

...ויום

אחד הן תלו שלט בכניסה.

טוב. הגזמנו. פתיחת עסק דורשת הרבה מעבר לזה. כמה תחקירים, למידה, התמדה ונחישות, יחד עם זיעה ומאמץ, כרוכים בפתיחת עסק חדש. ישבנו עם בעלות עסקים מובילים לשמוע על החוויות, על הדרך, על מה שהופך את היומיום בעסק שלהן למרתק כל כך. כה רבות מאתנו חושבות, שאם רק היה להן אומץ, בוודאי כבר היו פותחות את המכירה שעליה הן חולמות או מקימות את הארגון שיתן מענה לחסר שבו נתקלו. אבל איך באמת עושים את זה? ואיך זה נראה בשטח?

- 📌 **גב' נחמה אהרן** << "רהיטי היוקרה"
- 📌 **גב' רחל פשיטיק** << אדריכלית ומעצבת פנים
- 📌 **נעמה** << צ'ילדרס - בגדי ילדים ונוער
- 📌 **חני ק.** << "קלף פרסום" - קישוט בתי ספר
- 📌 **גב' לאה שטרן** << סטודיו "סטארט" - לעיצוב גרפי והדמיות תלת מימד

שאלנו אותן באופן אקראי, כדי שביחד נקבל טעימה מחוויה אותנטית של ניהול עסק ייחודי.

ואז... יום אחד זה קרה!

התחלה חדשה ועסק חדש. ריח טרי ומרגש. רגעים של התחלה הם רגעים שלעולם לא נשכח. בוודאי כשמדובר בעסק שהשקענו בו את תפילותינו ואת תקוותנו.

ספרו לנו על רגעים מיוחדים של בראשית.

נעמה, "צ'ילדרס": "לפני פתיחת העסק, ניסיתי להזמין סחורה מסוימת מאיטליה וכמה שניסיתי זה פשוט לא הלך. הפקידות לא הבינו אנגלית, מה שבדרך כלל לא קורה, כי הן כן זורמות עם השפה; העברה בנקאית נכשלה; הרגשתי שלמרות שכל כך חשוב לי להביא את הסחורה, זה לא מצליח. דברים לא מתקדמים. בסופו של דבר נדחתה פתיחת החנות בכמה חודשים מתחילת החורף עד לערב פסח. יצא שאם אכן הייתי מקבלת את הסחורה בזמן, הייתי נתקעת עם סחורה לא רלוונטית, שעלולה היתה להמכר במחירי הפסד. כמה שמחתי שהסחורה, שהיתה כה חשובה לי, לא הגיעה בזמנו!"

גב' אהרן, "רהיטי היוקרה": "לפני כעשור חיפשתי חדר הורים חדש ואמרו לי שבבני ברק קיימת חנות ביתית שבה מזמינים רהיטים מקטלוג בחסכון של 50%. נסעתי מירושלים והרווחתי המון. שילמתי 7,000 ש"ח, על מוצר שבחנות סטנדרטית היה עולה 14,000.

"באותה תקופה הייתי מנהלת שיווק ב'הדסה בייבי' והרעיון של עסק מהבית קרץ לי. חשבתי לעצמי: למה שלא אעשה את זה? אפשר לעבוד בשתי העבודות במקביל... לא רק לבני-ברקים מגיע. התקשרתי למפעל והצעתי את שירותי. הם אמרו שיחשבו על הרעיון ואחרי שבוע קיבלתי טלפון שאישר את שליחת הקטלוגים והתחלת העבודה.

"ככה, בלי הכנה מוקדמת, התחלתי ללמוד נושאים כמו

מה קורה כשילדונת בת שלוש עשרה מציעה פתרון עיצובי לבית בבניה? • כשמנסים להזמין סחורה מחו"ל אבל זה בשום אופן לא מצליח? • איך פותחים עסק בריהוט תוך שבוע? • ושאלת השאלות: איך מצליחים להתניע ולהניע מיזמים חדשים? • שוחחנו בעבורכן עם חמש בעלות עסקים מובילים ועם אשת מקצוע אחת והבאנו את הסודות, את הסיפורים המרתקים ואת הקוריוזים המשעשעים שמאחורי השלטים המוכרים





