי עיניים, תולים הודעות על זכיות בביתן שלנו, ואנשים שואלים מסתקרנים, ורוצים גם להשתתף ולזכות".



להתמודד עם שינויים

חלקכם עוברים שינויים מהותיים בעבודה: אזור חדש, משווק חדש, מקד"מים חדשים... לפיכך כללי הזהב לקבל את השינוי בהצלחה ואף להרוויח ממנו!

מאת: **אילת קנב***

מדוע אינו אוהבים שינויים ובעיקר כאלה שאינם ביוזמתנו?

רובנו אוהבים יציבות, שגרה, את "אזור הנוחות" שלנו מאחר והוא אזור מוכר וידוע ולכן נתפס כטוב וחיובי. באזור המוכר אנחנו לרוב יודעים למה לצפות ואת טווח התוצאות שנוכל לקבל. רובנו אינם אוהבים "הפתעות", עמימות, אי וודאות... גם אם יתכן ואלה יוכיחו את עצמם בטווח הקרוב או הרחוק כ"הפתעות" לטובה. לכן, שינוי יוצר באופן טבעי רגשות ומחשבות של לחץ, פחד, חשש מכישלון אפשרי. מחשבות אלו משפיעות על התנהגותנו, תגובותינו ומעשינו, וכך גם על המציאות עצמה ועל התוצאה שנקבל מהשינוי. זיכרו - המחשבה משפיעה על התוצאה. אם נאמין כי השינוי הוא שלילי, נמצא את עצמנו פועלים לייצר הוכחות כי השינוי שלילי!

המפתחות להצלחה בקבלת השינוי ובהתמודדות חיובית עימו

כאמור, זו לא חכמה גדולה להתנגד לשינוי. שאלת מיליון הדולר היא, מה עלינו לעשות על מנת להתמודד איתו באופן אפקטיבי ולמנף אותו לטובתנו.

1. **הכי חשוב - לבחור!** בחרו את הדרך בה אתם מתמודדים עם השינוי. הימנעו מלאמץ גישה "נראה מה יוליד יום". בחירה של תכנית פעולה תביא אתכם לתוצאה הרצויה.
 2. **היו חיוביים** - בחרו לקבל את השינוי בחיוב.
 3. **בחרו להקשיב** לקבוצת העמיתים שדעתם שונה משלכם ולמדו זוויות ראייה שונות.
 4. **שאלו שאלות** - שימו לכם מטרה להבין את הרציונל שמאחורי השינוי. ככל שיהיה לכם יותר מידע, תבינו יותר ותוכלו להתחבר להגיון שמאחורי המהלך, וכך תקבלו ואף תברכו את השינוי.
 5. **בנו תוכנית פעולה אישית** - רשמו עד דף אילו פעולות תנקטו מעתה ואילך על מנת לאמץ את השינוי ולהתמודד עימו. הדף ישמש אתכם לעקוב אחר יישום החלטותיכם ואחר התוצאות שלהן.
 6. **התייעצו עם אחרים** - למד מהם כיצד הם מתמודדים עם השינויים.
 7. **למדו לקבל** כי גם אם השינוי אינו נובע מהבחירה שלכם, אין הדבר אומר כי אינו יכול לתרום לכם!
 8. **שתפו את המנהלים שלכם בתחושותיכם** - תתפלאו לדעת עד כמה אכפת להם ועד כמה חשוב להם שתהיו מרוצים.
 9. **היו יוזמים, הציעו לעמיתכם פתרונות כיצד להתמודד טוב יותר עם השינוי** - כך תוכלו להרגיש חלק מהשינוי, וכי יש לכם חשיבות בהצלחתו - מה שנכון!
 10. **היו סבלנים** - גם אם כרגע ישנם סימני שאלה, כל ערפל סופו להתבהר.
- האמינו כי תצליחו, פעלו בהתמדה למטרה זו והתוצאה המיוחלת, תגיע!

