

שלום אורח, התחברת כבר לכלכלה? [הרשם עכשיו](#) | [כניסה למשתמשים רשומים](#)

ראשון
05
יוני

כתבות ני"ע וידאו אינטרנט

חפשו

חפש

[הנושאים החמים בארץ](#) משה כחלון, בנימין נתניהו, פסקדין, משרד האנרגיה

כלכליסט

[משפטי](#)

מניות | שוקי חו"ל | [תיק אישי](#) | אג"ח | קרנות | תקשורת | תיירות | צרכנות פיננסית | קריירה | קריקטוריסט | ועידות | כלכליסט אישי | פוטו | [המגזין](#) | פרויקטים | [פינטק](#) | PRN



לאומי
leumi

כלכליסט

כנס עסקים בעולם משתנה

מובילים את העסקים לדור הבא

מלון חוף התמרים, עכו

19.06.2016

לפרטים ולהרשמה »

←

איך הפכה גני תקווה
למקום האידיאלי
לגידול המשפחה?
(תוכן שיווקי)



האיש של נתניהו
בדרך לפסגה
רוני זינגר, 25 תגובות



1 שווה 4.9 מיליון
דולר: איש עסקים
באיחוד האמירויות
שילם את הסכום הזה
שירות כלכליסט



→

RSS בארץ | [לרשימת כל ה-RSS](#)

משפט | רכב | קפיטליזם 3.0 | דעות | קריירה | תיירות | מינויים | סביבה | מגזין כלכליסט

[בארץ](#)

02.06.2016

תוסף כלכליסט



קורס אמזון פרונטלי

ערן בלאושטיין סוחר אמזון

אפשר עוד פרטים

5 יש להם חיים: איפה תעבדו 31 שעות בשבוע?

התחל

Powered by zoom

תוסף אמזון

מאחורי החפצים שאתם קונים בכמה דולרים באמזון מסתתרת התקווה הנוכחית של מעמד הביניים לרווחה כלכלית. אלפי ישראלים סוחרים באתר ב"שיטת המותג הפרטי", מייצרים בסין ושולחים למערב מוצרים שמעולם לא אוחסנו אצלם, ועל הדרך מפרנסים תעשייה משגשגת של קורסי הדרכה בתחום. על כל מה שעלול להשתבש אף אחד לא ממש מספר להם

Like 193

G+ 0

דיאנה בחור ניר

19:16, 03.06.16

29 תגובות



✉ המייל האדום | 📧 תגובה לכתבה | 📄 הדפסת כתבה

פרולוג

משכירה מריה לסוחרת בכירה

"לפני שנה עזבתי את ההייטק. החלטתי שלא בא לי יותר להיות סוס עבודה, לעבוד עשר שעות ביום ולחזור עם הראש למטה. רציתי להיות יותר עם המשפחה", מספרת הילה, תושבת השרון, גרושה ואם לילד. "אני מהאימפולסיביים, שקודם מתפטרים ואז שואלים את עצמם מה עושים עכשיו. החלטתי ליצור לעצמי הכנסה חודשית ממקור אחר".

הדרך שבה היא בחרה היתה מסחר אלקטרוני מקוון. "התחלתי באיביי", היא מספרת. "פשוט קניתי מוצרים קיימים באמזון ומכרתי אותם שם במחיר גבוה יותר. הבעיה היא שהרווחים היו קטנים, אז החלטתי לפעול במקום זה באמזון עצמה, בשיטת המסחר הפופולרית כיום באתר: ליצור מותג משלי. עשיתי קורס שמסביר איך עובד המסחר באמזון, והתחלתי לחפש מוצר מתאים".

קראו עוד בכלכליסט:

- [עליבאבא תלמד מתבגרים סינים לסחור באינטרנט](#)
- ["25% מעסקאות המסחר באינטרנט בישראל נכשלות בשל תכנון לקוי של אתרים"](#)
- [אמזון פספסה את תחזית המכירות - והמניה נפלה למרות השיא ברווח ובהכנסות](#)
- [אפשר לגור במרכז וליהנות מאווירה של כפר? \(תוכן שיווקי\)](#)

הילה בחרה למכור מגן לכרטיסי אשראי, שחוסם נוכלים שעוברים לידו ומנסים לסרוק אותו ("זה היה מוצר שאין בו תחרות גדולה מדי, לא שוקל הרבה, קל לייצור ולא מתקלקל בקלות"). אבל הבחירה במוצר היתה החלק הקל. "הדבר הראשון שגיליתי הוא שאחרי 20 שנה כשכירה אני כבר לא רגילה לחשוב", היא מספרת. "לפתוח חנות אלקטרונית זה יותר מורכב מלפתוח בסטה. את צריכה לעשות חקר שוק, למצוא ספקים מתאימים,



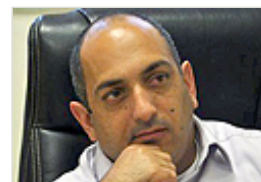
מימין: אורי פירוז ואורי לוי
בעלי חברת קורסי המסחר
SoSimple
צילום: עמית שעל



תגיות קשורות לכתבה

אמזון
סין
איביי
מסחר מקוון
עליבאבא

הגדירו נושאים למעקב



בדרך לפסגה

זהו האיש היחיד שהצליח
לצמוח לצד נתניהו



Google Apps for Work

קבל דוא"ל, יומן, מסמכים ועוד
עבור העסק שלך - ל-30 יום חינם!



מניות תיק אישי **ציטוטים אחרונים** **ציטוטים** **שערי המניות שנצפו לאחרונה**

~	שער	שינוי יומי
רציו'הש	29.3	-0.1 -0.3%
טבע	20,830.0	90 0.4%
אפריקה	120.2	-1.8 -1.5%
טאואר	4,991.0	-133 -2.6%
דלק קבוצה	73,480.0	980 1.4%

לזירת המניות

להחליט על עיצוב וסלוגן, לשלוח את המוצר למחסני אמזון בארצות הברית ולשווק אותו. אלה מיומנויות של כמה אנשי מקצוע, ופתאום אני צריכה לשלוט בכולן".

"כשפנית ל-40 ספקים סינים זה היה מבהיל. פתאום הם קפצו מולי בסקיפ והתקשרו לטלפון בבת אחת, דיברו איתי במונחים שלא הבנתי והכניסו אותי ללחץ מטורף. ניהלתי משא ומתן מתיש על מחיר והתחלתי לנפות. המיקוח עם הסינים הוא לא כמו בשוק, אלא בצורה מנומסת, 'מיי פרנד' ו'מיי דיר'. הצרה האמיתית היא שהם לא אומרים 'לא', אבל אם תדחקי אותם לתת לך מחיר נמוך מדי תקבלי חרא של מוצר. צריך לדרוש דברים בצורה שלא מנותקת משווי השוק, וכל הזמן לצפות להפתעות. היתה לי ספקית שדרשה להעלות את המחיר ב-30% רגע אחרי שהזמנתי".

