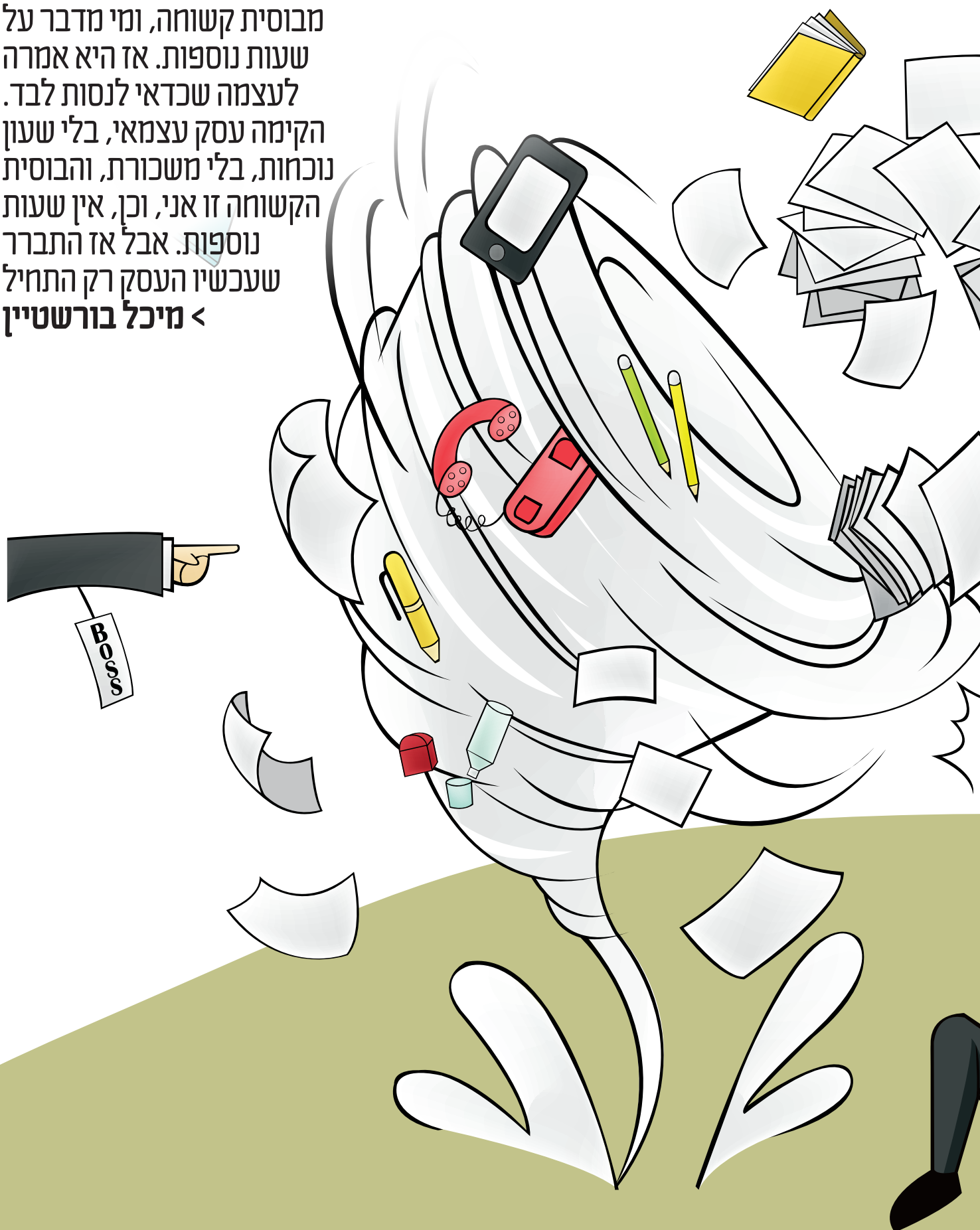


עסק זה לא עסק פשוט



ככה בעצמ זה התחיל:
 לעובדת מסורה נמאס משעון
 נוכחות, ממשכורת נמוכה,
 מבוסית קשוחה, ומי מדבר על
 שעות נוספות. אז היא אמרה
 לעצמה שכדאי לנסות לבד.
 הקימה עסק עצמאי, בלי שעון
 נוכחות, בלי משכורת, והבוסית
 הקשוחה זו אני, וכן, אין שעות
 נוספות. אבל אז התברר
 שעכשיו העסק רק התחיל
 < מיכל בורשטיין



