

לפצח את האתגר בניהול קניונים

בגיל 36 בלבד, מתפארת רעות כהן, מנהלת המסחר של חטיבת אריאל שופ, בקריירה ענפה בתחום ניהול ושיווק מרכזי קניות. ויש לה תובנות אודות מציאת התמהיל שניב את הפדיון הגבוה ביותר | סער ורדי

תמונה מהימנה ככל הניתן, ולדעת באופן אובייקטיבי מה עובד ומה לא עובד ולשנות בהתאמה. אבל אני משוכנעת ששיטות הניתוח הטכנולוגיות שהחברה שלנו מעמידה, הן בפני השוכרים והן בפני בעלי הקניונים, מאפשרות לשקלל את כל הנתונים האלה ולבחון בצורה אובייקטיבית האם האירועים שהובלנו השיגו את יעדיהם.

החיבור לקהילה: "דוגמה למהלך שביצענו באחרונה אפשר לראות ברמת ישי, שם יצאנו בקמפיין תדמית, שמעודד שיתופי פעולה עם הקהילה. לצד החדרת חנויות רלוונטיות יותר לתושבי האזור, פרסנו חסות על מרוץ הלילה, הובלנו מהלך לפתיחת חדר כושר, ויצרנו חיבור עם המון אימהות צעירות בסביבה, באמצעות מרכז הורות, שבו אנחנו מארחים פעילויות שונות - מעיסוי תינוקות ועד הרצאות - כשהמטרה של כל זה היא להנגיש שירותים עבור הקהל המקומי, במטרה שיראה בקניון סוג של בית ולא ייסע לקניונים רחוקים".

רגע מרגש: "אין דבר מרגש יותר מלחוות שינוי חיובי שעבר שוכר בקשיים, אשר בזכות עבודה משותפת זכה לראות את גרף הפדיון שלו הולך ועולה".

קידום נשי: "בקבוצת 'נכסי אריאל' קיים רוב נשי של 55%, כאשר תשע מתוך עשר העמדות הניהוליות בחטיבה לניהול הקניונים מאוישות בידי נשים. מבחינה זו אנחנו דוגמה הפוכה לכך לל המשק. הנשים אצלנו מביאות עימן רגישות ונחישות לשולחן הישיבות ומגלות הקשבה נדרשת לכל הצדדים".

לפתח עור של פיל

שילוב של משפחה וקריירה: "לפני שנה וחצי עשיתי סוג של 'ריליז' קיישן' מהצפון למרכז. עברתי עם משפחתי לשכונת אם המושבות בפתח תקוה, במטרה לגור ליד מטה החברה ולהתפתח בקריירה שלי, בגיבוי מלא של בעלי. זה כמובן דרש המון הקרבה מצד כולנו, היות וחיינו התנהלו באזור חיפה. מדובר במהלך חשוב עבור המשפחה שלנו ואני מאמינה שהוא יאפשר לנו את המרחב להתפתח גם בעתיד".

תוכניות לעתיד: "אשמח לנהל בבוא הזמן את חטיבת הקניונים עצמה. טיפ לנשים צעירות: "לכבד את המקצועיות, לפתח עור של פיל ולהיות ראש גדול. לקחת חלק בתחומים נוספים בתוך הארגון ולא רק בנישה שלך".

שם ומשפחה: רעות כהן.

גיל ומצב משפחתי: 36, נשואה + 1 + 1 בדרך.

השכלה: תואר ראשון במשאבי אנוש במכללת עמק יזרעאל, לימודי דעי תעודה בניהול פרויקטים בטכניון ולימודי שיווק והפקת אירועים באוניברסיטת חיפה.

תפקיד: מנהלת המסחר של חטיבת אריאל שופ בקבוצת 'נכסי אריאל'.

שנת ההקמה: 1991.

מספר עובדים: 270.

תפקידים קודמים: מנהלת ומשווקת מרכזי קניות ונכסים מניבים.

משהו אישי: "בזמני הפנוי אני אוהבת לאפות ולהכין פרלינים".

קבוצת 'נכסי אריאל' על קצה המזלג: "חברה שהוקמה בשנת 1991 במטרה לספק שירותי ניהול, תפעול ושיווק של נכסים ומתן פתרונות כוללים לניהול שירותים בענף הנדל"ן תחת קורת גג אחת. החברה מנהלת ומפעילת יותר מ-100 מגדלי משרדים ומגורים בשטח העולה על 3 מיליון מ"ר, קניונית, מרכזי ספורט וספא, ומעל 1,500 יחידות דיור המנוהלות בנאמנות עבור משקיעים זרים. מזה כשנתיים שאני משמשת כמנהלת המסחר בחטיבת אריאל שופ של הקבוצה. חטיבה זו מנהלת את הקניונים והמרכזים המסחריים בקבוצה".