לצפייה במסלול לחץ כאן

למרות הקשיים, במשך כמה חודשים העסק עבד לא רע. הילה הרוויחה כ-600 דולר לחודש ממגני האשראי - לא בדיוק משכורת הייטק, אבל דמי כיס לא רעים. אבל אז סוחרים אחרים ראו את המוצר ונכנסו לתמונה. "התפתחה תחרות מטורפת", היא אומרת. "מכרתי כל מגן ב-15 דולר, ואחרים החלו למכור ב-6, אז לא ראיתי טעם לחדש את המלאי, ואני רוצה למצוא מוצר רגוע יותר ופחות תחרותי. אני לא מאוכזבת: היה ברור לי שמוצר אחד לא יחליף משכורת, חייבים חמישה לפחות כדי לחיות מזה. עכשיו אני אתחיל הכל מחדש".

1. השיטה

אמזון שינתה את המשחק

בתחילת העשור הנוכחי השיקה אמזון, פעם חנות ספרים מקוונת וכיום אחת מחברות הטכנולוגיה הגדולות בעולם, תוכנית המכונה Fulfillment By Amazon, או בקיצור FBA. צרכנים פרטיים, שמחפשים באמזון בושם או נעליים חדשות, לא ממש שמו לב למהפכה הזאת, אבל עבור הסוחרים היא היתה דרמטית. השיטה החדשה הסירה מהם את כאב הראש הלוגיסטי: אמזון הציעה לאחסן עבורם את הסחורה במאות האנגרים ענקיים, כמחציתם בארצות הברית והשאר באירופה ובאסיה, וכן לארוז, לשלוח אותה ולטפל בכל בעיה שתתעורר בדרך. הכל, כמובן, תמורת עמלות ותשלומים שמשתינים בהתאם לסוג המוצרים ולעונת השנה, ובתנאי שהסוחר מוכר יותר מ-500 יחידות מכל מוצר.

שווה כסף?

קורס ששווה אלפי שקלים? תלוי את מי שואלים

בישראל ובעולם משגשגת תעשיית משנה ענפה לתעשיית המסחר האלקטרוני: קורסי הדרכה המבטיחים ללמד כל אחד כיצד לסחור באמזון

דיאנה בחור ניר, 3 תגובות

לכתבה המלאה

כך, אם בעבר היה המסחר באמזון נחלתם של עסקים מסודרים ומבוססים, בעוד איבי היתה ממלכת הסוחרים הפרטיים, הרי שהמצב הזה השתנה בהדרגה. שיטת המותג הפרטי - תכנון המוצר עליך, כל השאר במיקור חוץ - הלכה והתבססה עם השנים, והיתה אחד הגורמים שהפכו את אמזון לאימפריה ששווה יותר מ-300 מיליארד דולר נכון לכתיבת שורות אלה. לקראת 2013 החלו לצוץ בארצות הברית קורסים ראשונים שהתיימרו "לפצח את

- מינוי לעיתון
- אפליקציית אנדרואיד
- אפליקציית אייפון
- ניוזלטר
- תיק אישי
- פייסבוק
- טוויטר
- יוטיוב
- אצול באתר

כתבות מוסף בכל סוף
שבוע ישירות למייל שלך

הכנס אימייל

☐ מאשר קבלת תוכן שיווקי

הרשמו

עכשיו

דיוור נוסף

מחוז לקופסה	מנויים	עולם משתנה
מהלך עסקי	תמ"א 38	כנס פינטק
סייבר	משפטי	



התחדשות עירונית



שידור חי: ריקוד הדגלים בירושלים

עם נשק אמריקני וגב מאסד. הארגון שמפחיד את דאעש

"אמרתי לו: 'טדי, אתה תהיה ראש העיר יום-המאוחדת'." הנדויות של מור"ל



חוכן בשיתוף

השיטה", ולהסביר להמונים איך להרוויח ממסחר באמזון. סוחרים ישראלים שסיימו קורסים כאלה התנסו בשיטות שלמדו, ובשנה שעברה החלו רבים מהם לפתוח קורסים משלהם (ראו מסגרת).

מובטלים, עובדים במשרות חלקיות, הורים שנשארים עם הילדים בבית, פרילנסרים וסתם שכירים שרוצים עוד קצת כסף שמעו שאפשר להגיע בשיטה החדשה להכנסות של אלפי דולרים בחודש, שיכולים לעשות את ההבדל בין דשדוש כלכלי לרווחה יחסית. אם בעבר הם אחסנו בבית 100 זוגות נעליים כדי למכור אותם הלאה, הרי שכיום הם מתבססים על מוצרים שלא החזיקו בידיהם מעולם, שיוצרו עבורם בידי ספקים שאותם לא פגשו מעולם, ואוחסנו במחסנים שבהם לא ביקרו מעולם. דפדוף מהיר באתר מגלה אלפי סוגי מוצרים שמותגו ועוצבו בידי אדם פרטי, יוצרו בסין ומשם הועברו למחסני אמזון וללקוחות: צלונים לאוטו, רפידות הנקה, כוסיות קינוחים, מקלות הליכה למטיילים, חטיפים לחיות, ניירות טואלט עם דמויות פוליטיקאים, והרשימה עוד ארוכה. לפי הערכות בקרב מנהלי קורסים בישראל למסחר באמזון אלפים מבין הפונים לתחום הם ישראלים, שעושים זאת על פי רוב במקביל לעבודה סטנדרטית.

"אם אתה יודע איך לפתוח מותג משלך, השירותים של אמזון הם Game Changer", אומר ל"מוסף כלכליסט" אורי פירוז, שעומד, עם שותפו אורי לוי, מאחורי חברת קורסי המסחר המקוונים SoSimple. "בעבר איב" היתה המערכת היחידה שעודדה אנשים לסחור בה, אבל מבחינת הסוחר הישראלי המשמעות היתה לבלות שעות בדואר, בין אם הזמינו ממנו פריט אחד או 50. אמזון הפכה את החיים ליותר פשוטים, וזה מאפשר לכל אדם עם מחשב ואינטרנט להפוך למעצמת מסחר".