הטלפון מצלצל, ומרים, גרפיקאית, עונה. תודה לקל יש הרבה הזמנות לאחרונה. העיצובים שלה מוצאים חן בעיני הציבור, ולקוח מביא לקוח. הלקוחה מעבר לקו מבקשת הזמנה גדולה, אך מתנה את ביצוע העסקה בהתחייבות על סיום העיצוב תוך שבוע. מרים רוצה להיענות, היא יודעת שהלקוחה מנהלת עסק גדול וקיום העסקה יכול להביא הזמנות שוות נוספות, היא כמעט אומרת את ה'כן' אבל מבט קל לעבר השולחן בסלון ולערמת ההזמנות המצפה לטיפול דחוף, גורמת לה לסרב ולהפסיד את הלקוחה.

יותר ויותר בעלות מקצוע עוזבות לאחרונה את העסק בו עבדו כשכירות ויוצאות לעבוד כעצמאיות או כחצי עצמאיות- פריילנסריות. כך הן מקוות לגשר על הפער של בית- עבודה, וחפצות לתת ביטוי לעצמן וקידום אישי כפי הידע שלהן ולא לפי מידת הערכתו של הבוס. בשנים האחרונות התפתחה ספרות עסקית ענפה שמדברת על השכירים הנרצעים שעובדים קשה ולא מרוויחים. הגדיל לעשות ספר שמבטיח משכורת גבוהה פי שניים ממה שיש לך היום אם רק תעבדי 4 שעות עבודה בשבוע" לפי המתכון שבספר. [מעניין: האם הספר נכתב בשבוע אחד של עבודה שבו 4 שעות ודין] הרעיון מבוסס על "עבודה מרחוק" - ובעברית: "עבודה מהבית". הבוס אינו מפקח על שעות העבודה שלך אלא רק על התפוקות ואם תהיי מספיק יעילה תצליחי להפיק את כל התפוקות שלך ויותר



מזה בזמן קצר ביותר.

אם בתחילה היתרונות נראים משמעותיים, והקידום האישי נראה מבטיח ביותר, הרי שעד מהרה מתגלים בקיעים בחומה: עבודה עצמאית מהבית אינה כה פשוטה כפי שהיא מצטיירת ולא תמיד המשכורת כפולה ומכופלת. אימהות מגלות שהעמידה במשמעת העצמית שלהן עצמן, וגם המודל של בית- עבודה, ועבודה בבית, מתנגש וזה נוטל מחלקו של זה.

עבודה מהבית נראית כהתגשמות החלום של אם יהודיה: אשת חיל שמביאה את לחמה ולא ממרחק! גם צופיה הליכות ביתה מקרוב וגם עשתה ותמכור. האם המציאות אכן כל כך ורודה?

יש עבודה אין בית

הת'ן (אליזבת): צרובת תחלואים בין בית לעבודה

"כשעבדתי במשרד הפרסום, הרגשתי שאין מספיק מקום למעוף אישי" מספרת רחל לובל. "דווקא בעסק של פרסום יש דגש נכבד על מעוף, אבל בעלי משרד הפרסום הלכו בקו מסוים, ולא הסכימו לקבל ולהתפרסם למקומות נוספים.

"היום שהוגדשה בו הסאה היה כאשר עיצבתי ללקוח מודעה מרשימה, הלקוח היה מרוצה וכבר כמעט ישבנו על סגירה. אז המנהל הגיע והעיר שכדאי להוריד חלק מסוים במודעה, אותו חלק שבלעדיי לדעתי, כל קהל היעד של הלקוח עלול ללכת לאיבוד. ניסיתי להתעקש, אבל המילה האחרונה היתה של המנהל, ומכיוון שדיבר בביטחון, הלקוח השתכנע ואני נאלצתי להסכים בעל כורחי. הסיפור כאב לי, ושבוע לאחר מכן החלטתי לעזוב ולהקים עסק עצמאי". לובל ידעה היטב את המלאכה. עיצבה מודעה כפי רצונה ולקוחות החלו להגיע. "בתחילה לא היתה מאושרת ממני אנשים זיהו את הפוטנציאל, המודעה שלי מכרה והביאה לקוחות, לקוח הביא לקוח, וברוך ד' הוצפתי עבודה. עיצבתי כפי שאהבתי, וגם הכסף זרם. הכנסתי יותר מאשר הרווחתי כשכירה, בהרבה יותר".

נשמע טוב...