***אילת קנב - מנחה, יועצת ומדריכה, בעלת ניסיון של למעלה מ-11 שנים בהובלת תהליכי הדרכה ופיתוח הדרכה.**

רבים נוטים לחשוב (אם כי לא תמיד יודו בזה) כי שינוי אינו דבר חיובי. אנחנו לא מדברים כמובן על שינוי כמו שיפוץ הבית שלנו, תהליך בו בחרנו מיוזמתנו במטרה לשפר את איכות החיים שלנו, אלא על שינוי מאתגר יותר, כמו השינוי בעבודה שרבים מכם עוברים בימים אלו: שינוי באזור ההפצה, שינוי המשווק האזורי, שינוי בצוות קידום המכירות שעובד מולכם וכדומה. הנטייה הטבעית של רבים מאיתנו היא לא לקבל שינויים שכאלה בברכה. לכאורה "הפילו" אותם עלינו מבלי שנשאלנו לדעתנו ומבלי שהיינו מעורבים כלל בהחלטה. עולות שאלות טבעיות כמו: למה זה טוב? מה היה רע בשיטה הקודמת? למה עכשיו?



אילת קנב: "האמינו כי תצליחו, פעלו בהתמדה למטרה זו והתוצאה המיוחלת, תגיע!"

מה מבדיל בין האנשים המאמצים שינוי לבין אלה המאמצים אותו פחות?

הציניים יאמרו כי המאמצים את השינוי הם אנשים אשר חושבים כי נכון "לשחק את המשחק". האופטימיים יאמרו כי המאמצים את השינוי הם אנשים חיוביים. המציאותיים יאמרו כי אלה הם אנשים סתגלניים, אנשים היועצים כיצד להסתגל בקלות ולאמץ כל שינוי במאמץ קל בלבד. ורובנו, נבין כי אלה המאמצים את השינוי, הם אלה הבוחרים לעשות זאת, כל אחד מסיבותיו הוא.



באופן אפקטיבי!

בחנו את עצמכם: באיזו מידה אתה תאמץ שינויים?

רשום עבור כל אחד מההגדים הבאים עד כמה אתה מזדהה:

בטח! תמיד	לעיתים קרובות	לעיתים	לעיתים רחוקות	אף פעם	
5	4	3	2	1	1. אני אוהב לגוון ולקנות בכל שבוע בסופרמרקט אחר.
5	4	3	2	1	2. אני מקבל החלטות המשפיעות על העתיד שלי - במהירות ובקלות
5	4	3	2	1	3. אני מתלהב ומתרגש כשמפעל הפיס משיק מוצר חדש שעלי לעבור הדרכות לקראתו
5	4	3	2	1	4. אני מאוד אוהב לגוון במקומות בהם אני מטייל ומבקר
5	4	3	2	1	5. אני אוהב לעבור לבית חדש
5	4	3	2	1	6. אני אוהב לטעום מנות חדשות שאיני מכיר במסעדות / בתי קפה / אצל חמותי...
5	4	3	2	1	7. אני אוהב לגוון את תסריט השיחה שלי מול לקוחות ובכל פעם לנסות טכניקה חדשה להתמודד עם תלונות והתנגדויות.
5	4	3	2	1	8. אני אוהב לגוון בסגנון הلبוש שלי
5	4	3	2	1	9. אני מרחיב את אופקיי בכל הזדמנות ומתעניין בנושאים חדשים שאינם מוכרים לי
5	4	3	2	1	10. חבריי אומרים עליי כי אני אדם אשר פתוח לשינויים

בדקו את הציין שלכם:

חברו את סכום התשובות שלכם (לדוגמא: 3+1+4+1+5... וכו')

אם קיבלתם בין 40-50: הנכם טיפוסים סתגלנים ופתוחים מאוד לכל שינוי. היזהרו מגמישות יתר. מידי פעם, ישנם שינויים אותם אתם מקבלים ומבצעים בקלות מידי.

אם קיבלתם בין 30 ל-40: בדרך כלל אתם פתוחים לשינויים, תלוי במידת המחויבות והמעורבות הרגשית שלכם.

30 ומטה: ברוב המקרים אתם מעדיפים להישאר ב"אזור הנוחות" שלכם. כדאי לכם להתאמן בפתיחות רבה יותר לשינויים. חשוב לזכור כי לא כל שינוי הוא מאיים וישנן שינויים אשר יסייעו לנו להשיג תוצאות טובות יותר וצמיחה אישית כבר בעתיד הקרוב, אם רק נבחר לקבלם בזרועות פתוחות.