"הרווח ממותג פרטי יכול להיות גבוה יותר מאשר ממכירה באיבי", למשל", אומר גם שחר אליהו (36) מקיבוץ כפר סאלד. אליהו הוא סוחר עצמאי באמזון ובעוד כמה פלטפורמות למסחר אלקטרוני, אחד מיני מעטים המצליחים להתפרנס בלעדית מהתחום בהיקף של אלפי דולרים בחודש ומתמחה במוצרים עונתיים (דגלים לקראת 4 ביולי וצעצועים לקראת חג המולד, למשל). "צריך כמובן לדאוג למחקר מקדים טוב ולשיווק ברמה גבוהה, כדי שלא תיתקע עם סחורה יקרה במחסנים וכדי שהמתחרים לא יעקפו אותך".

לדברי דמיאן מיכאלי מחברת Bestseller Mastery, שפיתחה גם היא קורס למסחר באמזון, "שיטת המותג הפרטי יצרה קרקע פורה ליזמים עם קצת תושייה וכסף, ומאפשרת להם למכור ברווח טוב. היא מספקת שירות מצוין ומשלוח מהיר מאוד. זאת פשוט פלטפורמה אטרקטיבית".



lynda.com® - Free Trial

Unlimited access for 10 days. Thousands of courses. Try it free.



דרגת זיהום אוויר
לפרטים: www.subaru.co.il

כנס עמותת
בוגרי 8200
לפרטים נוספים והרשמה

מכללת פגות
לימודי השקעות בשוק ההון ובנדל"ן

קורס מסחר עצמאי
בשוק ההון

מלגה ולפטופ לנרשמים



מימין: אורי פירוז ואורי לוי, בעלי חברת קורסי המסחר SoSimple. "אנשים חושבים שאפשר פשוט להניח את המוצר באמזון, אבל צריך לדעת איך" שילום: עמית שעל

2. הספקים

כאן מתחילות הצרות

אלא שצלילה לעולמם של הסוחרים מגלה שלמרות פוטנציאל ההכנסות, ולמרות העבודה הלוגיסטית שאמזון לקחה על עצמה, התהליך הפשוט לכאורה טומן בחובו שורה ארוכה של אתגרים טכניים בלתי צפויים, הסתבכויות ביורוקרטיות אפשריות, וגם היתקלות בנוכלים, האקרים וגורמים לא סימפטיים אחרים.

מי שלמדה זאת על בשרה היא אנה (44), נשואה ואם לשלושה מרחובות. כמו הילה גם היא אשת הייטק, אלא שהיא עדיין עובדת במקצוע. היא מחושבת, עדינה ונטולת אימפולסיביות, לא בדיוק הדימוי המקובל של סוחרת, אבל בחיפושיה אחר הכנסה נוספת גם היא מצאה את עצמה בקורס של SoSimple. בימים אלה, אחרי חצי שנה של הכנות קדחתניות, היא נערכת למכור סוף סוף את המוצר שבחרה - שאותו היא שומרת בסודיות מוחלטת. כך מנסים הסוחרים הפרטיים למנוע מאחרים להעתיק במהירות את המוצר ולהתחרות בהם, גם אם הוא כבר נמכר באתר. "אני מקווה שלא אחרתי את המועד", היא חוששת מהפער בין חקר המוצר לסיכוי מכירתו עם הנחתו על המדף. "באמזון יש אנשים זריזים, אבל לי כמעט שאין זמן. זו בעצם המשרה השלישית שלי, אחרי ההייטק והטיפול בילדים. נשארת לי בקושי שעה וחצי להשקיע בזה בסוף היום, כשהם ישנים".

כמו סוחרים אחרים, אנה פנתה לספקים באמצעות האתר עליבאבא. אימפריית הסחר המקוון הסינית אמנם נהפכה למתחרתה הבולטת של אמזון על לבם של הגולשים חובבי השופינג, אך במקביל היא זו שמאפשרת לאנשים פרטיים, נטולי אמצעי ייצור, למכור

סלקום

חדש בסלקום tv:

ערוצי הספורט המובילים בישראל

SPORT

PLUS

LIVEHD

GOLD

HD

ONEHD

להצטרפות

סלקום tv



מתלבט איזה רכב שטח לקנות?



חוסכים לך בהתלבטויות

בעזרת הפלטפורמה היריבה. רוב הצרכנים מכירים את עלי אקספרס, אתר הקניות הזולות מבית עליבאבא, אך אתר האם של החברה מוקדש דווקא לייצור סיטונאי לפי דרישה, ואליו פונים הסוחרים הישראליים בתקווה להגשים את חלום העצמאות הכלכלית.

"כשהגעתי לשם, גיליתי שהספקים מנסים לדחוף לך לידיים כמות מטורפת של מוצרים", מספרת אנה. "רציתי 500 יחידות, והם ענו: 'מינימום 8,000 או 'מינימום 10,000'. הסברתי שאני חדשה, שאני רק בודקת את המוצר ועוד לא יודעת אם יהיה ביקוש. כשה הסתדר ביקשתי לשלם 30% מיד ו-70% כשכל הסחורה תגיע לאמזון, כמקובל. כאן מתחיל הלחץ האמיתי: הם רוצים לקבל את כל הכסף מראש ולשכוח ממך. זה מגיע למצבים של סחיטה רגשית, של נציגה שאומרת: 'בבקשה שלמי הכל עכשיו, אחרת אני אהיה העובדת הכי גרועה במפעל החודש'. הם יודעים בדיוק על אילו כפתורים ללחוץ".

וכאן לא נגמרו ההפתעות. "פתאום התחלתי לקבל המון מיילים מסין, גם מספקים שלא דיברתי איתם. יש גורמים, אולי האקרים, שכנראה עוקבים אחרי הבקשות שנשלחות לספקים בעליבאבא", היא אומרת, "מישהו פנה אליי, טען שהוא מייצג את החברה הסינית הכי גדולה בתחום שלי והציע לייצר בדיוק את המוצר שאני רוצה. כשנכנסתי לאתר שלו מיד ראיתי שהוא הוקם לפני שבועיים, ושזאת הונאה. אסור לנהל משא ומתן עם אדם שיועד מה את רוצה בלי שדיברת איתו קודם.

"גם כשכבר מצאתי ספק שקניתי ממנו את המוצר, פתאום גיליתי שמדובר בחברה שלא מייצרת אותו. הם סוחרים בעצמם, כמוני, שמזמינים בזול את המוצר מחברה אחרת וגזרו עליי קופון. ולי עוד היה מזל: יש לי חברים שהזמינו מוצר מספקים שהעתיקו מהם אותו, אחד לאחד, ומכרו אותו באמזון בעצמם. אני אדם ריאלי שלא יוציא יותר מאלפי דולרים בודדים על הפרויקט הזה, אבל יש לי חברים שלקחו הלוואות מטורפות כדי ללכת על כל הקופה ויכולים לקרוס בצורה הזאת".