"מבחינת פרנסה זה נכון. אבל רק אחרי שנה קלטתי את מה שהייתי צריכה להבין עוד קודם לכן. העבודה גזלה ממני את מרבית היום, הבית הוזנח, והילדים אכלו ארוחות אינסטנט. לא היה לי זמן לשבת עם איתם, ובשבת הייתי משלימה שינה. לא ידעתי לומר לא בזמן שכל הזמנה תביא לי עוד כסף, חסרו לי גבולות".

ערב ראש השנה הביא למהפך בחייה של לובל: "פתאום ישבתי ושאלתי את עצמי: מה המטרה שלך להביא פרנסה הביתה? התשובה היתה בשביל הבעל, בשביל הילדים. אבל כשעשיתי את מאזן הבוחן גיליתי שמי שהפסיד הכי הרבה היו דווקא היקרים לי מכל".

לעצמה סדר יום. גם כאן נדרשה הפרדת העבודה מהבית. "הלכתי לאימון אישי, ותוך כדי הגעתי למסקנה. בכל יום אני מתלבשת, מכינה לי סנדוויץ', ויוצאת לעבודה. יורדת במדרגות, עושה סיבוב, נכנסת לבנין ממנו יצאתי אך לפני מספר רגעים, דופקת שלוש דפיקות על הדלת ונכנסת ל"עבודה".

מכיוון שלא היה בידה סכום על מנת שתוכל לשכור חדר למקום עבודה נפרד, החליטה אליהו ל"שכור" את הבית שלה עצמה לצורך העבודה. "מאחר שכביכול 'שכרתי' את המקום, לא היה זה ביתי שלי, על כן, לא היה לי את העול לסדר אותו. הייתי מתנתקת מהמיטות המפוזרות, ולמען האמת גם לא הייתי רואה אותן. זה היה זמן עבודה נטו. אם היתה באותו יום פחות עבודה, הרשתי לעצמי לסיים מוקדם מן הרגיל, לצאת מהבית, לרדת במדרגות, לנשום קצת אוויר ולשוב הביתה למטלות השוטפות".

גם היום, לאחר כשנה מהסדר ה"שכירות", מקפידה נחמה להתלבש ולצאת לעבודה. "היו ימים שרציתי לוותר על המשחק של היציאה מהבית ומהסיבוב למטה, אבל אחר כך הבנתי ששאפת האוויר הזו נותנת אדרנלין, יש ימים שאני מוותרת על ה'דרך חזור' וכשאני מסיימת את העבודות של

לובל לקחה את עצמה בידיים. "אחרי החגים שכרתי חדר קטן, ועשיתי הפרדה מוחלטת בין הבית לעבודה. שעות עבודה מוגדרות עם דגש על הבוקר. שעות נוספות בערב אחרי שהילדים הלכו לישון. אין עבודה בבית, שכרתי בסכום מועט שרות מזכירה אנושית שלקחה פרטים ממתקשרים וכשהייתי בעבודה חזרתי לפונים. היום ב"ה יש לי משמעת עצמית, יש לי גם עבודה וגם בית".

"חשוב לדעת לחלק את היום לשניים", מחלקת שילת עידן, יוזמת מרכז פרקטיקה בעסקים. "החלק הראשון בו את עובדת, מוסרת מעצמך בכדי להכניס משכורת הביתה, והחלק השני החשוב ביותר החלק שלנו בתפקיד האימהות ובעקרות בית. אם אנחנו יודעות שכל המטרה של החלק הראשון היא על מנת שנוכל להשקיע ולתת את עצמנו לחלק השני- שהוא האמיתי נוכל לדעת לשים לעצמנו גבולות ברורים, להבחין בין ההשקעה החיצונית שאומנם היא תועלתית לבין ההשקעה האמיתית שרק בגללה יצאנו לעבוד".

כלל עבודה עצמאית 1: הפרדה מוחלטת בין בית לעבודה.

“לא עומדת בזמנים”

התנאי: צלצול הבית דוחק את מות הצלצול

אם אצל רחל לובל העבודה באה על חשבון הבית, הרי שאצל נחמה אליהו הבית גזל משעות העבודה. "עוד בעת לימודי הגרפיקה ידעתי שאהיה עצמאית. אני אישה של בית, לא אוהבת לצאת הרבה. עבודות הבית נחמדות לי, ואני אוהבת לשחק עם הילדים, לא התאים לי לצאת. חשבתי שאם אעבוד מהבית אחסוך את זמן ההתארגנות ליציאה". בפועל גילתה נחמה כי המשמעת העצמית הנעדרת מקצת לה משעות העבודה. "הייתי מקבלת הזמנה, בטוחה שאסיים באותו יום. שולחת את הילדים, מסדרת את המיטות, מארגנת קצת את הבית, מבשלת משהו שיהיה לצהרים, אופה עוגה על הדרך, ומבטיחה לעצמי שהנה אוטוטו אני מתחילה לעבוד על הסקיצה. ב-12 הלכוח היה מתקשר לשאול אם הדוגמא הראשונית מוכנה, ואני מבטיחה שעוד חצי שעה אשלח לו. רצה למחשב, עובדת רצוף, שולחת, ומסתכלת בצער על הזמנות נוספות של לקוחות שלא התקשרו להלחיץ, שעדיין עומדות על השולחן וממתינות עד בוש".