קד"מניה!

שיירות רכבי לוטו, "קרנבל לוטומניה", פעילויות בחופי הרחצה, דיילי לוטו בקניונים ועוד מהלכים שבצעה מחלקת הקד"מ של מפעל הפיס בתקופת הלוטומניה הביאו אליכם המוני לקוחות

פסטיבל הקד"מ של הפיס

במהלך חודש אוגוסט מפעל הפיס ישתתף בשלושה פסטיבלים ואירועי חוצות גדולים אשר ימשכו מאות אלפי מבקרים. בכל אירוע שכזה מחלקת הקד"מ של מפעל הפיס תקיים פעילות קד"מ אטרקטיבית וחוויתית אשר תותאם לאופי הפסטיבל:

1. **פסטיבל "ניגובים"** - פסטיבל שכולו חגיגה של חמוס בשוק הכרמל בתל אביב. בתאריכים 24-25 באוגוסט, בו יוקם אוהל ענק של מפעל הפיס ויחולקו, בין השאר, כרטיסי חישגד "טעימות".
 2. **פסטיבל הגורמה הכשר בפ"ת** - יתקיים בתאריכים 25-27 באוגוסט ובמהלכו יחולקו כרטיסי חישגד "טעימות".
 3. **יריד חוצות היוצר בירושלים** - בין ה-9 ל-13 לאוגוסט במהלכו יחולקו כרטיסי חישגד "טעימות".
- ספרו ללקוחותיכם על אירועים אלו, ושלחו אותם את מתחמי מפעל הפיס, שם יחכו להם הפעלות, מתנות והרבה הפתעות!

מחלקת הקד"מ תביאה אליכם עוד לקוחות

במקביל לכל אלה הופצו בתקופת הלוטומניה בכל רחבי הארץ 100,000 תלי דלת הכוללים טפסים מלאים, ונערכו פעילויות דיול ססגוניות בקניונים ובנקודות מרכזיות שעודדו את הלקוחות להגיע אל נקודות המכירה שלכם, ולרכוש טופס הגרלה.

הלוטומניה אמנם הסתיימה כשלקוח קבוע בן 90 זכה בפרס הראשון, והיא הביאה לכם מכירות גבוהות במיוחד, אבל, מחלקת הקד"מ של מפעל הפיס לא יוצאת לחופש. אנחנו נמשיך לתמוך בכם, הזכיינים, נמשיך לעשות הרבה "רעש" בשטח (כמו למשל בפסטיבלים של חודש אוגוסט, ראו מסגרת) ולהביא אליכם לקוחות חדשים. המשימה שלכם היא לקבל אותם בחיוך, ליזום מכירה ולהציע להם ממגוון מוצרי מפעל הפיס. שיהיה לכולנו קיץ של מכירות לוהטות, ופעילויות קד"מ מוצלחות!



חגיגות הלוטומניה הגיעו גם לחופי הרחצה בזכות מחלקת הקד"מ של מפעל הפיס



קרנבל לוטומניה

אחת מפעילויות הקד"מ המוצלחות היתה "קרנבל לוטומניה". חמש שיירות של רכבים ממותגים הסתובבו ברחבי הארץ בצירי תנועה מרכזיים, כשהם מצוידים במערכת כריזה, ובעזרת צוותי דיילים ושחקנים מחופשים עשו הרבה "רעש" ושמה, הפגינו נוכחות בולטת של הלוטו בשטח, והפיצו את בשורת הלוטומניה בקרב הנהגים והולכי הרגל, להם חילקו מתנות וטפסים מלאים.