גם מיה קרמן (45, תל אביב) המגדירה עצמה "יוצרת שותפויות וליווי עסקי" נמצאת בימים אלה לקראת השקת המוצר שלה באמזון ("חיתולי טטרה מודפסים", היא מוכנה לחשוף, דבר נדיר יחסית). גם היא נתקלה בצרות מול הספקים, שלדבריה אילצו אותה לעגל פינות. "כל ספק יענה 'כן, אין בעיה' על כל דבר שמבקשים, ואת הבעיות מגלים רק כשנמצאים כבר עמוק בתהליך", היא מספרת. "אני, למשל, עיצבתי אריזה שכללה צבע לבן והיתה אמורה להיות מודפסת על נייר ממוחזר. כשהגענו לשלב ההדפסה ונשלחה אליי דוגמה לאישור, גיליתי שהסינים פשוט הדפיסו את האריזה בלי הצבע הלבן. נאלצתי להדפיס את האריזה על קרטון לבן ולדאוג שמבחינה עיצובית היא תיראה כמו נייר ממוחזר. אחר כך הספק הדפיס את מדבקות הברקוד בגודל הלא נכון, בניגוד לדרישות של אמזון, גם אחרי שלושה סבבי תיקונים. זה תהליך סיזיפי שמחייב המון סבלנות: כל הספקים מציגים את עצמם כבעלי ניסיון בעבודה מול אמזון, אבל זו הצהרה שלא תמיד עומדת במבחן המציאות".



מיה קרמן עם החיתול שהיא מתכננת למכור באמזון. "הספקים אומרים שאין בעיות, צילום: עמית ואז מתברר אחרת" שעל

3. הטעויות

גוזרים קופון על הקופונים

ואם חשבתם שבסוף המגעים המתישים עם הספקים מחכים המנוחה, הנחלה והכסף, ניר שרעבי גילה שהמצב שונה. שרעבי (33, אזור המרכז), שמגדיר את עצמו "זם ומהנדס שיווק דיגיטלי", כותב בלוג העוסק בתחום ופרסם לאחרונה [את הפוסט](#): "איך אמזון מחצו לי את העסק תוך פחות משבע שעות".

שרעבי מכר באמזון מראה שאפשרה להורים לתינוקות לראות אותם בזמן הנהיגה, כשאלה יושבים נגד כיוון הנסיעה. "כחלק מהתהליך השיווקי אתה צריך להנפיק כמה קופוני הנחה של אמזון למוצר, כדי לקבל סקירות מקונים ולקדם את עצמך", הוא מספר. "הבעיה היא שברירת המחדל מאפשרת לאדם אחד לקנות כמה מוצרים שהוא רוצה בעזרת הקופונים. כשגיליתי את הטעות ניסיתי לעצור את התהליך, אבל זה היה מאוחר מדי: בתוך לילה אחד סוחרים מתחרים קנו 85% מהתכולה בהנחה של 99%. כל הסחורה הלכה לאיבוד, ואמזון לא יכולה לבטל שום דבר. עלה לי אלפי דולרים לייצר את המראות האלה, והייתי צריך לשלם לאמזון את העמלות בכל מקרה.

"למדתי שתמיד צריך לחשווד בבירות המחדל של הממשק, משום שהן תמיד לרעת היזם שיושב בבית עייף אחרי העבודה. בבדיקה שעשיתי מצאתי לא מעט אחרים שקרה להם אותו דבר. אין טעם לנסות לייצר עוד מראות, כי סוחרים אחרים כבר ראו אותן ומוכרים אותן בעצמם. זה מוצר גמור, עכשיו אני מחפש משהו חדש".

גם שחר אליהו מתאר היסטוריה של הסתבכויות מול אמזון. "סוחרים נוהרים לשם, אבל לא לוקחים בחשבון שיש לא פחות נפילות מהצלחות. היו לי חשבונות שנסגרו לאורך הדרך, טעויות של מנטליות, של איכות מוצרים לא טובה, פעולות שמנוגדות לכללי איכות השירות של אמזון", הוא אומר. "אחרי כמה חודשים יכולים פתאום להשעות אותך, וכל מה שעבדת עליו הולך לפח. יש השעיות קצרות של שעה, אם לא כתבת כותרת של מוצר כמו שצריך או חרגת מההנחיות לכתיבת דף מכירה, אבל אם אתה עובר על קוד אתי אתה יכול להיחסם גם לשבועיים ויותר".



צילום: אפי שריר

הסוחר שחר אליהו. "אם אתה לא משחק לפי החוקים יכולים לחסום אותך לשבועיים ויותר"

"אמזון אובססיבית בנוגע לשביעות הרצון של הלקוחות", מזהיר דמיאן מיכאלי. "אם לקוחות יתלוננו על מוכר מסוים, אמזון יורידו את הדף שלו עד לבירור העניין. אם המוצר גרוע וגורר תלונות ותביעות, הם לא ירשו למכור אותו. אם תעשה טריקים שיווקיים לא חוקיים או תעבור על תנאי השימוש, יכולים לסגור לך את החשבון, וכך גם אם אדם אחד מחזיק בשני חשבונות שונים. כלל האצבע הוא להיות חבר שלהם, לא להיות נגדם".

דווקא המאמצים מצד אמזון לנקות ככל האפשר את השטח ממוכרים בעייתיים, אומרת קרמן, יוצרים פתח לתרגילי עוקץ. "לצערנו כמו בכל תחום אחר גם באמזון ישנם נוכלים מקצועיים, פושעים שאורבים למוכרים חסרי ניסיון בתחילת דרכם", היא אומרת. "אחד התרגילים הידועים הוא רכישה כמה ימים לפני חג מסוים. הנוכל קונה כמות גדולה ממוצר כלשהו, ולאחר הרכישה הוא שולח מכתב תלונה לאמזון על המוכר. אמזון, כחלק מהפרוטוקול שלה, נוקטת פעולה מיידית וחוסמת את חשבוננו של המוכר, ואז הנוכל פותח עמוד משלו ומוכר את הסחורה במחיר מופקע. המוכר חסר אונים במצב כזה, היות ושירות הלקוחות של אמזון לא עובד בחג ולכן לא ניתן לשחרר את החסימה".