ביתה של נחמה אכן הרוויה, והילדים זכו לשעות איכות, אבל כמעט ולא נותר זמן פנוי לעבודה. "הייתי מרדימה אותם בלילה עם סיפור קצר לזה, וסיפור ארוך לזאת. ידעתי שיש עבודה שמחכה לי, אבל לא היתה לי משמעת עצמית לקום ולעשות. כשהילדים כבר נרדמו הייתי 'רק' מסדרת טיפה אחריהם, ומגלה שנשארה לי רק שעה אותה אוכל להקצות עבור העבודה".

הפרנסה המתמעטת והולכת חייבה את נחמה לעשות

רחל לובל, שכירה בעבר הקרוב, עצמאית כיום:
 "כשעבדתי במשרד הפרסום, הרגשתי שאין מספיק מקום למעוף אישי" מספרת רחל לובל. "דווקא בעסק של פרסום יש דגש נכבד על מעוף, אבל בעלי משרד הפרסום הלכו בקו מסוים, ולא הסכימו לקבל ולהתפרסם למקומות נוספים"



שילת עידן, יוזמת מרכז פרקטיקה בעסקים: "החלק הראשון בו את עובדת, מוסרת מעצמך בכדי להכניס משכורת הביתה, והחלק השני החשוב ביותר החלק שלנו בתפקיד האימהות וכעקרות בית"

ומהי המסקנה?

"מאותו מקרה קיבלתי תובנה חשובה: יש שנים שהדבר הטוב ביותר היה לעבוד מהבית. נהניתי בשנים אלו בבוקר לעבוד מסודר בהוראה ובערב בתחום הוידאו. תוך כדי שהמחשב היה מרנדר, הייתי מכינה את ארוחת הצהריים ליום שלמחרת, ומשכיבה את הילדים. אבל יחד עם זאת הבנתי שמגיע זמן שהעבודה משתלטת על הבית, על הבישולים ועל חשבון הילדים. באותו רגע קמתי ויצאתי לעבוד מחוץ לבית".

לכן?

"צריך להיות עם הרבה חשיבה ויד על הדופק. מי שעובדת מהבית צריכה לעצור מפעם לפעם ולשאול את עצמה האם אני מנהלת את העבודה או שהעבודה מנהלת אותי. לפעמים שאת בבית את אומרת לעצמך: חבל, מגיע עוד לקוח, לא כדאי לפספס. לעומת זה כשאת במשרד לדוגמא, יש לך את השעות המוגדרות ואת כמות הלקוחות שהקצבת לך לקבל".

כלל עבודה עצמאית 2: סדר יום מתוכנן, הקצעת מקום מיוחד לעבודה.

פיתחו לי את העסק

התקבלתי: לא מספיק רץ ידו מתחיל, חוסר ידו בשיווק ובקידום האנס

כשרחל ברקאי החלה את לימודי הנטורופתיה, החליטה להשקיע את מיטב מרצה כדי לפתח את עצמה בתחום, לצאת לשוק העבודה, לתרום ולהתרים ולהצליח. כשלוש שנים השקיעה בענפים השונים של המקצוע, הגיעה לשיעורים ברצינות, סיכמה את דברי המרצות, ביצעה את המוטל עליה, וקצרה תוצאות טובות בעבודות הגמר. לא היתה מאושרת ממנה בכל פעם שקיבלה תעודה. רק לאחר כחמש שנות לימוד החליטה כי הגיעה השעה לפרסם את עצמה.

"השקעתי ממון רב על פרסומת. איפה לא פרסמתי? לוחות מודעות, עלונים שכונתיים ועיתונים יומיים. התוצאה היתה מספר טלפונים, אבל בשטח לא היו פניות רבות. התחלתי לערוך התמחות על שכנות שנהנו וטענו בתוקף כי ראו תוצאות טובות. בפועל לא היו לי לקוחות".

