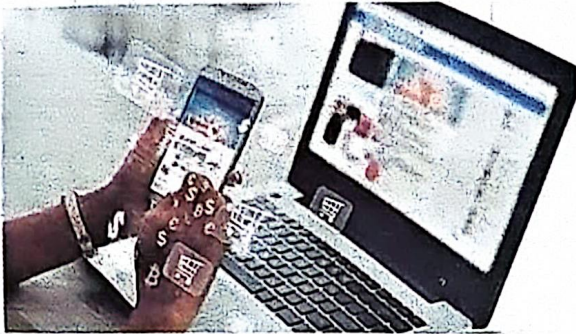


נכס דיגיטלי כהשקעה אלטרנטיבית



חברת Smarta מאפשרת ליזמים להיות הבעלים של נכסים דיגיטליים עם פוטנציאל לתשואה נאה, בהשקעה אלטרנטיבית מינימלית המבוססת על מודל חדשני, בנוסף לאפשרות להפוך את הנכס לעסק אונליין רווחי, ללא צורך במעורבות אקטיבית

גלי לויטה ליבוביץ, בשיתוף חברת Smarta

יזמית דופן ביחס לכל השקעה אלטרנטיבית אחרת או מסורתית.

היא מוסיף כי חנות אינטרנטית יכולה להוות אלטרנטיבה במציאות הכלכלית שבה שוק ההון חוזר וירידות שיערים חדות כמעט בכל הסקטורים: "למרות שהשקעה בפועל נשחק, רבים מוסיכים את כספם מכל מקום אפשרי ומעבירים אותו ישירות לחשבון הבנק, עד יעבור זעם. זו טעות, היא אומר ומסביר כי "אחד מאפיקי ההשקעה הבדאיים הוא חנות אינטרנטית – נכס דיגיטלי המאפשר מכירת מוצרי רים בכל העולם, ישירות דרך ספקים מפלטפורמות אחרות, בתוספת אחוץ רווח שנקבעים מראש, דבר המאפשר רווח צפוי והכנסה שוטפת".

מדוע יש צורך בחברה שתנהל את העניינים? "כי כדי להצליח נדרשות מומחיות והכנה טכנית בשוק תחרותי, תוך התאמה פרסונלית ליום ולחנות המקומות שפועלות בשוק משתנה המושפע מטרנדים ומגמות עכשוויות. זאת בנוסף לביצוע אופטימיזציה מאפשרת את מכירת המוצר הנכון בזמן הנכון ובמחיר הנכון, תוך התייחסות לנושא המלאי ותפ"ע. הליוי שאנו מציעים ליוזמים כולל מענה מלא, החל בהקמת החנות ועד לניהול מלא על ידי צוות פאסיבי לחלוטין – נכס דיגיטלי".

072-3719932 | smarta.co.il

* אין לראות באמור לעיל משום ייעוץ השקעות, המלצה או חוות דעת באשר לכדאיות ההשקעה ואין זו משום תחליף לייעוץ הממחשב בתווים ובצרכי האישיים של כל אדם

הלוגיטיקה השישית או בהשקעה כספית נוספת בכל הקשור לפרסום דיגיטלי וקידום מכירות".

קנייה ומכירה ללא מגע יד אדם

אחד האתגרים הגיזבים בפני כל יום העוסק במס: חיר מקוח הוא העמידה בחוקים, תקנות ואיסורים שמציבה כל פלטפורמת סחר אונליין. הפתרון שברצתה סמרטו לאתגרים שמציבה כל פלטפורמת סחר אונליין מבוסס על הוחק, הידע והניסיון של דמויות המפתח בחברה ועל כלים אוטומטיים וטכנולוגיה מתקדמת. כך ניתן לקנות ולמכור ברוח, לאורך זמן וכמעט ללא מגע יד אדם, לכצע פער לות אוטומטיות של העלאת הורדת מוצרים, לשפר יחסי המרה ולהגדיל את מחזורי המכירות.