“ככה, בלי הכנה מוקדמת, התחלתי ללמוד נושאים כמו סוגי עץ וחומרים שונים. התחילו להגיע תלמידים מהישיבה בה מכהן בעלי כראש ישיבה, לקוח הביא לקוח והשאר היסטוריה



במיקום מעניין, ביישוב סמוך לים המלח במועצה האזורית תמר (מישהו מכיר?), מקום שקט וייחודי. בניתי קונספט מתאים של עיצוב פנים וחץ. כשהגעתי לשלב חיפוי הבית מבחוץ, היה צורך בשיתוף פעולה מהשכן הצמוד בקוטג'. כדי שחיצונית יהיה הבנין נאה ומתאים, יש צורך בחיפוי זהה לשתי היחידות הצמודות. ביררתי בחשש מי בעלי הדירה הצמודה. פחדתי מחוסר רצון לשיתוף פעולה ואז ציפתה לי הפתעה: היה זה שם פולני ועסיסי מוכר, הישר מ'השטעטל' הקהילתי שלנו.”

כמה טוב שנפגשנו...

איך מרגישה בעלת עסק שמגיעה לטבריה ורואה פתאום את שקית העסק שלה מתנוססת על ידה של לקוחה עמלנית מהחנות באשדוד? מה קורה כשרייזי יושבת באוטובוס ושומעת מישהי מספרת בהתלהבות ש"נכון שהבגד של מנחם מיוחד? קניתי אותו אצל רייזי ברחוב כנפי הדמיון..."

<< שתי אותנו בפגישה עם העסק במקומות בלתי צפויים...

נעמה: "מישהי מאוד קרובה אלי חיתנה והתייצבתי כמובן בחתונה כבר מתחילתה, לשמוח אתה ביום המאושר. אז קרה משהו נחמד, שהוא הסיפוק של כל בעלת עסק - פגשתי מישהי מהצד של החתן עם בנותיה, כשהן לבושות בשמלות יפהפיות מהחנות שלי. 'אה', הן אמרו לי. 'זאת את שראינו בחנות, נכון? איך לא ידענו שניפגש בסוף באותה חתונה...'"

חני ק., "קלף פרסום": "עבדנו במשך מספר חודשים כדי לבנות קיר רקע בנושא מדעי, עבור מעבדה חדשה שפנימיה אחת חנכה. כמו תמיד, באנו לעשות מדידות, אחר כך השקענו רבות בעיצוב יפה כמו גם בלימוד החומר שעסק ברובוטיקה על ענפיה. היה מרתק. לאחרונה הופיעה ידיעה בעיתון על חנוכת אגף חדש באותה פנימיה. במשרד התרגשנו כל הצוות לראות שהתמונה צולמה... נכון, על רקע הקישוט שכה הרבה השקענו בעיצובו המושלם. נראה שבמוסד ההוא הבינו, שהמוצר שלנו באמת מחמיא למראה ולתדמית של המוסד..."

גב' שטרן, "סטארט": "בביקור במרכז המסחרי, נתקלתי בדוכן שמציג כל מיני גאדג'טים מעניינים. בסקרנות עמדתי והתבוננתי במוצרים, כאשר המוכרת מנסה לעניין אותי ולהסביר לי על כל אחד מהם. פתאום היא מוציאה כוס מיוחדת לילדים עם פטנט השומר על הנוזלים שלא יישפכו ואז אני קולטת שאני זו שעיצבתי את הקופסה... זה קורה לי כמובן עם כל מיני מוצרים שעיצבתי לעסקים, אבל פה זה היה פשוט מפתיע. לא תיכננתי לקבל דווקא במקום הזה דרישת שלום ממוצר שלי..."

לא פגשת מכשולים? נראה שלא התחלת את הדרך!

אם מישהי מספרת לך שהיא פתחה עסק ותוך שבועיים הוא החזיר את ההשקעה פי שלושת אלפים, תוך שלושה שבועות כל

סוגי עץ וחומרים שונים. התחילו להגיע תלמידים מהישיבה בה מכהן בעלי כראש ישיבה, לקוח הביא לקוח והשאר היסטוריה. בהמשך דרש המפעל שאעבור לחנות. בדיוק באותו שבוע שאל גיסי, שעבד כמתווך, אם מעניין אותנו לשכור חנות באזור. זאת, מבלי לדעת שאנחנו כרגע בפרק!

