

דרור פלומין הצטרף כשותף ב-DealMakers העוסקת בפיתוח תוכנה לניהול משא ומתן ויעוץ בעסקאות הי-טק

המתודולוגיות הנהוגות כיום בעולם המו"מ מקורן באוניברסיטת הארוורד, בספר Getting to Yes מפרי עתם של הפרופסורים Uri Williams ו-Roger Fisher. מאז צאת הספר ב-1981 ולימוד משנתם לסטודנטים, רוב שיטות המשא ומתן בעולם נשענות כיום על קו החשיבה זה. ויזר משיב. "אולם מנסיוננו, שיטתם של פישר וויליאמס, אשר הגיעו מהאקדמיה ושם עיסוקם, חסרה מרכיב קריטי לניהול עסקאות בעולם האמיתי."

שיטתם עוסקת רק בשלב ההכנה לקראת פגישת מו"מ, כלומר בדיקה של מידע, בחינה של אילו חלופות עומדות בפני הנושא והנותן, איזה קריטריונים קיימים לפתרון וכדומה. אולם היא לא עוסקת או נותנת כלים לתכנון המפגש הלכה למעשה. כלומר, שאחרי שהנגושייטור חיפש ומצא מידע אודות הצד השני, ניתח את העוצמות של כל אחד מהצדדים, וחיפש פתרונות win-win - הוא עדיין אינו יודע מה לעשות הלכה למעשה בעת המפגש



דרור פלומין

על מנת למקסם את תוצאותיו. בייעוצים שלנו אנחנו נותנים פתרונות בדיוק למצבים אלו, והתוכנה העוסקת בדיוק בנקודה זו גם כן: כלים לתכנון האינטראקציה הקרובה."

"התוכנה עליה אנו עובדים", מוסיף פלומין, "תקבל אינפוט ביחס למצב המשא ומתן הנתון בין שני צדדים לעסקה, ותתרגם את הקלט הזה באמצעות אלגוריתם להמלצות לביצוע. כלומר, האלגוריתם ינסה לחקות את תהליך קבלת ההחלטות שלנו עצמנו, כמו במערכת של בית מלאכותית (artificial intelligence). מאחר וסיטואציות משא ומתן חוזרות על עצמן אצל קבוצת אנשי מכירות הומוגנית (למשל הם נתקלים בהתנגדויות מסוימות), המערכת תוכל לנתח סטטיסטיקות של התנהגויות אשר הוכיחו את עצמן כ-best practices. ומה יותר חשוב לחברה מאשר לסגור יותר עסקאות בתוצאות טובות יותר?"

ומה בפועל יקבל הלקוח שלכם, שיעזור לו "להשיג יותר" כדברכם? ויזר מתאר, שברמת השטח הנהלות של חברות דנות רבות ביעדים של המשא ומתן הקרב, אך רובן ממעטות לעסוק באיך יושגו המטרות שהוגדרו. התוכנה תעשה את מה שהוא מבצע כיום בליווי המשא ומתן - להציע איזה כלי משא ומתן צריך להפעיל בסיטואציה הנתונה. הנושא והנותן יזין את מצב המשא ומתן בחתך של מערכת היחסים בין הצדדים, עמדת הכוח שכל אחד מחזיק בהם והאינטרסים הכלכליים והאישיים שבבסיס העסקה. והמערכת מצידה תתן המלצות לביצוע: לפעמים לקום מהשולחן, לפעמים לחמם את טיב מערכת היחסים ולפעמים צריך להציע חלופה נוספת כפתרון לבעיה.

העיתוי לחבירה של פלומין לחברה ולפריקט פיתוח התוכנה אינו מקרי. כפי שהסביר בשיחה לאחר מכן **נתן גביש**, סמנכ"ל פיתוח עסקי בחברת Salesforce והנציג העסקי הבכיר שלה בארץ, Salesforce עשתה לא פחות ממהפכה בעולם ה-CRM. תחום זה, שהוביל על ידי שחקנים גדולים אחרים, השתנה, ועל פי חברת גרטנר, חברת Salesforce.com הינה החברה

"סליחה רגע" התנצל דניאל ויזר כשקיבל טלפון באמצע שיחתנו, "אנחנו באמצע קלודינג בהולנד ואני חייב לקבל את השיחה הזאת" - וענה לשיחה. "איך היה?" הוא שואל... "ואיך הוא הגיב כששמע על הדרישות החדשות של הבורד?" "יפה, סימן שהתייעול שבנינו היה חכם. גוד ג'וב על הביצוע הנקי..." "תודה. חוזר אליך בעוד שעתיים ל-next steps. ביי". "איפה היינו?" הוא שואל אותי.