"במהלך השנים צברנו ידע וניסיון ברמה הטובה ביותר, וגם בנינו ויצרנו כלים, שיטות ואסטרטגיות מכירה שמטפלים ערך מוסף בכל ממד של העסק, מדגיש צור. לדבריו, המודל העסקי שתרם גם הוא ליצירת הרווחים של היום מבוסס על מנגנון שבו לאחר החור עלויות ההקמה של הלקוח יש שותפות ברווחים, עם יחס טוב יותר לבעל הנכס הדיגיטלי. עוד מדגיש צור כי גם בתקופה זו, המאופיינת בחוסר האות כלכלית, חנות מקוננת עשויה להיות השקעה אלטרנטיבית מעניינת במיוחד: "ראשית, מדובר במענה לדמות הצרכן שהשתנתה, כי הוא רוצה הכול, כאן ועכשיו, במחיר הכי טוב, עם שירות מצוין ועד הבית. זאת מבלי לוותר על מקסימום נוחות, ומינות של שלל מוצרים ומרב המידע. כבר סוף, מצד בעל החנות הדיגיטלית מדובר במינימום השקעה שאינה דורשת הוצאות תפעול, התחייבויות רבות וארוכות טווח או החוקת מלאי וסיכון כספי. יתרונות נוספים של חנות האונליין סמונים כדור: שה להון עצמי מועט, עלות הקמה מהירה והודמנת

ויהיו השקעות אלטרנטיביות ייחודיות מאפשר יצירת הודמנות למשקיעים ויוזמים, שיכולים ליהנות מהכנסה פאסיבית אמיתית בעידן הדיגיטלי. מכין מגוון האפשרויות הקיימות כיום ניתן למצוא השקעות אלטרנטיביות, שנוצרות בעקבות עיצוב מחדש של הון העסקי העולמי, כפי שמ" תואר במגוון "פורנס". מהדברים עולה כי הגידול במסחר המקוון, המונע על ידי פלטפורמות כמו אמזון, איביי, אליבאב ועוד, יוצר סוג חדש של נכסים אלטרנטיביים המציעים הודמנות מפתות למשקיעים. חברת המחקר Statista גז צופה כי שוק המסחר האלקטרוני eCommerce יגדל ויגיע ל-6.431 מיליארד דולר עד 2027, וכי עיקר הקי מעובאות המקוננות עתידה לעבור לטלפון הנייד ולרשתות marketplace.

אסי צור, הבעלים והמנכ"ל של חברת סמרטו Smarta, המאפשרת לכל אחד להיות בעלים של נכס דיגיטלי, מסביר כיצד מתנהלת רשת של חנויות מקוננות, אך מרווחים מהשקעה אלטרנטיבית כזאת בתקופה שבה ענפים רבים אחרים אינם מניבים תשואות גבוהות, כיצד ניתן לייצע את החנות, להגדיל את מחזורי המכירות ולהפוך את העסק לאוטומטי ופאסיבי עבור הלקוח.

פתרון סולידי בעסק דיגיטלי

בזכות מודל הנכסים הדיגיטליים של סמרטו, שמפנים את תחום ההשקעות האלטרנטיביות עם עולם המסחר הדיגיטלי עבור בעלי הון עצמי נמוך (החל כ-70 אלף שקלים), יכולים גם היוזמים ליהנות מההשקעה. זאת בזכות המודל שפיתחה החברה, שמציע תשתית כטוחה ואנשי מקצוע מנוסים שמפקחים על כל התהליכים הכוללים הקמה, חימום, הרצה וצוותי ניהול. הכולל באמצעים טכנולוגיים מתקדמים. מנגנון הפיקוח וההשגחה מאפשר שקי פות מלאה ללקוח גם באמצעות עדכונים, דריחות שוטפים וישירות לקוחות מסביב לשעון.

"בתקופה הנוכחית ובכלל רבים חוששים מסגירת חנויות, מימון של סחורות או אחסון מלאי הסיכון שבכך, מחוסר הודאות מה העתיד העולמי צופן (קורונה, מלחמות ועוד), תופעות טבע ואלמנטים נוספים שעלולים להביא לירידה בביצועים, ע"י כובים או הפסדים", מסביר צור ומתייחס למנגנון הייחודי שפיתחה סמרטו, שנותן מענה לטווחי: "ישלם כך יצרנו מנגנון של ביטוח ואחריות לחמש שנים ומסלול צמיחה סולידי, שנותן מענה לציבור פיות הריאליות שאנו מגדירים מראש. כך כל יום וזכה לנכס דיגיטלי שעשוי להניב, המבוסס על בחינה מדויקת ומוקפדת של אנשי מקצוע מנוסים ומיומנים. יתרון נוסף הוא האפשרות לדינמיות וגמישות, גם בזכות היעדר הצורך בהשקעה כפיתוח מוצרים או מימון רכישת מלאי, ללא צורך בניחול



צוות Smarta