"אחת הלקוחות שלי, רבנית חשובה מאשדוד, סיפרה שמכירה מישהו שמביא מחו"ל דברים יפים, חזקים ויוקרתיים. בזכותה התוודעתי לספק עם סחורה ייחודית מאוד, מה שהביא אותי לתחום נוסף של רהיטים מעוצבים, במקביל לרהיטים הרגילים. כך הגעתי לחנות הנוכחית, 300 מ"ר במרכז ירושלים. כשאני מסתכלת על הדרך שעברתי, אני חושבת שרק הקב"ה יכול להוביל מהלכים כאלה, כי אני לבד לא עשיתי כלום!"

גב' פשיטיק, אדריכלית ומעצבת פנים: "נהוג לומר שאפשר לראות אצל ילד כבר מגיל צעיר את היכולות המיוחדות לו. גם אני, כשהייתי ילדה בערך בת 13, 'עסקתי' באדריכלות פנים... זה היה כאשר קרובי משפחתי עשו שיפוצים בבתם וכחלק מזה הוסיפו יחידת הורים. אבל הם נתקלו בבעיה מסוימת, שכדי לפותרה התייעצו עם טובי המומחים וגם עם מי שלא היה מומחה. עלו כל מיני רעיונות משונים, אבל אף אחד לא מצא פתרון אמיתי וריאלי. אז הזדמן לי להיות במקום ולהציץ בתוכניות הבניה ובאבחנת רגע הבזק לי רעיון, שפתר את הבעיה על אתר. עד היום הם מודים לי על הרעיון ולא שוכחים את האדריכלית הקטנה..."

מרימות עיניים לשמיים

מי שאומר "בסיעתא דשמיא הצלחתי", פשוט לא צודק. אין לך עיוות גדול מזה. לא אדם עושה וה' מסייע. הקב"ה הוא שעושה הכל. ובעלות עסקים עצמאיות יהיו הראשונות לספר לכן על כך.

<< ספרי לנו על רגעים של השגחה פרטית!

נעמה: "זה היה בסוף עונה והפריטים התחסלו מהחנות בקצב מסחרר. היה לחץ, הרבה לקוחות שמגיעה להן התייחסות ואז הגיעה אשה והחזירה שתי שמלות שלקחה לבנות שלה, אבל המידות לא התאימו. המוכרת התקשרה אלי ודי התרגזה. בתקופה עמוסה כזו, לא בדיוק קל להתעסק עם החזרות, אבל אצלי זהו כלל יסוד בשירות ללקוחה: גם בסופעונה אנחנו מוכנות לקבל בחזרה פריטים שנמכרו במבצע. אלא שאחרי רבע שעה בדיוק הגיעה לקוחה שהיתה חייבת לחתונה בגדים בדיוק במידות האלה! הבגדים אפילו לא הספיקו לחזור למדפים!"

גב' פשיטיק: "ביקשו ממני לתכנן פרויקט של 250 מ"ר, כפול שתי קומות. למטה צימרים ולמעלה דירת מגורים. הפרויקט היה



למידה עצמית. היה זה פרויקט שהצריך הרבה מאוד למידה מצדנו, כולל קניית ספרים מתאימים בנושא, העמקה בחומר והבנה משמעותית של דרכי ההקניה שלו בדרך בלתי פורמאלית. לאחר כמה חודשים, כשהפרויקט היה סופסוף מאחורינו, התקשרה הסגנית להודות מעומק הלב ולהעריך את התוצאה המרשימה שנותנת צביון אחר לכל בית הספר. אבל אז שאלה בתום לב: "ומי תגיע לעשות את ההפעלה החברתית? מבחינתה היינו אמורות גם להפעיל את הילדות..."