יש גם מקרים שבהם הסוחרים מגלים פתאום שהם צריכים להסתדר בעצמם עם ביורוקרטיה בינלאומית, בלי סיוע מהענקית המקוונת. זה מה שקרה לעינת כרמל (38) מכפר סאלד. אחרי קורס אצל יעל גלזר, דמות בולטת נוספת בענף, היא קיוותה למכור בגדי היריון שעיצבה, אך גילתה שהדבר מצריך רשימה ארוכה של אישורים. "אז בחרתי להתחיל עם מוצר מתחום הציוד המשרדי והשקעתי בתהליך 2,000 דולר", היא מספרת. "אבל כששלחתי את הסחורה לאמזון פדקס הודיעו לי פתאום שאחד הרכיבים במוצר בעייתי מבחינת היבוא לארצות הברית. אזרח אמריקאי היה צריך לקחת עליו אחריות תוך 24 שעות, או שהמשלוח יחזור לסין, מה שעולה הרבה מאוד כסף. פניתי לאחת מקבוצות התמיכה של אמזון בפייסבוק, וברגע האחרון מישהו הסכים לעזור תמורת תשלום קטן. להרבה סוחרים לא היה את המזל הזה".

במקרה של עינת כרמל הסוף היה טוב. "המוצר שלי הפך ללהיט", היא מספרת. "500 יחידות אזלו תוך חודשיים. מה שכן, קל זה לא: חשוב לדעת בדיוק מתי לחדש את הסחורה, לעקוב אחרי המון גרפים ופרמטרים. בהקשר הזה אמזון דווקא עוזרים. הם מעדכנים בזמן אמת כמה כל מוצר מכר ותוך כמה ימים המלאי עתיד להיגמר, מציגים גרפים ופרמטרים שמספקים המון מידע ושולחים טיפים לגבי מוצרים שכדאי למכור".



עינת כרמל עם בגדי היריון שעיצבה. סאגה ארוכה של קשיים ביורוקרטיים צילום: אפי שריר

יש עוד רכיב שהכרחי כדי להצליח במסחר באמזון, אומר ערן בלאונשטיין, אחד ממשווקי הקורסים: סבלנות. "בשלב ראשון צריך להשקיע כמה אלפי דולרים, ולקחת בחשבון שייקח זמן עד שהם יחזירו את עצמם", הוא אומר. "גם כשמדובר בסוחר מצליח מאוד, הוא כנראה יראה רווחים רק אחרי שהוא כבר חידש שלוש פעמים את המלאי".

4. התחרות

השוק מוצף, והבית תמיד מנצח

"מסחר באמזון פשוט לא מתאים לכולם", אומר אורי פירוז, מבעלי SoSimple. "זה לא ורוד כמו שזה נשמע, אלא קריעת תחת. צריך להיות סוג של אוטודידקט, עם הרבה תעצומות נפש ועבודה קשה, וצריך לאהוב את זה. אנשים חושבים שאפשר פשוט להניח מוצר באמזון ושזה מספיק, אבל צריך לדעת איך עושים את זה, ואז כדאי לעבוד במקביל גם בפלטפורמות נוספות שכל אחת מעצימה את האחרת. מה שכן, אם מישהו טועה שם ומפסיד את 30 אלף השקלים היחידים שלו — זאת עדיין נפילה קטנה יחסית לעסק פיזי עם חשמל, עובדים, שכירות וארנונה".



למרות מגוון הבעיות, נראה שמבחינת הסוחרים השיטה עדיין עובדת: מסחר באמזון הוא אולי לא השלמת ההכנסה ביותר בסביבה, אבל האפשרות להשגת רווחים נאים יחסית באופן די פשוט מספיקה כדי לתדלק את התעשייה הזאת. לך נלווים כמה יתרונות שאינם קשורים לכסף. "אני יותר אוהבת את ההרגשה שיצרתי משהו", מעידה אנה. "גם התהליך מסביב מרתק: מחקר שוק, פסיכולוגיית המונים. זה לא שאני עומדת בשוק וצועקת 'קילו עגבניות ב-10 שקלים', זה הרבה יותר מתוחכם, ועדיין קצת יותר פשוט משוק ההון".

וזו, אומרים הסוחרים, גם בדיוק הבעיה: השוק הולך והופך מוצף. "אמזון מתקרבת לפיצוץ אוכלוסין", חוששת מיה קרמן. "הרבה סוחרים מוכרים סדרה של מוצרים, והקטגוריות רוויות". "התחושה היא שחצי מדינה שם, וכל ה'וואו' סביב אמזון יוצר בועה", מוסיפה אנה. "מגיעים לא מעט אנשים מיואשים מהחיים, שמסתנוורים מההבטחות ומהסיפורים של אחרים על היקף מכירת המוצרים. הם לא מבינים שמאחורי דו"חות המכירה, למשל, עומדים לפעמים מאות מוצרים שחולקו בחינם. הבית, אמזון, לא מפסיד בכל מקרה. החברה גוזרת את העמלות שלה. מי שיכולים להפסיד אלה אנשים כמוני, שמחפשים שם את מזלם".

פרסום ראשון: 02.06.16, 06:45

מנלי לעיתון פייסבוק אפליקציה באייפון

Recommend 193 people recommend this. Be the first of your friends.

Recommended by

אולי יעניין אותך גם



מרחבי הרשת

הם עברו דירה וחסכו הרבה
כסף: ככה הם עשו את זה
וואלה!



מרחבי הרשת

סקודה אוקטביה - לא מה
שחשבתם
Cars.Forum



"תנועת החרם על ישראל
רשמה כישלון חרוץ בתחום
הכלכלי"

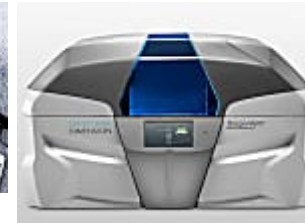


תוכנית הרובעים של תל אביב:
יותר מרבע מהדירות נפגעות
כלכליסט - פרויקטים



מרחבי הרשת

השינוי הקטן שעזר לי להפסיק
לדחות דברים
לאומי בלוג



הדפס לי כליה: בקשת פטנט
של גנו דיימנשן בארה"ב -
להדפסת איברים



סוכרת? בדוק חנימם אם
מגיע לך כסף
(בריאות)



מחפש חסכון בנקאי
בריבית אטרקטיבית?
(צרכנות)



החשבון שלך בחו"ל יכול
לעלות לך ביוקר!
(עסקים)

Powered by

29 תגובות ל "תוסף אמזון"

הוספת תגובה

סדר את התגובות: מההתחלה לסוף | מהסוף להתחלה | לפי ציון גולשים

0 אחד מאזור 02, (05.06.16) תנו ציון לתגובה זו:

29. איזה אנחת רווחה נתתי כאן!

בפברואר האחרון כמעט ונרשמתי לקורס אמזון של אחד מהמוזכרים בכתבה. למזלי, הוא התעקש על המחיר המופקע וההזוי של הקורס, בשיחות טלפון ארוכות שניהלנו, ולא התפשר על שקל הנחה.

