

כנס מידע יתמקד בעסקים קטנים

בשטח המימון, הניהול והנגישות למידע מול מתחרים ענקים. כמושב זה יוצגו צרכי המידע הייחודיים של מגזר העסקים הקטנים והבינוניים, אתגרים בפיתוח העסקי ופתרונות המידע הקיימים להכרת הסביבה ולזהוי ההזדמנויות העסקיות. כתב גלובס •

כנס שבוע מידע 2005, שיתקיים בסוף החודש בת"א, יעסוק בין היתר בצרכי המידע של עסקים קטנים ובינוניים. במסגרת הכנס, המארגן ע"י טלרון זו השנה העשרים ברציפות, יתקיים מושב שיעסוק בצרכי המידע של עסקים קטנים ובינוניים, הסובלים מקיומם של חסמים

עו"ד שואפים לעצמאות

עורכי דין בעלי ותק של עד המש שנים. עורכי הדין ילמדו, בין היתר, שיווק עצמי, ניהול פיננסי, קריאת דו"חות כס"פיים, עבודה מול בנקים ורשויות מס. כמו כן ילמדו לנהל משרד וצוות עובדים.

• ספיר פרץ

מעו"ף עסקים (מוקד לעידוד ופיתוח עסקים בת"א) מעביר בשיתוף עם וו"ד עדת הצעירים של לשכת עורכי הדין קורס יזמות לעורכי דין המבקשים לפתוח משרד עצמאי.

לקורס, שנפתח ביום ב', נרשמו כמאה

| שירותים לעסק/ ענת קלומגל |

מתי יזמים צריכים לפנות למידענים?



השגת המידע קריטית

כיום המידע זמין כל כך הצורך רך בו הולך וגדל, שנרמה כי כל מה שצריך לעשות, הוא להיכנס לאתר ממנועי החיפוש הנפוצים, להקליד כמה מילות המפתח, ללחוץ על הלחצן search (חיפוש) ולהמתין לתוצאות. לפעמים זה עובד, אך לא תמיד, לעתים מציאת מידע היא פעולה מסובכת וקשה לביצוע.

הרדישה למידענים בחברות גדורות מתגברת, אך מה לגבי יזמים, הנמצאים בשלב הקמת עסק, האם גם הם צריכים לפנות למידענים

ולהשקיע כסף בשירותי מידענות? מתי כדאי לקנות מידע וכמה לשלם עליו? היום מתחיל מרעיון גולמי, שיש לו תחושה טובה לגביו. הרעיון נראה מבריק, ההצלחה היא רבה, אך ההשקעה הכספית היא ברת סיכון. לפיכך, היום יבחן את הצורך במידע כבר בשלב הבדיקות המקדימות של כדאיות ההשקעה, וקביעת האסטרטגיה העסקית. היום מתחיל בבדיקת הסביבה העסקית של העסק, ההזדמנויות העסקיות, המתחרים והמוצר. חלק מהמידע ניתן לרלוות באמצעות חיפוש מידע בחינם במדריכים, מנועי חיפוש, אינטרסים מקצועיים, אתרים ממשלתיים, אתרים פרטיים של חברות, אתרים בתחום שוק ההון, עיתונות דיגיטלית, מגזינים מקצועיים ועוד. פנייה למידען וההחלטה לשלם עבור המידע תהיה כאשר מגיעים לצומת קריטי. כשמעריכים כי המידע החסר הוא משמעותי להחלטה האם להשקיע בעסק או לסגת מהרעיון, וישפיע על הצלחת או כשלון העסק. לדוגמה, יום מחליט על שותפות אסטרטגית עם חברה. השגת מידע על השותף היא קריטית להצלחת העסק. במפגש עם המידען, היום מציג רשימת שאלות חשובות אודות השותף (הערכת שווי העסק, קיומן של חובות או תביעות משפטיות, פירטומים על השותף ועוד). המידען מתרגם את השאלות למשימת חיפוש מידע באינטרנט, מאתר את מקורות המידע המתאימים ובוחר לאיזו אינפורמציה ניתן להגיע, המגבלות והמחיר עבור המידע.

הכותבת היא מידענית עצמאית ומרצה למידענות ומודיעין עסקי