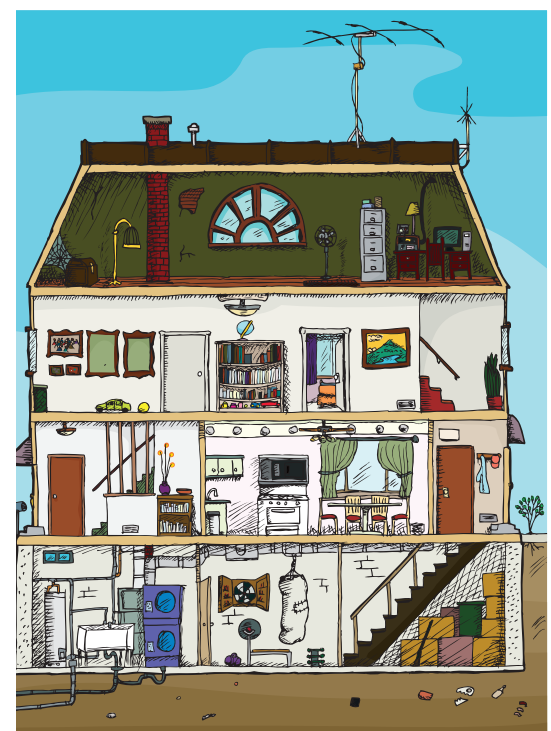
היא שטחה את מבוכתה בפני חברה קרובה שדיווחה לה כי לאחרונה נפתח בירושלים מעין מרחב עסקי לחדריות הקרוי 'האב'. הרעיון של המקום הינו לתת לעצמאים מקום שיסייע עם העסק הפרטי שלהם. ישנה אפשרות לשכור חדרים כדי לקבל לקוחות בדיסקרטיות, יש בו עמדות מחשב, וייעוץ עסקי לחברות 'האב'.

"הגעתי לשם בסקרנות, ופתאום גיליתי שלא מספיק ידע בנטורופתיה בשביל לעבוד בתחום. יש צורך גם בידע שיווקי. איך לפרסם, כיצד לפנות ללקוחות, מה צריך בשביל לפתוח עסק. הגעתי ליום סדנאות מיוחד, ותמורת 20 שקל ישבתי 40 דקות עם יועצת, אחת מסוללת אנשי מקצוע, שהסבירה לי מה רווחי לי ואיך כדאי לשווק את עצמי.

"כשהייתי שם פגשתי עובדות מכל התחומים. גרפיקאיות

הבוקר אני מרשה לעצמי לפנות ישר למטלות הבית. הרווח היה כפול. "בתחילה הראש שלי לא היה 100% בעבודה, וכנראה שגם הלקוחות הרגישו את זה. אחרי שהתחלתי עם הפרדת מטלות הבית מהעבודה, הייתי סוגרת בכל בוקר את הדלת ומשאירה מאחוריי את הטיפול השוטף בבית רק כך יכולתי להשקיע את ראשי וכולי בעבודה. באופן טבעי החלו להגיע יותר הזמנות, וגם הזמן שהוקצה לעבודה אפשר לי לקבל אותן".

עידן משתפת: "כדי לעזור להבין את חלוקת העבודה, אשתף בסיפור אישי. בתחילת דרכי עבדתי בבקרים כמורה בבית ספר ובערבים התעסקתי בעריכת סרטים, מקום העבודה שלי היה בבית ויותר מזה, עבדתי במטבח. בעלי בנה שולחן קטן עם גלגלים שיכולתי לנייד אותו, גרנו בבית קטן של 2.5 חדרים, כשבמהלך השנים הללו נולדו כל ילדי המשפחה (6 בלה"ר). המקום היה צפוף כך שכל לקוח שהגיע קיבלתי אותו במטבח. דאגתי תמיד שהמטבח יהיה נקי ומסודר כיאה "לחדר עבודה". יום אחד פנה אליי לקוח, מנכ"ל של ארגון חרדי גדול מאוד, והזמין עבודה. המנהל הגיע למסור את החומרים, וכשנכנס לבית סבר פניו השתנה לגמרי. כדי להגיע ל'חדר העבודה' הוא נאלץ לעבור דרך הסלון ששם ישנו הילדים, ומשם 'נחת' ישר לחדר העבודה במטבח. הוא מסר לי את החומרים ולא גמר לסרוק בעיניו את הבית. כשגמרתי להעתיק את החומרים הוא יצא מהבית ומאז לא ראיתי אותו".