גב' פשיטיק: "במהלך סט צילומים שעשיתי לעיצוב פנים, אירע דבר משעשע. הייתי צריכה לצלם דירה שעיצבתי, כולל את כל החדרים, מכל זווית אפשרית, צילומי תקריב לכלים סנטימטרים וכולי. "סיכמתי עם הצלם על יום ושעה, אבל הוא בדיוק היה באזור והתקשר לומר שהוא מגיע בשעה הקרובה. הבית המדובר הוא מקום שגרה בו משפחה עם ילדים ומטבע הדברים לא נראית כדירה מהקטלוגים, למרות העיצוב המדהים. הכיורים במטבח מלאים בכלים, השולחן זרוע פירורים ושאריות מהארוחה האחרונה והרצפה כמובן לא נוצצת כביום היווצרותה... גם שאר החדרים לא היו מסודרים ונקיים לצילומים. כך מצאנו עצמנו עובדות לנקות ולסדר את הבית במהירות הבזק, כאילו פסח קפץ לביקור באמצע השנה. עבדנו בכל כוחותינו וכשהצלם הגיע, כבר היה רוב הבית מסודר ומאורגן. סמרטוטים וחומרי ניקוי בכל פינה הועברו מפינה לפינה לפי סדר הצילום. כשהגיעו התמונות, לא היה אפשר להאמין מה עומד מאחוריהן. הן היו מדהימות, חוץ מקצה אחד של מגב שבצבץ בלי רשות מאחת התמונות..."

רוצות להצליח? הקשיבו

ולבסוף, כה רבות מאתנו חולמות על היום שבו יפתחו מיזם עצמאי משלהן. חכם לומד מ... הצלחות של אחרים.

<< תוכלו להעניק לנו כמה טיפים להצלחה?

נעמה:

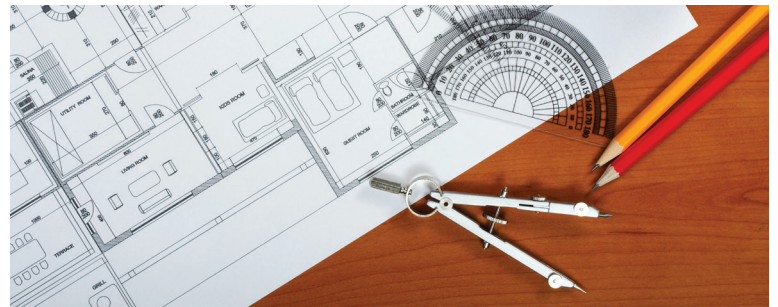
• תפילה. הא-ב' של הצלחה בעסקים. לפני פתיחת העסק התפללתי על הכל. גם על דברים קטנים. התנהלות מול הבנק, שהקב"ה יוביל אותי למקומות הנכונים, למה שאני צריכה בדיוק. פעם חוויתי עיכוב בטיסה, מאחר שהיה עלי לחכות לטיסת קונקשן שהתעכבה. התוצאה היתה שנתקעתי משך לילה שלם בשדה התעופה. אמנם היה לא נעים ולא היה מה לאכול, כי אי אפשר להשיג שם דברים בכשרות מתאימה, אבל באותה הזדמנות יצא לי לשמוע שיחה בין שתי בעלות עסקים, שגרמה לי לחשוב שוב על הסיעתא דשמיא שלה אני זוכה: "הייתי פה ארבעה ימים ואני חוזרת הביתה בידיים ריקות. לא מצאתי סחורה!" כך אמרה ופתאום חשבתי על משהו שמעולם לא עלה על דעתי: לא חשבתי שעלי להודות לה' על עצם הענין שאני חוזרת מחו"ל עם הסחורה שאני מעדיפה בדיוק, שמתאימה לי ומועדפת על הלקוחות. זה

העיר שמעה עליו ותוך שנתיים מכרה זכויות לחמישים זכיינים... אל תבקשי ממנה עצות. כי רוב הסיכויים הם, שהיא לא שיתפה אותך בנתונים המדויקים. אין עסק שלא עובר קשיים כאלו ואחרים. זהו תנאי בסיסי בדרך להצלחה.

<< אז מה, הכל זרם על מי מנוחות?

חני ק: "בית ספר אחד הזמין קיר נושא בנושאי חשבון, לפני בוא הפיקוח. עבדנו בלחץ זמן אדיר כדי להוציא קישוט ברמת גימור גבוהה. במקרה הזה חתמנו על בלעדיות מול בית הספר, שגם הביא את חומרי הלימוד הייחודיים. שמחנו לקבל אחר כך תגובות נלהבות ואמירה שמהפיקוח עמדו נפעמים משך דקות ארוכות מול הקיר 'שלנו'... אלא שלצד זה היתה לנו גם אכזבה. בתי ספר אחרים נהנו מהרעיון ורצו להזמין קישוט דומה. לא היה פשוט לנו להגיד שחתמנו על בלעדיות. אבל אין זמן להתעכב על אכזבות. יש מי שמנהל מלמעלה. ממשיכים הלאה..."