לוטומניה על החוף

רובכם בילה את ימי השישי לאורך כל תקופת הלוטומניה המתמשכת בנקודת המכירה שלכם, ומכרתם עוד ועוד טפסים, אבל מאות אלפי אנשים בילו אותם בחופי הים. אבל אל דאגה, דיילי מחלקת הקד"מ של מפעל הפיס ירדו אל חופי הרחצה שהיו מלאים בהמוני בית ישראל, והפיצו את בשורת הלוטומניה, ואת ההגרלה שתתקיים ביום שבת לאחריו. על אלפי הרכבים שחנו בחניוני החופים הוצמדו אינסטרטים שהזכירו על הגרלת הפרס הראשון האטרקטיבי, ובחופים עצמם צוותי דיילים חילקו מתנות ממותגות בלוטו לוטו כמו בנדנות וכפכפים, לכל מי שרכש טופס לוטו.



קרנבל הלוטומניה - דיילים ורכבים ממותגים עשו הרבה רעש בכל רחבי הארץ והביאו אליכם אלפי לקוחות

תרועת הפסטיבלים

קסום שדמויותיו מתעוררות לתחייה בכוח האשליה והדמיון. המופע מיועד לכל המשפחה והוא פתוח ללא תשלום לקהל. בימת הפיס בפסטיבל היא רק חלק מהתמיכה והחסות שנותן הפיס לפסטיבל הבינלאומי החוגג השנה את יום הולדתו ה-18. הפסטיבל שימשך 5 ימים בין ה-9 ל-14 באוגוסט, יפעל בחללים ואולמות שונים ברחבי ירושלים ובסך הכל יעלו בו כ-30 הצגות שונות מהארץ ומרחבי העולם, מופעי רחוב, מייצגים וסדנאות מעולם תיאטרון הבובות ותיאטרון החפצים והדימויים.

פסטיבל גשרים נחל

פסטיבל נוסף שזכה החודש לתמיכת מפעל הפיס הוא פסטיבל "גשרים נחל" בנחל אלכסנדר, שמציע בסוף אוגוסט חווית אמנות, מוסיקה וטבע לגדולים ולקטנים. מארגני הפסטיבל מזמינים אתכם, את משפחותיכם ואת לקוחותיכם לבוא ולבקר ומוידם למפעל הפיס על תרומתו: "התמיכה של מועצת הפיס לתרבות ולאמנות מאפשרת לפסטיבל 'גשרים נחל' להביא, בכל שנה, אמנים מהשורה הראשונה. הודות לתמיכה זו אנו יכולים להגדיל את פעילויות התרבות לטובת הקהילה: השנה הוספנו שני ערבי שיח ושני סיורים לאורך הנחל". הכניסה לפסטיבל 'גשרים נחל' הינה ללא תשלום, ובין האמנים שיתארחו בו יהיו רינת גבאי עם שירים לילדים ויהורם גאון עם שירים לכל המשפחה. להקת מופע הארנבות של ד"ר קספר ותזמורת סימפונט רעננה יגיעו גם הם, וינעימו את זמנכם. ספרו ללקוחותיכם על הפסטיבלים הנפלאים שיעשירו את כל המשפחה, בחוויית אמנות ללא תשלום! הזכירו להם שבכל פעם שהם רוכשים ממוצרי הם למעשה תורמים לקהילה ולעצמם...

חופשת הקיץ היא עונת הבילויים המשפחתיים והפסטיבלים. מועצת הפיס לתרבות ולאמנות תומכת כמדי שנה בפסטיבלים רבים ששניים מהם מתקיימים בחודש בירושלים ובעמק חפר. זהו כלי נוסף בו מפעל הפיס מחזיר לקהילה, ומגיע לקשת רחבה של גילאים ושכבות אוכלוסיה.

בימת פיס בפסטיבל תיאטרון בובות

בירושלים, בפסטיבל הבינלאומי לתיאטרון בובות, יקים מפעל הפיס בגן הפעמון בימת פיס מיוחדת שעליה יעלה מופע של תיאטרון הצלליות הווירטואוזי של **ולריה גוגילטי** מספרד. באמצעות הניגוד הפשוט בין אור וצל, במסורת הצלליות הסינית תוכלו לחזות בסיפור



תיאטרון הצלליות המרהיב של ולריה גוגילטי מספרד בפסטיבל תיאטרון הבובות בירושלים

מפעל הפיס השיק מבנים חדשים לקהילה באיתמר ובאבן יהודה



מרכז פיס קהילתי באבן יהודה כולל 500 מקומות ישיבה.