לא כדאי להזניח. עסק דורש ידע והתמצאות במרחב עסקי מעבר לידיעת תחום העבודה עצמו, וככל שנצבור ידע גם בצורת הניהול הנכונה נוכל להיות רגועות שאנחנו עושות את הנכון לעשות, ומקדמות את העסק בצורה הטובה ביותר."

כלל עבודה 3: להתייעץ, לבדוק את השוק ולברר מה מקובל.

מה זה המס הזה?

התנאים: חוסר יציבות, בניהול חלופות

גילה בודובסקי עבדה כל השנים כשכירה במתפרה של שמלות כלה וערב. בצעירותה, כשהילדים היו קטנים, היא הכירה בכך שלא תוכל לקבל לקוחות בבית. מה גם שהשיווק היה זר לה – איך תפרסם, מה תגיד, ואם ללקוחות יהיו טענות? איך תתמודד? היא אהבה את זה שבעלת העסק צריכה לשמוע את הביקורת ולהגן על התפירה המקצועית. במשך השנים השתלמה גילה בעיצוב, התמקצעה מאוד החליטה לפרוש ולעבוד כפרילנסרית, פרסמה מודעות והתחילה לעבוד. "בתחילה התקשיתי להיכנס לשוק, הייתי צריכה להילחם על כל הזמנה. פניתי לעסקים ומה לא עשיתי... אחר כך התחילו להגיע הזמנות והיום המצב מאוזן. יש ב"ה הזמנות, וה' זן ומפרנס. יום אחד נתקלתי בפרסום על יועץ פנסיה לעצמאים שציין כי 95% מהעצמאים החרדיים אינם מפרשים לעצמם קרן פנסיה (את החסכונות הם מוציאים על חתונות הילדים) והבנתי שאלי בדיוק מדברת המודעה. אחרי שנים בהן הייתי שכירה ודאגו לי, מצאתי את עצמי מבולבלת."

בודובסקי התלבטה מה לעשות. "לא היה לי בדיוק עם מי להתייעץ. כל חברה אמרה אחרת. כל אחת עשתה לפי מה שהשתלם לה. יש חברה שעבדה כעצמאית, אבל ביקשה תשלום עם תלוש שכר, וחברה אחרת הסבירה בתוקף כי עדיף לדווח כעצמאית."

ובסוף?

"בעלי נכנס לתמונה. הלכנו ליועץ מס, והוא הרגיע ועשה סדר בבלגן. יעץ מה הכי רווחי לי לפי הסטטוס שלי, וכיום אני משלמת לו סכום, אבל בפועל הכסף חוזר כיוון שהוא חוסך לי עשרות שקלים."

גילה מדגישה כי ההיבט הפיננסי של העסק יכול למוטט עסק; אני תופרת, ולא אשת כספים. לארגון גדול יש איש כספים שאחראי על התזרים, מנהל חשבונות, יועץ מס ובדרך כלל גם יועץ

הגיעו ופנו לעמדת מחשב שם תוכלנה לעבוד בשקט ולהתרכז בעבודה, בעלת חנות בגדים שבאה להתייעץ בנוגע לפתיחת עסק ודיווחים למס הכנסה, סופרת שהגיעה 'לנקות' את הראש ולכתוב באווירה רגועה, פסיכותרפיסטיות ומרפאות טבעיות באו ללמוד איך לשווק את עצמן. הרגשתי שאני בחברה טובה, וזה עודד אותי שעם מעט עזרה אוכל להיכנס יותר לשוק וללמוד אותו."

"הרעיון של המקום הוא שנשים מגיעות ל'האב' לעבוד בו ממש כאילו הן 'הולכות לעבודה' אבל בלי החסרונות" מסבירה יעל זלץ, יועצת ארגונית ומקימת המיזם של 'האב' לנשים חרדיות בירושלים. "כלומר, את עצמאית. אין בוס שכוכל אותך לשעות מסוימות ולתפוקות אבל קל לך יותר לפקח על עצמך ולעבוד מתוך משמעת עצמית כשאת בסביבה מכונת כביסה וסירים על האש. אל 'האב' מגיעים עובדים כשכל אחד הינו עצמאי לעצמו ושוכר חדר או עמדת מחשב לזמן אותו החליט מראש, וכך יש את הדינמיות שנותנת את המוטיבציה והחשק לפעול, וזה שווה את זה, כי שם יש את הכלים, ואת כל כולך בעבודה. את יודעת שאת נמצאת שם בשביל לעבוד וכל דקה מוקדשת למטרה."

ומה התרומה הישירה?