"אז זה הג'וב שלך?" אני שואל, מתחיל להבין יותר מה זה בפועל "יעוץ משא ומתן", "אתה הלוש טיפים מעבר לכתף של הלקוחות שלך?" "אנחנו מציעים שיטה סדורה להקצאת הרמה של המשא ומתן שמנהלים הלקוחות שלנו. עובדים על האסטרטגיה של ניהול העסקה ואחר כך איך ליישם טקטיית באופן מקסימלי. מזה חמש שנים שאנחנו עובדים עם השיטה וכעת מפתחים אותה לתוכנה שתסייע בניהול העסקאות. אנחנו ממש לא זורקים טיפים מעבר לכתף" מסביר ויזר.

אנו מנהלים את הריאיון לרגל כניסתו של **דרור פלומין** לחברת DealMakers בייסודו של ויזר. פלומין ייסד ביחד עם שותף את חברת התוכנה רמדור בשנת 1990, הוביל אותה להנפקה צבורית ב-1999 וכיהן כמנכ"ל החברה עד שנת 2011, בסופה פרש מניהול החברה. מראשית 2012 פועל פלומין במספר תחומים - רכישה או כניסה לשותפות והשבת חברות טכנולוגיה, שווק מוצרי תכנה, מיזמים של שווק אינטרנטי וכן יעוץ בעסקאות ותהליכי משא ומתן. כניסתו של פלומין לדילמייקס נעשית על רקע החלטת דילמייקס לפתח ולשווק תכנה יחודית לניהול תהליכי משא ומתן, על בסיס מתודולוגיית המשא ומתן שפותחה על ידה.

מאינטואיציה עסקית - לתוכנת CRM על גבי Salesforce

"הפריקטים שאני בדרך כלל לוקח הם חברות בעלות טכנולוגיה, שהנהלה שלהן מבינה שכדי למצות את הפוטנציאל המסחרי שלהן היא צריכה לקפוץ מדרגה ביכולות הניהול השווק והמכירות". מתאר פלומין. "הפוקוס שלי מתמקד באסטרטגיה הניהולית של החברה ושל קונספט השווק והמכירות החברה, מתוך מטרה לבצע שני של סדר גודל בהיקף המכירות. המקרה של דילמייקס הוא שונה. במסגרת רמדור עסקנו בפיתוח ושווק מערכות ארגוניות והיינו בין הראשונים בישראל שמכרו לארגונים גדולים מערכות בקונספט SAS כבר בשנת 2000. כמי שמנהל משא ומתן על עסקאות מכל סוג וקנה מידה כבר למעלה מעשרים וחמש שנה, כאשר נחשפתי לשיטת העבודה המתודית של דילמייקס והבנתי שהמדובר באתגר של המצרה לתוכנה של שיטות עבודה - זה נראה לי פרויקט מאוד מעניין..." מסביר פלומין את כניסתו לחברה. "מאחר ששיפור באחוזים בודדים בתוצאות כל עסקה יכול אפילו להכפיל את הרווח השנתי של החברות שישתמשו במוצר, החיבור המתוכנן לפלטפורמת Salesforce הופך את הנושא למעניין עוד יותר." בעיסוקו בדילמייקס פועל דרור בשיתוף עם דניאל על פיתוח המוצר תוך יישום המתודולוגיה שהחברה פיתחה. המדובר בפיתוח אלגוריתם אשר יתרגם את המצב התהליכי בין שני צדדים במסגרת משא ומתן - להתנהגויות אפקטיביות לביצוע.

"עוד תוכנה לניהול משא ומתן? לא נשמע לי כמו דבר שלא ניסו בעבר" אני שואל את ויזר.

"לאחר בדיקה מקיפה, מצאתי שהתוכנה תהיה הראשונה בעולם, המציעה יישום של מתודולוגיה אפקטיבית לתכנון וניהול תהליכי מו"מ."