ש"העשייה כולה במפעל הפיס מתרכזת ומתנקזת למען הקהילה ובשבילה. האולם הזה הינו דוגמה לעשייה ארוכה ורבת שנים בכל יישובי הארץ בכלל ובאבן יהודה בפרט". בחודש שעבר נחנך גם מועדון פיס קהילתי ביישוב איתמר שבשומרון. משנת 2000 תרם מפעל הפיס ליישובי השומרון כ-20.7 מיליון שקלים. בטקס חניכת המועדון אמר שאול סוטניק, כי "זהו המועדון הראשון בסדר גודל הזה שנבנה באזור השומרון כולו ומפעל הפיס גאה בכך מאוד. מועדון הפיס הקהילתי ישמש את אוכלוסיית איתמר והסביבה".

מפעל הפיס ממשיך להחזיר לקהילה ולשדרג את רמת החיים של תושבי הפריפריה. לאחרונה נחנך מרכז פיס קהילתי באבן יהודה שישדרג את תושבי היישוב, את תושבי כפר נטר הסמוך ואת תושבי דרום נתניה. עלות המבנה היא 2.5 מיליון שקלים והמקום מכיל אולם מופעים בעל 500 מקומות ישיבה. האולם החדש שבנה מפעל הפיס מחליף את האולם הישן של היישוב שסבל מתנאים ירודים. **עמוס עזאני**, ראש המועצה אמר בטקס החנוכה, שנערך בחודש יולי, כי "מפעל הפיס הגשים את החלום עבורנו ועל כך תודתנו". המרכז מציע פעילויות לכלל האוכלוסייה פעילויות ספורט לילדים ולבני נוער וחוגים שונים למבוגרים.



שאול סוטניק, מנכ"ל מפעל הפיס אמר בטקס

מועדון פיס קהילתי נחנך לאחרונה ביישוב איתמר שבשומרון



מתכון פיס טורטנלי

תשנחו מהטורטיות הבשריות, עתירות השמן וה"כבדות" המוכרות מהמסעדות המקסיקניות. לפניכם הגרסה הבריאה והמזינה של "המטבח של נלי" לטורטיות: הטורטנלי!

מסדרים שכבה של קוביות הדלעת, לידן מניחים 2 רצועות פלפל קלוי ושתי רצועות קישוא קלוי ומוסיפים מעט עלי ביבי. מגלגלים את הטורטייה (כמו לאפה קטנה), כך שהמילוי יהיה בחלקו הפנימי של הגליל שנוצר.

מגישים עם סלסה ירוקה פיקנטית.

שלבנו במנה ירקות:

דלעת - עשירה בוויטמין A (בצורת קרוטון) וויטמין C ומינרלים סידן, אשלגן וזרחן.

פלפל אדום - עשיר בוויטמינים A, B, C יותר מפלפל ירוק ומכיל ליקופן. קישוא - מכיל ויטמינים A, B, C ומינרלים: אשלגן, מעט סידן וברזל.

קבלנו מנה טעימה, צבעונית, בריאה ומזינה ביותר, קלה המתאימה לכל בני המשפחה.

בתיאבון!



הטורטנלי - מנה טעימה, צבעונית, בריאה ומזינה ביותר לכל בני המשפחה!

מאת: **נלי קרפנר, שפית מזון בריא - "המטבח של נלי"**

המתכון שבחרתי להביא לכם הפעם מאוד מייצג את "המטבח של נלי" ואותי בפרט-תערובת של צבעים, טעמים ומרקמים המורכבת מחומרי גלם איכותיים וטריים. כולנו מכירים את הטורטיות המגולגלות ממסעדות מקסיקניות. אבל האם ידעתם שקל, פשוט ומאוד בריא וטעים לגלגל טורטיות בבית? היתרון של הכנת טורטיות בבית הוא שאתם בוחרים במה למלא אותן, ויכולים להפוך אותן לארוחה מזינה, בריאה וטעימה ביותר לכל המשפחה.