"מה שטוב שם זה שיש עזרה מקצועית ותמיכה. מישהי מחליטה לפתוח עסק, לשווק את עצמה בתחום מסוים. היא עדיין לא יודעת אם תרוויח, כמה, באיזה היקף, ואם שווה לה לשכור משרד לטווח ארוך או קצר, 'האב' חוסך גם את זה. קודם מבססים את העסק, הולכים בצעדים קטנים אך בטוחים, מקבלים ייעוץ, תמיכה, ואז יודעים איך לנתב את המשאבים וכמה להשקיע, ומלבד זאת, 'האב' מהווה מקום מפגש, כעין נטוורקינג לנשות מקצוע מקשת רחבה של תחומים. אז נניח אני נתורפסית, ופגשתי גרפיקאית, יש לה לקוחה שסיפרה על ייאוש מהרפואה הקונבנציונאלית ושחיה שהיא מחפשת רפואה טבעית, אותה גרפיקאית פוגשת אותי וממליצה עליי, אני מצדי יודעת שהיא טובה בתחום הגרפיקה ונותנת לה לעצב לי את הלוגו של העסק. המפגש הזה עם הסביבה העסקית יוצר את הסביבה העסקית האישית ועוזר לך לבנות את העסק ולהתקדם."

"ידע מקצועי הינו קריטי ובלעדיו אין מה לפתוח עסק". מתרה עידן "הבעיה שיש לנו ידע מקצועי, כל אחת בתחום שלה, אבל איננו יודעות איך לספר עליו והכי חשוב כיצד להתפרנס ממנו. היום, החוק הוא לטובת העסקים הקטנים ויש יכולת להתפרנס בכבוד מעסק חוקי ולכן. כדאי לדעת שגם אישה שיש לה עסק צוברת את נקודות הזכות על ילדיה, כך שאם נדע את החוק נוכל לישון בשקט ולהתפרנס בצורה הנכונה."

"כשראיתי את הקונפליקט של חוסר הידע החוקי לעומת ההתמצאות והידע בתחום העבודה, החלטתי להקים את 'מרכז פרקטיקה בעסקים', המרכז הוקם על בסיס צורך ופניות רבות של אנשים שחיפשו מענה בכל הקשור לניהול עסק, חוקים בעסק והגדלת הרווחים. ומניסיוני אני רואה שיש יותר נשים עם ידע מקצועי ופחות נשים עם כלים עסקיים. כך שנוצר מצב עגום, שאישה שכבר השקיעה וצברה ידע מקצועי רחב ונכון לא יכולה להתפרנס ממנו. ולכן

יעל זלץ, יועצת ארגונית ומקימת המיזם של 'האב':
"קודם מבססים את העסק, הולכים בצעדים קטנים
אך בטוחים, מקבלים ייעוץ, תמיכה, ואז יודעים איך
לנתב את המשאבים וכמה להשקיע"

כך תקדמי את העסק שלך

שילת עידן מ'מרכז פרקטיקה לעסקים' תורמת לנו טיפים
מניסיונה שיועילו לנו לקידום העסק:

מקצועיות



חשוב מאוד להיות כמה שיותר מקצועיות בתחום בו אני
עוסקת. אם את פאנית, את חייבת להתעדכן בעיצובי
התסרוקות העדכניים והפופולאריים. וכן באלו חומרים
להשתמש לכל סוג שיער. לעומתה מוכרת בגדים חייבת
לזהות את הבגדים האיכותיים, צבע עמיד בבד שלא יורד
וכו'.
כנות

כנות



אף בנאדם אינו אוהב ש'מסובבים אותו'. כלל ברזל
שצריך להיות הוא כנות מול הלקוח. לקוחה שנכנסה
לחנות ויש לה הרגשה שמהו כאן לא אמין וכן יתכן
שהיא תקנה אבל זו תהיה הפעם האחרונה שהיא תקנה
בחנות הזו.

תן וקח



העולם העסקי מתנהל בתן וקח, שני הצדדים חייבים
להרוויח. המחיר הוא זה שקובע את המותג. השתדלי
לשמור על מחיר שוק סביר. אין סיבה שאם את לא
מאמינה בעצמך, הלקוח כן יאמין.

מתנה



תמיד תני ללקוח יותר ממה שציפה, במיוחד בעסקים,
בתנאי השירות. לדוג' סיכמתם על סרטון באורך 3 דק'
תני לו פתיח מתנה. התחושה שמצטרפת למתנה תגרום
לו לחזור אליך שוב ולהמליץ עליך.