גב' פשיטיק: "יום אחד מתקשרת אלי לקוחה היסטורית. מה קרה? עיצבתי לה מטבח בסגנון כפרי והתאמתי גם מנורות וינטג'



מיוחדות, המילה האחרונה בשוק. אבל כאשר הגיע החשמלאי להתקין את גופי התאורה, הוא הסתכל עליהן בפרצוף חמוץ ואמר: 'אני מתקין המון מנורות ולדעתי, זה פשוט לא מתאים לכאן'. טען שהיא צריכה בשביל המטבח שלה מנורת לד עגולה וגדולה. החשמלאי פשוט לא הסכים להתקין לה את המנורות... 'אחר כך תרצו שאוריד אותן וחבל'. לקח זמן עד ששיכנעתי אותו, כמעצבת פנים, שהכל יהיה בסדר, שיתקין ויראה שהמנורות מתאימות מאוד. בסוף הוא התקין (אלא מה?), ירד מהסולם והתפעל. 'לא הייתי מאמין... זה ממש מתאים בול!'"

הצחיק אותי...

ומקשיים - לצחוק ולהומור. אין כמו צחוק כדי להפוך את העשייה לקלה וזורמת. עסקים מזמנים לנו קוריוזים רבים, מגוונים ובלתי נשכחים, שנותרים כוחות להמשך העשייה.

<< ספרי לנו על קוריוזים מרתקים ולא שיגרתיים מההתנהלות בעסק...

חני ק: "בנינו בעבור אחד מבתי הספר קישוט קיר באורך של 17 מטרים, שהכיל למידה בנושאי טבע. על הילדות היה לערוך תחקירים בבית, לאסוף חומרים ולהשלים את הקישוט לאחר



גב' פשיטיק: לפני הטיפים: כשמתחילים עסק, כולם מסביב נותנים לך מלאי בלתי נגמר של עצות. אפשר לטבוע בים העצות הזה ולא להתקדם לשום מקום. צריכים לקחת סירת משוטים יפה ונוחה שכתוב עליה: 'אני ומה שאני רוצה לעשות' ולהתחיל לחתור במרץ רב לכיוון המטרה.

- בכל אופן אי אפשר בלי כמה טיפים:
- לקחת כל עבודה שמציעים לך ולא לברור מדי הרבה.
- להיות נחמדה ללקוחות, מאוד, אפילו מאוד מאוד.
- לשדר שאפשר לסמוך עליך. ושהיה נכון...
- להיות זמינה, להגיב לכל פניה.

זה למתחילות.
למתקדמות: כשמישהי מתקשרת, תנהלי את השיחה. תובילי ואל תהיי מובלת. שאלי אותה את השאלות הנכונות, שקפי את הרצונות שלה, שתרגיש שהבינו אותה.

למתקדמות מאוד: להמשיך להיות נחמדה אפילו כשאת בפסגה. אפשר להעלות אמנם את המחירים, אבל להשאר בגבול ההגיון.

גב' שטרן:

• נהלי יומן - כתבי בו בצורה מסודרת את כל מה שיש לעשות ופעם ביום-יומיים עברי וודאי שהכל נעשה. באותו אופן, ערכי בקרה מסודרת של חובות לקוחות. לעיתים אינם משלמים לא מרוע לב אלא משכחה ואם לא תתנהלי בצורה מסודרת, את עלולה להפסיד הרבה מאוד כסף.

• אל תפחדי משיווק אגבי. הרבה לקוחות הגיעו אחרי שהזכרתי את השם שלי בשיחה סתמית של מפגש בגינה למשל. אזכרי את העיסוק שלך אגב שיחות בתור לרופא שיניים או לפקיד השומה. לעולם אין לדעת מאיפה תצמח הלקוחה הבאה שלך.

• אל תפסיקי ללמוד. מקולגות, מלקוחות, לקחת קורסים משלימים. אל תעצרי במקום, תמיד תשאפי להתקדם.