אנשים רבים עדיין כוללים בפריט הקבוע שלהם בעיקר קמח לבן, וחבל, מכיוון שהקמח הלבן מאוד דל מבחינה תזונתית. אני ממליצה מאוד להחליפו בקמח מלא, העשיר בחלבון, ויטמינים, מינרלים ותאית. הטורטיות עשויות לרוב מקמח תירס, אך ניתן גם לקנות טורטיות מחיטה מלאה. קמח תירס מכיל ויטמינים ומינרלים רבים, ברזל וחלבון. חשוב לקרוא את המרכיבים על האריזה לפני שרוכשים ולוודא כי אתם לוקחים הביתה טורטיות ללא חומרים משמרים. בחנויות טבע מובחרות ניתן אף להשיג טורטיות אורגניות קפואות. באופן אישי אני אוהבת לגוון בין טורטיות מקמח תירס וקמח מלא (תלוי במצב הרוח) עם העדפה קלה לכיוון התירס, שנוסף על טעמו הנפלא והעדין, הוא גם מקנה תחושה קלה במיוחד לאחר הארוחה.

"הטורטנלי" כולל גם טחינה גולמית שמעשירה את המנה. הטחינה ידועה בערכיה התזונתיים הגבוהים, והיא מלאה בברזל ובסידן. היא ממרח קבוע אצלי במטבח ומתאימה למגוון מנות חמות או קרות.

המצרכים

- 6 טורטיות מוכנות (לבחירתכם קמח מלא/ תירס)
- 6 כפות טחינה גולמית
- 1 פלפל אדום קלוי חתוך לחתוך לשמיניות וקלוי על מחבת מחורצת ללא שמן
- 1 קישוא קלוי חתוך לרבעים וקלוי על מחבת מחורצת ללא שמן
- מעט עלי ביבי
- חצי ק"ג דלעת חתוכה לקוביות
- 1 כפית זרעי כוסברה
- 1 כפית אורגנו יבש
- חצי כפית מלח
- חצי כפית פלפל שחור גרוס
- 1 שן שום קצוצה
- 1 כף שמן זית

אופן ההכנה

1. מכינים את הדלעת

כותשים יחד את זרעי הכוסברה והאורגנו. מוסיפים את השום, שמן הזית, מלח ופלפל. מסדרים בתבנית אפיה את קוביות הדלעת, ומתבלים בתערובת התבלינים. אופים בחום בינוני כ-45 דקות.

2. הרכבת הטורטייה

מחממים את הטורטיות במחבת טפלון, ללא שמן, כ-2 דקות כל אחת.

מורחים כף טחינה על שליש טורטייה. על שליש זה

תפזורת - ערים מפורסמות בעולם

לונדון	אתונה	המבורג	מומבאי
ברצלונה	נאפולי	קנברה	אמסטרדם
קהיר	מינכן	זגרב	וושניגטון
קאן	וינה	ליסבון	דנבר
ניו יורק	סן פרנסיסקו	ליברפול	פריז
פז	בודפשט	פיזה	בנגקוק
ניס	זנבה	ורונה	דלהי

ק	ד	ל	ה	י	נ	ו	ה	נ	ו	ת	א	צ
א	ד	י	ל	ל	ב	ז	מ	ו	מ	ב	א	י
נ	ו	ב	ר	ו	י	ג	ר	ו	ב	מ	ה	ע
מ	ל	ר	ד	פ	א	ס	ח	ד	ר	ה	מ	פ
ד	מ	פ	ז	א	ו	י	ב	ש	צ	ו	ג	ו
ר	ש	ו	מ	נ	ו	ד	נ	ו	ל	כ	נ	ל
ט	ב	ל	ס	י	ש	נ	נ	ר	ו	ג	ד	ה
ס	ח	ט	ד	ו	י	ב	מ	י	נ	כ	נ	ק
מ	צ	כ	י	י	נ	ר	ר	י	ה	ק	י	ו
א	פ	נ	מ	ו	ג	פ	ר	ו	ב	נ	ל	ק
ק	ה	נ	ו	ר	ט	ה	ו	ג	נ	ב	ר	ג
ר	ק	י	נ	ק	ו	פ	ר	י	ז	ר	ב	נ
ו	ק	ס	י	ס	נ	ר	פ	נ	ס	ה	ע	ב