חודש אח"כ, לאחר מחקר מעמיק על הקורסים השונים שהוצעו באינטרנט, בחרתי בקורס אי"י דווקא, שגם הוא מוזכר כאן בכתבה.

כיום, אחרי 3 חודשים, אני עדיין טירון ולא רואה רווחים כמובן, אבל הכל מתנהל צעד צעד עם ליווי מסור. ההקפדה על החניכים שלא יקפצו קדימה, מה שמאוד מקובל אצל הישראלי הטיפוסי שמחפש "להביא את המכה, ומהר". אני כבר רואה אופק של רווחים בעוד כ-3 חודשים בלבד. ואגב- בקורס הזה מלמדים גם דרופשיפינג מאמזון. אבל לא נוגעים בפרייבט לייבל!

0 שאולי, חדרה (05.06.16) תנו ציון לתגובה זו:

28. לא מבין מה הבעיה,

עשיתי קורס של ערן ואחד הדברים הראשונים ששמעתי זה הסיכונים שיש וששום דבר לא בא בקלות. צריך להשקיע חודשים כדי להצליח וברוך השם היום, אחרי כמה ניסיונות, נפילות וקשיים אני כבר לא שכיר

0 זומבי, (04.06.16) תנו ציון לתגובה זו:

27. אהבתי את התגובות חסרות היוזמה והיצירתיות שהיו פה

זה גורם לי להרגיש בטוח שעם קהל כמו הקוראים כאן אין לי ממה לדאוג. פחות מתחרים פחות כאב ראש. אנשים שמפחדים ממה שהם לא מבינים ובוחרים לזלזל. אנשים כמוכם חושבים שהעולם עדיין שטוח, ושאי אפשר להרוויח כסף בדרכים חדשות.

אתם מוזמנים להמשיך לקבור את הראש בחול, להיות עבדים של המעסיקים שלכם ולעבוד כל יום מ 9 עד 17.

הארס של המקלדת לא יהפוך אתכם לאנשים גדולים או טובים יותר, רק לממורמרים.

1 צ'רלי צר-לי, (04.06.16) תנו ציון לתגובה זו:

26. אם "צריך להיות אוטודידקט" - למה צריך את הקורס שלך?

הייתי פעם בווינר שלהם. מפתים אותך לבזבז שעותיים, לא נותנים שום חומר לימוד אמיתי, רק פרסומת עצמית. לא סובל נוכלים כאלה

רם, (04.06.16) תנו ציון לתגובה זו: **-1**

25. אם אתם רוצים להקים עסק עצמאי תקימו עסק עצמאי! רק ג'ף בזוס מרוויח!
והנוכלים שמוכרים קורסים

הסטודנט, (04.06.16) תנו ציון לתגובה זו: **0**

24. לא שווה את הזמן

הדבר היחיד שטוב בפלטפורמה כזאת, שהיא מהווה מבוא לפתיחה של עסק משלך (ולכן עדיף ללמוד הכל לבד). כמו כן, שגיאה באמזון או איב"י תעלה הרבה פחות מעסק כושל.

אם יש לך ידע מקצועי נדרש, אז עדיף לעסוק בייעוץ. יתרון נוסף בייעוץ, הוא קידום מקצועי וגם הרחבה של רשת מקצועית (יכול מאוד לעזור כשרוצים למצוא עבודה).

מאוד הפליא אותי שאנשים שעבדו/עובדים בהייטק ירצו להתעסק עם פלטפורמה כזאת. מצד שני, ההגדרה של "הייטק" היא מאוד רחבה.

רם, (04.06.16) תנו ציון לתגובה זו: **2**

23. חשבתי שיהודים יותר חכמים. קורס למכור אמזון? מה עם סדנא לחירבון?
למלא כמה שורות, אחרי שפתחת חשבון שזה גם למלא כמה שורות.....יש לך מוצר למכירה.

פאט'.

רמה נמוכה, (04.06.16) תנו ציון לתגובה זו: **0**

22. הישראלית/התחכמן חסר הנימוס הבסיסי וזה "הייטק"... רוצה להתעשר פשוט להגעל

אבי, (03.06.16) תנו ציון לתגובה זו: **9**

21. מגיב מס' 10- מאיפה הרוע והארס שלך?

זה גנטי או שזה נרכש בחינוך ברמה נמוכה שההורים שלך והחברה בה גדלת העבירו לך? לא מובן למה בחרת להתמקד במוצא של מישהו.

אגב אני תימני מהנדס בוגר אוני' ת"א ולהפתעתך יש לי ידע רחב ומעמיק במכניקה, חוזק חומרים, חשמל, תרמודינמיקה ובקרה.

אני מאמין שאין לך מושג מה הנ"ל אומר.

שבת שלום ושנרבה אהבת חינוך.

סמדר, דרום (04.06.16) תנו ציון לתגובה זו: -7

20. מכירה את החברה האלו מקרוב!

תותחי על!

יודעים למה יש להם אפשרות לעשות עוד כסף בקורסים?

כי כל העסק שלהם על אוטומט!

(04.06.16) תנו ציון לתגובה זו: 5

19. === מספיק עם כל השטויות. צאו החוצה ותמצאו עבודה אמיתית ===

זה גם הרבה יותר בריא לנשמה מאשר להשאר כל היום עם פיג'מה מול המחשב ולא לעשות כלום מלבד לפתוח את המקרר 300 פעם כדי לראות מה התחדש בו.... מחקרים הוכיחו שאנשים שאין להם בשביל מה לקום בבוקר, מתנוונים ומתים. תמצאו עבודה כזו שבשבילה אתם צריכים לקום, להתלבש ולצאת מהבית. להיות עם עוד אנשים. רק ככה באמת תצליחו.

מוטי, ניו יורק (03.06.16) תנו ציון לתגובה זו: 2

18. אנשים יקרים

יותר מעשר שנים נסיון וזה המקצוע שלי, אני ממליץ בחום רב למכור סחורה זולה בלבד באמאזון (לא זבל אבל מוצרים זולים) אל תסתכנו!!! אמאזון יש חוקים שעוריייתים והלקוח תמיד צודק, להזהר ממוצרים כבדים אמאזון מחליט כמה לפי דעתם הלקוח צריך לשלם על משלוחים ממדינות אחרות (פשוט זוועה), אני מוכר בעיקר באיביי בגלל אלפי סיבות...

דני, חיפה (03.06.16) תנו ציון לתגובה זו: 6

17. פרסומת לקורס

צריך לציין שמדובר בתוכן ממומן..