גב' אהרן:

• הביאי את הסחורה האיכותית ביותר. חשוב שסחורה תהיה עמידה גם במבחן היוםיום, שתחזיק מעמד גם כשהנכדים יבואו או הילדים ישתוללו.

• מחיר. נסי להביא את רמת המחירים לנמוכה, יחסית לאחרים שעוסקים בתחום מקביל לשלך.

• שירות - שלקוח יידע שבכל מקרה ולא משנה כמה עלה המוצר שבו השקיע, יוכל לקבל את השירות שלו ולהיות מרוצה.

הבית המדובר הוא מקום שגרה בו משפחה עם ילדים, ומטבע הדברים לא נראית כדירה מהקטלוגים, למרות העיצוב המדהים. הכיורים במטבח מלאים בכלים, השולחן זרוע פירורים ושאריות מהארוחה האחרונה, והרצפה כמובן לא נוצצת כביום היוולדה...

היה נראה לי מובן מאליו!

• לעשות את מה שאת אוהבת. אם אנסה להציע דברים אחרים ולנסות לחזות מה הליין שרץ עכשיו במנותק מטעמי האישי, נשים פשוט לא יתחברו, כי מה שמביא אותן אלי הוא הסגנון הייחודי שיש לחנות להציע. בכלל, כשעושים משהו שמחברים אליו ואוהבים אותו, דברים זורמים בצורה אחרת לגמרי!

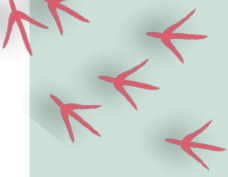
• לרצות שיהיה טוב ללקוח. ברגע שטוב ללקוח הוא יחזור שוב ושוב. מבחינתי - הלקוח תמיד צודק וזה לא קל. אומרים לי: 'למה את נותנת להחזיר? אנשים ינצלו אותך'. פה זה לא חו"ל! אבל אני חושבת שיכול להיות שיש מיעוט שינצל, אבל הרוב המוחלט בהחלט מעריך מאוד ויודע להגיד את המילה הטובה ולפרגן.

חני ק:

• היי דג גדול בברכה קטנה - בכל תחום שהוא למצוא את הנישה הייחודית הספציפית שלך ובזה להיות המאסטר. לקחנו את תחום הגרפיקה, שהוא תחום נרחב מאוד, ומצאנו נישה ספציפית שמחדשת לעולם בתחום של פלקטים וקישוטי קיר לבתי הספר. באופן כזה רואים אותך יותר, את מבוקשת בשטח שבו את מתמחה ולקוחות יהיו מוכנים לשלם יותר כדי לקבל תוצר שמגיע לאחר התמחות מיוחדת.

• אם לא נדע להישיר מבט לטעויות, לא נצליח להישיר מבט להצלחות - מי שלא עושה לא טועה. זה משפט שעומד לי כל הזמן בראש כשלקוח מתקשר שתי דקות לאחר שקיבל את העבודה, כי ברור שמדובר בהערה. לטענות - אנשים מתקשרים מיד; להודות - במקרה הטוב בעיסקה הבאה... בכל מקרה אני עונה ולוקחת אחריות, דואגת לפתור את הבעיה ולא לנסות להפיל על אחרים.

• בנאדם שקם בבוקר ואומר לעצמו: מי יבוא אלי? השוק מוצף, מה ייחודי בעבודה שלי? אין לו טעם לפתוח עסק. תאמיני בקב"ה שרוצה לתת לך, יש לו בשפע. וגם - תני אמון בעצמך ובמה שיש לך לתת וכך תוכלי לדרוש תשלום על מה שייחודי לך. העובדות שלי אמרו לי לא פעם, שהן פוחדות מכך שאני מעבירה לבית ספר חומרי גלם שניתן לעשות בהן שימוש ואני אומרת: ברגע שאני מאמינה במוצר הייחודי שלי, אין לי סיבה לחשוש שמישהו אחר יגיע לרמה שלי ויעשה בדיוק את מה שאני עושה. אצלנו על דלת העסק ישנו שלט שמפנה את הקהל למתחרים במקרים של עומס... מובן שצעד כזה יכול לעשות רק מי שנותן אמון בעסק שלו.