1. "ירושלים _____ סביב לה".
2. איזה בעל חיים מופיע על סמלה של ירושלים?
3. מה היה שמה של ירושלים לפני שנכבשה על ידי דוד המלך?
4. מי בנה את בית המקדש הראשון?
5. איזה צום נקבע לזכר חורבן בית המקדש?
6. מה משותף למלים: הצופים, הזיתים, הרצל?
7. כמה שערים בחומת העיר העתיקה?
8. באיזו מלחמה חזרה העיר העתיקה לידינו?
9. "עשרה קבים של יופי ירדו לעולם" - כמה נטלה ירושלים?
10. מהם שלושת הרגלים בהם נהוג היה לעלות לירושלים, לבית המקדש?



8		1				4		
	5	9		4	2	7		
	2		8		9		5	
5	6		9				2	
			3	2	8			
	3				5		1	8
	9		6		1		4	
		6	7	5		1	3	
		7				8		5

פיסודוקו - בינוני

	7		6					
9	6					7		2
		5		9				3
8		1		7	4			
	2						1	
			9	1		8		7
5				4		9		
4		8					5	6
					2		8	

[illegible]



18 מנויים זכו במשכורת ל-20 שנה!

18 מנויים זכו בחודש יוני במשכורת של 5,000 שקלים נטו ל-20 שנה! 31,000 כרטיסי חנוי חדשים הצטרפו במסגרת המבצע

בחודש אוגוסט יוגרלו כ-6,200 נגני מולטימדיה iPod touch של חברת APPLE. סיכויי הזכייה בהגרלה זו עומדים על 1:90 כרטיסים!!! בחודש ספטמבר יוגרלו כ-2,500 קונסולות משחקים SONY PLAYSTATION-3 עם סיכויי זכייה של 1:230 כרטיסים, ובחודש אוקטובר כ-4,100 קונסולות משחקים Wii לכל המשפחה, עם סיכויי זכייה של 1:140 כרטיסים!

להזכירכם, ההגרלות החודשיות של המוצרים החפציים מחליפות את הגרלת הפרס בסך 11 שקלים והן **נוספות על הגרלות** הפרסים הכספיים, המכוניות, החופשות וכן הלאה.

מנוי פיס – טבלת פרסים

חודש	מכונות שברולט big AVEO	מיליונרים	חופשה זוגית בברצלונה	הגרלות מיוחדות
ינואר	10	1	75	120 זכו ב-50,000 שקלים
פברואר	10	1	75	1,900 זכו בטלוויזיות LCD "42"
מרץ	10	1	75	1,300 זכו במחשבים ניידים DELL "15.4"
אפריל	10	1	75	4,600 זכו בטלוויזיות LCD "32"
מאי	10	1	75	620 זכו במחשבי MACBOOK AIR
יוני		18	75	18 זכו במשכורת של 5,000 ₪ ל-20 שנה
יולי	10	1	75	הגרלת 1,100 טלוויזיות "52 LCD"
אוגוסט	10	1	75	הגרלת 6,200 נגני מולטימדיה iPod touch מבית APPLE
ספטמבר	10	1	75	הגרלת 2,500 קונסולות משחקים SONY PLAYSTATION-3
אוקטובר	10	1	75	הגרלת 4,100 קונסולות משחקים Wii
סה"כ זוכים	90	27	750	כ-22,500 פרסים חפציים

כמה אתם מרוויחים על גיוס מנוי?

אתם המרוויחים הגדולים מהמנויים שגויסו במהלך הגרלות "משכורת ל-20 שנה"! וכמובן מכל מנוי שמגויס מדי יום על ידכם. כי כל מנוי שאתם מגייסים שווה לכם 255 שקלים! 25 שקלים בחודש הראשון, לאחר אישור הבנק או חברת האשראי, ו-10 שקלים נוספים במשך 23 החודשים הבאים (מונתה בהמשך תשלום עבור המנוי).

זכרו: משתלם לכם להשקיע ולגייס מנויים לאורך כל השנה, ולא רק לקראת הגרלות מיוחדות! זו הכנסה חודשית קבועה לאורך זמן. לדוגמה: אם גייסתם ברבעון 100 מנויים חדשים, ייכנסו לחשבון הבנק שלכם 1,000 שקלים נוספים בכל חודש במשך שנתיים!