ענת, מרכז (04.06.16) תנו ציון לתגובה זו: -5

16. יש גם אחרים...

אכן הכתבה מתארת מצב קיים עם רוב "מוכרי החלומות" למיניהם ובכל זאת רוצה לציין קורס אחד יוצר דופן עם שאותו מעביר אלי סלע, קורס שמדבר בגובה העיניים, שלא מוכר חלומות ושהמחיר שלו הוא כרבע ממחיר הקורסים האחרים ואינו נופל בתוכן משום קורס אחר. בנוסף התמיכה שלו מעולה בכל קנה מידה והתחושה היא שהוא באמת רוצה לעזור ולא רק למכור קורסים.

אמזוניסט, (04.06.16) תנו ציון לתגובה זו: 2

15. תגובה 6 של יוסטס מדינת ניו יורק

3 תנו ציון לתגובה זו: (03.06.16) Tzafon, Shosh

14. לתגובה מספר 7,8,9 (כנראה אותו בן אדם עלוב שהאגו שלו סובב סביב תעודת המהנדס שלו)

אתה מסוגל לדמיין את עצמך לא-מהנדס? לפי מה שכתבת נדמה שקרוס לתוך עצמך. לפי אילו פרמטרים אייפון הוא "מוצר כנה" יותר מחולצות או טיטולים או מוצרים בעבודת יד? אה, נכון, כי הם "מהונדסים".

חוץ מזה, לכל שאר המצקצקים, אף אחד לא דיבר בכתבה על התעשרות מהירה וקלה, להיפך, כולם נשמעו עם רגליים על האדמה, מחפשים הכנסה שניה, זה הכל. מה רע? ואם זו רק הכנסה שניה, וככזו היא מוצגת, מה הבעיה להעביר קורסים בזה? נכון, זה כנראה אומר שלא התעשרת, אבל מי דיבר על להתעשר?

אחת ללא שום קשר ועניין, פשוט משועממת מלקרוא עשר גרסאות של אותה תגובה

4 תנו ציון לתגובה זו: (03.06.16) bar

13. פרסומת סמוייה של SoSimple !!!!!

70 תנו ציון לתגובה זו: (03.06.16) תומר,

12. קורסים שיווקיים

אם מנהלי הקורסים הללו היו יודעים להרוויח כסף, כנראה שהם לא היו צריכים להעביר קורסים לפרנסתם

92 תנו ציון לתגובה זו: (03.06.16) עובדים עליכם בעיניים,

11. מי שמוכרים לכם "קורסים" להתעשרות מהירה -

בין אם זה שוק ההון, מסחר במט"ח, שיווק רשתי (פירמידות למינהן), איבי, אמזון וכו' - תשאלו אותם מספר שאלות פשוטות:

אם זה עובד כך כך טוב, למה אתם בעצמכם אינכם מתפרנסים ומתעשרים מזה? למה לכם ללמד אחרים את סודות ההתעשרות המהירה? למה אתם משקיעים הון וזמן בפרסום עצמי וקידום "קורסים" במקום לעסוק בתחום בעצמכם?

-45 תנו ציון לתגובה זו: (03.06.16)

10. זה לא עובד ככה

לא כל תימני שמייצר פלסטיקים כדי להתעשר אכן יתעשר.

העולם רועש, וצריך לייצר ערך אמיתי כדי להצליח.

בשביל ערך אמיתי צריך ידע הנדסי .

בשביל ידע הנדסי צריך שנות לימוד רבות, שנות נסיון , ידע בהנדסת חומרים , אינטואיציה עדכנית בעיצוב מוצרים, באריזה, ידע מעמיק בחווית משתמש.

כל אלו התימני הממוצע לא יודע כנראה.

10

תנו ציון לתגובה זו:

(03.06.16) כלום,

9. זה מה שקורה שמוכרים זבל...

אם האנשים האלו לא היו עסוקים בחשיבה "איזה זבל אני יכול לייצר כדי לעשות כסף", ויותר בפיתוח אמיתי של מוצר כנה שהם חושבים שיתרום, פיתוח הנדסי (שכמובן אף אחד מהם לא יודע), אז לא היו מעתיקים מהם בחיים.

אפל מייצרת מליארדי מכשירים בסין ואין איש אחד שמעתיק ממנה, זה כי המערכת שלה עמוקה וכוללת תוכנה וטכנולוגיה והנדסת חומרים.

בדיוק כמו תחום המובייל, כל הכלומניקים של העולם מגיעים לאמזון והורסים כל חלקה טובה.

73

תנו ציון לתגובה זו:

(03.06.16)

8. מה שהכי מדהים ב"קורסים" האלו..

שתמיד מגיעים שני נוכלים ומלמדים אחרים להתעשר, אבל רגע, אם הם יודעים איך להתעשר למה הם לא עסוקים בלהתעשר במקום בקורסים ?

הא כן, הם לא באמת מתעשרים מאמזון, אלא מאנשים מסכנים עם חלומות.

19

תנו ציון לתגובה זו:

(03.06.16)

7. בקיצור כמו עולם האפליקציות..

אם שמעתם על זה כנראה שזה מאוחר מדי, וכל מיני טפילים עכשיו בטוחים שהם הולכים להתעשר מייצור זבל ומכירה שלו.

שורה תחתונה, לא באמת מתעשרים מזבל, מוצר דורש הנדסה, טכנולוגיה, עיצוב, שפה , ועוד אלף דברים שלא כל איזה שכיר עיף יכול לעשות.

תזהרו, בעולם האפליקציות אנשים עזבו את כל מה שהיה להם בחיים כי חשבו גם כן שאפשר להתעשר בדקה.

6. אי אפשר להתעשר. מי שסיפר לך שהתעשר מזה שקר.

אם אתם אנשים קטנים ללא משאבים פיננסיים רציניים אתם לא סוחרים, אתם צרכנים. אמזון מתייגת אתכם כצרכנים ולא יתנו לכם להפוך לטייקונים על המערכת שלהם.

זה לא חל רק על ישראלים, זה חל על כולם. אם אתה לא היצרן של הלהיט... אלא בסה"כ מידל-מן עלוב שמנסה למכור אותו אמזון תעלה עליך. אמזון עוקבת אחרי הביצועים של כל אלו שסוחרים דרכה. אם אתה משווק דרכם ויש לך להיט, הם יעלו על זה, ידברו עם היצרן וישיגו בלעדיות בזכות היכולת שלהם לקנות סטוקים בכמויות שיאפשרו להם למכור בזול ממך. או זה או שפשוט היצרן יסרב לעבוד איתך יותר בגלל הסכם בלעדיות עם אמזון.