”הפסיקו לחלום, התחילו לפעול!”

גב' יעל פיינגולד, מפתחת שיטת חילוץ מתקיעות עסקית ומנהלת פרויקט ”חילוץ ב-60 יום”, מדגישה:

- אנשים מחפשים מתכונים להצלחה, אבל למעשה הם עסוקים בלחפש, במקום להתקדם ולפעול. הם פשוט מפחדים לטעות. אם תשאלו את מי שבאמת הצליח, יתברר לכם שהוא התחיל לעשות והפסיק לנסות. 'תנסי להרים יד', ביקשתי באחת ההרצאות מהאשה שמולי. היא הרימה יד, אז התעקשתי: ביקשתי שתנסי ואת הרמת! כמה מביך לגלות שמלנסות להרים יד - היא נשארת למטה... אנחנו נמצאים בעולם עתיר ידע. בשונה מפעם - שידע היה שווה זהב - היום זהב יש רק למי שיודע ליישם את הידע. העולם מריע למעשים ולא למחשבות. זה חשוב, כי הרבה אנשים שרוצים להתקדם עסקית, מפחדים וחושבים שמה שחסר להם לפני הפריצה זה עוד הכשרה.

אחרי שתלמדי להפוך את הידע לכסף - אז לכי ולמדי עוד. שחיינים לא שוחים מתיאורים על לחץ של תתי-זרמים, אלא מזה שהם משדרגים את השחיה תוך כדי שחיה עם מנטור, שמאתגר אותם ומוציא מהם את המיטב.

- לאדם ישנם משאבים מוגבלים של זמן, אנרגיה וכסף. כשמישהי מחליטה שהיא רוצה להיות עצמאית, עליה לנהל 2 משאבים: זמן וכסף. בהתחלה יש זמן ואין כסף. אחר כך יש כסף, אבל אין זמן. קוראים לזה צוואר בקבוק. ופגשתי מישהי שהשקיעה את החסכונות שלה, קרוב ל-70 אלף, בשיפוץ סטודיו ובוכה שאין לה לקוחות ולא שקל לשיווק. בתחילת דרכי ייחדתי את כל הדקות הפנויות שלי כדי למצוא דרכים יצירתיות לשיווק ממוקד, פרונטציות, צבירת נסיון בכל מחיר. כשהזמן הפך לנכס יקר, אז התחלתי להשקיע בגדול בשכפול, מיקור חוץ ועוד, כדי להשאיר אצלי רק את הניצוץ שאחר לא יכול לעשות.

- לא פעם אני שומעת על נשים מוכשרות שיש להן כח להשפיע ולעזור לאנשים והן בחזקת ענווה. רוצות למכור - אבל... לא נעים להן. פרנסה זה מה, אבל גם המתנות הייחודיות שלנו זה ממנו - כשאת מוכרת למישהו משהו טוב שנותן לו פתרון לצורך ועוזר לו בחיים - זו מתנה ענקית ואז המתנות שלך מתורגמות לכסף. כך נוצרת השפעה ששכרה בצידה.

- היי ממוקדת! בחרי סוג לקוח אחד ותתמקדי בו! תפסת מרובה - לא תפסת... עולם המתאים לכולם עבר וחלף! פעם היתה מבשלת אחת, סנדלר ונגר אחד. היום יש דיאטנית לילדים, לבעיות קשב, מומחית לסכרת. כשיש ללקוח בעיה והוא צריך לבחור, את חייבת להיות ברורה למה כדאי לבחור דווקא בך! קוראים לזה מיקוד, בידול ועבודת ליזור. במקום להיות מנורה שמחממת ובפועל מאירה מעט, לבין ליזור ממוקד מכוון ועוצמתי.

- רוצה להצליח? מצאי סביבה דומה - חשוב למקם את עצמך בסביבה שמצמיחה אותך ומאפשרת גדילה עם נשים שדומות לך. באחד הקורסים סיפרה אשה שממש התקדמה בעסק, שפגשה שכנה במכולת. זו הציצה לשקיות שלה וראתה שלושה סוגי גבינה. ”הופה, הופה! מיליונרית נהיית לנו פה!” קראה השכנה... נו, אם זה מי שאת בקשר יום-יומי איתה, איך המוח שלך יאפשר לך להתקדם?