שיתופי פעולה



חשוב מאוד לקיים מערכת שיתופי פעולה ולדעת איך
לעשות אותה. יש עבודות שאני יכולה לעשות הכול לבד
אבל אני לא אספיק. במקום הזה טוב ליצור את השיתוף,
לתת לעוד מישהו חלק מהעבודה כך שאני יכולה
להתמקצע רק בתחום שאני חזקה בו וכך אוכל לקבל
יותר עבודות שקל לי לבצע. לדוג' בתחום המוצרים,
מכירת חלוקים יכולה להצליח מאוד אבל ברגע שהמכירה
תהפוך גם למכירת בגדי ילדים ונוער איבדנו את קהל
היעד, לעומת זאת ברגע שאעשה שיתוף פעולה עם
מוכרת מטפחות גם היא וגם אני נוכל להרוויח, האבחנה
היא קהל היעד. שיתופי פעולה שמדברים לאותו קהל.

משפטי. כשאת מעצבת את מתכנת בלגדים בלבד - זה מה
שאת יודעת. אבל לנהל עסק זה לא לעצב או לטפל, לנהל עסק
זה לטפל בשיווק, בפיננסים ובהיבטים טכניים רבים אחרים. מי
שלא מתייעצת ולא לומדת - נכשלת."

"הסטטיסטיקה הממשלתית יש לומר, מאששת את דבריה
של גילה", מגלה זלץ. "רוב רובם של העסקים הקטנים נסגרים
ולא כל מי שממשיכה - מרוויחה. הרוב אינם מממשים את
הפוטנציאל העסקי ואינם מרוויחות כראוי. הסיבה המרכזית היא
מיקוד בצד המקצועי של העסק והיעדר מודעות להיבט העסקי.
"כשמחשבים הוצאות והכנסות בעסק, צריך לקחת בחשבון
את שעות העבודה, ואת העבודה האחרת שהייתה יכולה
להיעשות". מסבירה עידן "זו הסיבה שבמרכז לפרקטיקה
בעסקים הכנסנו יועצת מס שתגיע למפגשים, היא יודעת לתת
את הטיפים הנכונים לחישוב שעות עבודה ותמחור."

כיצד זה בא לידי ביטוי?

"פגשתי תלמידה שסיפרה לי בחוסר אונים שלקוח הזמין
אצלה עבודה וחייב לה 7000 ש"ח הוא מוכן לשלם, אבל מבקש
קבלה. מסיבותיה האישיות לא יכלה לפתוח עסק, ולכן אינה
מקבלת לידיה את הכסף שמגיע לה. הצעתי לה פתרון פשוט
שאם לא היתה נחשפת אליו היתה מפסידה את כספה. הפתרון
עבורה היה "שכר אומנים". קיימת אפשרות להוציא קבלה
בעזרת מס הכנסה, פתרון זה מאפשר לקחת תשלום חד פעמי
עבור עבודת אומן (סרט, גרפיקה, ציור, הקלטות, הרצאה. מ"ב)
הטופס שמתקבל מהווה קבלה ללקוח ששילם. וכולם יוצאים
מרוצים כולל מס הכנסה שמתייחס ל"שכר אומנים" כאל תיאום
מס. ידע הוא כוח. במיוחד בעסקים. פעמים רבות החוק לטובתנו
ואם לא נדע זאת המפסידות היחידות תהיינה אנחנו."

כלל עבודה 4: לתת לאנשי מקצוע לסדר בשבילך את החשבונות.
ידע הוא כוח, הוא רווח, והוא זה שיכול לקדם לנו את העסק.

זה העסק גדול יהיה

התנאים: רצון לקיים חוסר מוץ

אם עד היום עבודה טובה הייתה "עבודה מסודרת", כלומר
- תהיי שכירה ותקבלי את המשכורת שלך בעשירי, והכל יהיה
בסדר, הרי שבשנים האחרונות יוצאים פריילנסים רבים לשוק
וחלקם משלבים עם עבודה מהבית נשים במיוחד אוהבות להיות
עצמאיות כדי להתגמש עם הדרישות של הבית והמשפחה. טוב
שישנם מקומות שנפתחו במיוחד כדי לתת מענה לעובדות
חרדיות, והמודעות הציבורית מנתבת ומנווטת ונותנת דחיפה
לעצמאים. החכמה היא לראות את ההזדמנויות, לנצל אותן,
ולתת לעסק הקטן שברשותך לקדם אותך ולהתקדם יחד איתך.
כלל עבודה 5: למצוא הזדמנויות להשקיע, לקדם, לא
להחמיץ הזדמנויות ולא להזניח.