אמזון היא חברה דורסנית שלא רואה את הסוחר הקטן ממטר. ברגע שיש לו להיט, הוא לא יתעשר ממנו - אמזון תנשל אותו ותמכור אותו בעצמה, בזול יותר, ובתנאים טובים יותר ללקוח כמו אמזון פריים בארה"ב וכו'.

בקיזור. חלונות. חולמים להתעשר משיווק חרא סיני ללקוחות? או שתיכשלו ואף אחד לא יקנה, או שזה יהיה להיט ואמזון תיקח את זה ממכם. בהצלחה.

שכיר, וטוב לו (03.06.16)

תנו ציון לתגובה זו:

127

5. נשמע שהמוצר היחיד שבאמת מעשיר את ממציו זה הקורס לאמזון..

מעניין כמה שילמו היזמים של הקורס לכלכליסט כדי לדחוף את הכתבה הטפשית הזו.

לאון, אילת (03.06.16)

תנו ציון לתגובה זו:

31

4. אין דבר כזה התעשרות קלה

אין דבר כזה התעשרות מהירה וכל שאנשים ייטיבו להפנים כך ייטב להם. בקורסים אתה מקבל את הידע הנחוץ להזיז את הכלים על לוח השחמט אבל זה עדיין לא הופך אותך לקספרוב. אתה אמור לנבון ולהמשיך ללמוד ולהתנסות ולדעת שיהיו טעויות עד שאתה הופך למקצוען. ככה זה בכל תחום. טייס קרב מסיים קורס מקבל כנפיים ומשובץ לטייסת זמנית שם מתחילה העבודה הקשה וקריעת התחת. יעבורו עוד כ-3 שנים עד שהוא יהפוך למבצעי ויצא למבצעים. בקורס של ערן בלאשטיין יש מפגשים פסיים בכיתה ויש וובינרים ובסוף הקורס קיבלנו צופר. קבוצה שביחד איתו מתרגלת הלכה למעשה פרייבט לייבל. חבל שהאיפיון הזה לא התאים לכתבה שלכם שלא הייתה כל כך מאוזנת.

לא כל אחד שהתנסה במוצר יכול ללמד ולהעביר ידע. יש הרבה תחומים לכסות וזה האתגר שמאפשר לך גם צמיחה אישית וגם מקצועית. המינימום הוא שתהיה מספיק הגינות למורים ולומר לתלמידים שתחום זה לא מתאים לכל אחד ולכל כיס. ערן ציין במשפט הראשון שלו שהשיעור הראשון הוא סוג של התנסות ומי שלא מתאים לו יכול לקום וללכת ללא הסבר וכספו יוחזר לו.

סוחר, (03.06.16)

תנו ציון לתגובה זו:

41

3. אל תרשמו לאף קורס. תשמרו את הכסף לתשלום לספקים !!!

תתחילו מפה:

<http://theamazingseller.com>



יש שם מלא פודקאסטים בחינם. פשוט תקשיבו. צריך הרבה פוקוס ונחישות. זה יכול לקחת גם שנה עד שתראו כסף. מאוד כדאי לעשות את זה עם שותף או שותפה ולא לשכוח שכמו בכל עסק הסטטיסטיקה נגדכם. כדי להיות ב 1-5% שמצליחים צריך להיות אוטודידקט, לא לפחד לעשות צעדים והכי חשוב לא לוותר ותמיד להיות בתנועה קדימה.

הילה, (02.06.16) תנו ציון לתגובה זו: -14

2. הדרך הכי נכונה להתחיל

קודם כל כתבה מעולה! אני גם מעוניינת להוסיף המלצה אישית. אל תגשו ותקנו ישר קורס באלפי שקלים. קודם תבררו עם עצמכם אם זה תחום שאתם מתחברים אליו. הקייס סטאדי החינמי של האורים מאתר SoSimple יעשה לכם בבלאגן ושווה להתחיל איתו. www.sosimple.co.il/courses/amazon-case-study

דוד מודן, (02.06.16) תנו ציון לתגובה זו: -22

1. לשלוח את הכסף לסינים רק עם קוברסי!

כתבה יוצאת מן הכלל, ואוסיף המלצה אישית מהניסיון שלי בתחום- אני משלם לספקים בסין רק עם קוברסי כדי לחתוך גם את הבנקים המנוולים בישראל מהעמלות המרה והסוויפט שלהם. חברה ישראלית כחול לבן גם עשו עליהם כתבה פה בכלכליסט תחפשו. מומלץ מומלץ מומלץ www.covercy.com

(29 תגובות)

מלגה ולפטופ
לנרשמים



למעלה



קורס מסחר
עצמאי
בשוק ההון



הוסיפו תגובה לכתבה

שם:

אזור מגורים:

דואר אלקטרוני:

☐ הציגו את כתובת הדואר האלקטרוני שלי באתר

נושא / כותרת:

תוכן:

[מקלדת וירטואלית](#)

שלח

אין לשלוח תגובות הכוללות מידע המפר את תנאי השימוש של כלכליסט לרבות דברי הסתה, דיבה וסגנון החורג מהטעם הטוב

**מלגה ולפטופ
לנרשמים**



למעלה

מכללת
פגות
ליסודי השקעות בשוק ההון ובנדל"ן

**קורס מסחר
עצמאי
בשוק ההון**



מינוי לעיתון אפליקציית אנדרואיד אפליקציית איפון ניוזלטר תיק אישי פייסבוק טוויטר יוטיוב אצלך באתר

מלגה ולפטופ
לנרשמים

Beginner to expert-level courses

Learn new skills in business, creative and technology

Get Started Today

Lynda.com®
A LINKEDIN COMPANY



למעלה

מכללת
פגות
ליסודי השקעות בשוק ההון ובגלילי

קורס מסחר
עצמאי
בשוק ההון



ליסט

כל הזכויות שמורות לכלכליסט ©

שוק ההון

שוק ההון - ראשי
השורה התחתונה
אחד העם
וול סטריט
המרת מט"ח

מקור נתוני הבורסה: קו מנחה / bizportal

אודות

פרסמו אצלנו
אודות כלכליסט
המערכת
ההנהלה
תנאי שימוש
מדיניות פרטיות
כתבו לנו
ועידות כלכליסט

כלים

תגיות
RSS
24/7
באזז
מפת האתר
המייל האדום
אפליקציות כלכליסט
הפוך לדף הבית
פייסבוק
טוויטר
ניוזלטר
מינוי לעיתון כלכליסט
מינוי למגזינים
כלכליסט אצלך
Xnet
שופינג לאשה

developed by:
YIT

SUPERSIZE
time-based media

CONNECTOR

secured by
radware