תחילת דרכי המקצועית: "נולדתי וגדלתי בכפר חסידים ליד חיפה, ילדת סנדוויץ' בין אחות לאח. היכרותי הראשונה עם עולם הקניונים נעשתה מיד עם שחרורי מהצבא, כשהתקבלתי לעבודה כעוזרת מנכ"ל בקניון הד-רכים ביקנעם (כיום קניון G). מדובר בנקודת עצירה מרכזית בדרך צפונה, ובין היתר יצרתי חיבור בין הקהל המקומי לקהל החולף בדרך. בגיל 24 כבר שימשתי כמנהלת שיווק של קניון הסינמול (לשעבר לב המפרץ) בחיפה. נכנסתי לשם כעוזרת מנכ"ל ולאחר כמה חודשים הבנתי שכדי לזנק קדימה אני צריכה להיות מנהלת שיווק. רצה הגורל ובדייק התפתחה המשרה".

הגדלת תנועת הלקוחות

תפקידו של מנהל השיווק בקניון: "מנהל שיווק אחראי על תכנון וביצוע של פעילויות ואירועים ועל שיתופי פעולה בין שוכרים בקניון. למעשה, הוא הגורם המחבר בין השוכרים במתחם, כדי שהקניון יהווה ערך מוסף ולא סתם עוד רצף אקראי של חנויות רחוב. בתפקידי כסינמול זכיתי לקחת חלק בשינוי התדמיתי שחוהה הקניון עם הכנסת מתחם בתי הקולנוע של 'יס פלאנט'. נוכח התחרות הקשה מקניונים סמוכים, כמו הקריון והגרנד הקניון, הובלנו שינוי קונספט - לא עוד מקום לקניות מזדמנות, אלא מתחם מוביל לבילויים באזור חיפה, כשהקולנוע והמסעדות שנפתחו סביבו הובילו את שינוי התמהיל".

עסק עצמאי: "אחרי מספר שנים בקניון, התחילו לפנות אליי יזמים שהכירו אותי מפרויקטים אחרים וביקשו ליווי, ניהול ושיווק של פרויקטים חדשים שהם פתחו. זיהיתי שיש צורך בעסק שנותן מענה לכך, הרמתי את הכפפה ובשנת 2011 החלטתי להקים חברה לניהול מתחמים מסחריים ונכסים מניבים. קראתי לחברה 'רעות', כי זאת אני וזה מאוד מזוהה איתי, כמישהי מהתחום. בין הפרויקטים שעבדתי עליהם ניתן למנות שיתופי פעולה עם החברה הכלכלית בעכו, שם הקמתי את הבזאר הטורקי; ניהול ושיווק מתחם Iway בחיפה (מתחם קונספט לעיצוב הבית); ושיווק קניון מונד סנטר' בתל מונד".

הכניסה לנכסי אריאל: "לפני כשנתיים פנה אליי מנכ"ל קבוצת 'נכסי אריאל', יוסי קורדובה, והציע שאתמנה למנהלת המסחר של חטיבת אריאל שופ, כחלק ממהלך להקמה מחודשת של החטיבה. היום אנחנו כבר נותנים שירותי ניהול נדל"ן ל-16 קניונים בפריסה ארצית, בהם 'ויצ' מן סטי' בתל-אביב, 'ה'סטרטי מול' ברמת ישי וה'סוהו' בפולג נתניה. אני חנו אחראים על כל מה שמתנהל במתחם: מתפעול, אחזקה וניקיון ועד לשיווק, הגדלת תנועת הלקוחות והעלאת הפדיונות".

חיבור לקהילה

טכנולוגיה בשירות ההצלחה: "אני מאמינה גדולה במספרים. כל ניתוח של הצלחה, או חוסר הצלחה, חייב לבוא עם מדד מספרי שמלווה אותו. זו לא משימה פשוטה, כי לא תמיד אפשר לקשר בין לקוח שהגיע למדיה אליה הוא נחשף או להרגל הקניה שלו. נדרשים הרבה נתונים כדי לבסס



צילום: אורן קאן