כל המנויים של מפעל הפיס השתתפו בחודש יוני בהגרלות המיוחדות של "משכורת ל-20 שנה", ו-18 מהם הגשימו חלום וזכו לקבל שיחת טלפון ממחלקת המנויים של מפעל הפיס, שבישרה להם כי בכל חודש, כמו שעון, יופקדו בחשבונם 5,000 שקלים (נטו, צמוד למדד), במשך 20 שנה!

המנוי **ס.י.** מאזור הדרום הגיע לבית מפעל הפיס כשכולו נרגש, וסיפר שבדיוק לפני כחודש ימים הוא לקח משכנתא ענקית כדי לעבור דירה. "כעת אני רגוע", אמר י. "אני יודע שאין לי דאגה עם תשלום המשכנתא החודשית, כי עם זכייה כזו, מפעל הפיס 'ישלם' את המשכנתא ואפילו יישאר לי עודף מידי חודש".

ההגרלות האטרקטיביות דיברו להמון לקוחות, שכן מי לא רוצה הזדמנות לשדרג לעצמו את החיים, ולהוסיף עוד משכורת למשפחה? התוצאה: במסגרת הקמפיין גויסו כ-31,000 כרטיסי מנוי חדשים, מתוכם גויסו בנקודות המכירה מעל 14,000 מנויים.

עומדים ביעדי תכנית התמריצים

עם הגרלות "משכורת ל-20 שנה" מנוי הפיס הוכיח (שוב!) כי הוא אחד המוצרים המשתלמים ביותר של מפעל הפיס, עם זכייה בטוחה ופרסים מדהימים. גם לכם מנוי פיס משתלם במיוחד שכן מעבר לעמלות שהוא מעביר לחשבונכם בכל חודש, הוא גם סייע לכם לעמוד ביעדי גיוס המנויים ולקרב אתכם אל החופשה החלומית בחו"ל.

הגרלות אטרקטיביות כל השנה!

ספרו ללקוחותיכם שגם אם לא זכו בהגרלות "משכורת ל-20 שנה" עדיין שווה להם לשמור על המנוי שלהם ואף לרכוש כרטיסי מנוי נוספים, אשר יגדילו את הסיכויים שלהם לזכות שלהם בעשרות אלפי הפרסים המדהימים שמוגרלים מדי חודש בשיטת הזכייה בטוחה. מדי חודש ימשיכו ויחכו ללקוחותיכם הגרלות קבועות של סכומים כספיים נכבדים (מ-50,000 שקלים ועד 1.5 מיליון שקלים), 10 מכונות, 75 חופשות זוגיות לברצלונה, ועוד ועוד, והכל בשיטת ה"זכייה המובטחת", שמבטיחה שהפרסים הראשונים יחולקו בטוח בין המנויים ולא יעברו להגרלה הבאה.

פרסים חפציים שפשט חייבים

להזכירכם, השנה שדרגנו את סל הפרסים של מנוי פיס והוספנו לו עשרות אלפי פרסים חפציים נפלאים:

בחודש אוגוסט יוגרלו בין מנויי הפיס:

6,200 נגני מולטימדיה iPod touch מבית APPLE



מפעל הפיס מחלק אלפי iPod touch! בהגרלה האחרונה של חודש אוגוסט (27.8.09) יעלו בגורל כ-6,200 כרטיסי מנוי שכל אחד מהם יזכה את בעליו בנגן iPod touch יוקרתי. סיכויי הזכייה בהגרלה זו עומדים על 1:90 כרטיסים.

ספרו ללקוחותיכם: מי שלא עושה מנוי החודש מפספס בענק!



עורכת אחראית: מיכל ריימונד
michal@pais.co.il
מערכת חדשות פיס:
מפעל הפיס, רח' הפטמן 3, תל אביב

עריכה, הפקה והוצאה לאור:
פידור שיווק
09-9559590

עורך: ערן יסעור
מערכת: ארנון פרידמן, גלית לוי
עיצוב: תמר שפי