



מדריך ליזם המתחיל:

רוצים להיות יזמים? כך תתחילו עכשיו, גם ללא כסף

זוהי התקופה הטובה ביותר להיות יזמים, כך אומרים מארק צוקרברג, ג'יימי פוקס ואחרים, וישנן סיבות רבות לכך. אלא שבעוד שלרבים מאתנו יש חלומות ומחשבות על הגשמת מיזמים בכל מיני גדלים (סטארט-אפ? פודקאסט? עסק קטן?), קיים פער בין שלב המחשבות והרעיונות לבין הביצוע בפועל: איך מתחילים? מה צריך לעשות? והאם אנו באמת מסוגלים לעשות את זה?

לכן, אם אתם בשלב ה'לב', כלומר מרגישים שאתם רוצים להיכנס לעולם היזמות ולהגשים רעיונות קטנים או גדולים, או שאתם בשלב ה'פה והאוזן', מדברים על זה ושומעים הרצאות של אחרים, ומזהים שאתם קצת תקועים בשלב המימוש - הנה כמה נקודות למחשבה. או יותר נכון, לעשייה.

מתחילים עם מה שיש

בואו נשנה תפיסה: אין צורך בהשקעה וכסף כדי להתחיל. זרם זה של יזמות נקרא בעגה המקצועית האמריקנית 'בוטסטרופינג' Bootstrapping שפירושו יזם המתחיל עסק עם ההון העצמי שלו, ומתנהל מהכנסות המגיעות מן העסק ללא מימון חיצוני.

רבים וטובות התחילו לבד, עם המשאבים של עצמם: זמן, כסף, יכולת וקשרים. בין המפורסמים בהם תמצאו את האחים רייט שבנו את המטוס הממונע הראשון, את בן אנד ג'ריס וגם הרבה חבר'ה ידועים מעולם הטכנולוגיה כמו סטיב ג'ובס וסטיב ווזניאק עם ה'מק' הראשון, ביל גייטס ומייקרוסופט, פייסבוק, HP, Dell, GitHub ועוד רבים אחרים (קראו כאן על מספר דוגמאות).

נכון, רובם התמנפו בהמשך הדרך בכספים חיצוניים שהושקעו בעסקים שהם יצרו, ועדיין – הדגש כאן הוא על נקודת ההתחלה: הם התחילו בעצמם, עם המשאבים שלהם, וגם אתם יכולים וצריכים להתחיל לבד. אם לא תעשו זאת, ותחכו ל'זמן הנכון' או לרגע שבו תהיו 'מוכנים יותר', כנראה שלא תתחילו לעולם. לא חבל? האם תתחילו נסיעה רק כאשר כל הרמזורים ירוקים? כנראה שלא.

בואו נדבר ת'כלס

בואו נהיה פרקטיים. כדי להתניע את הדרך החדשה ולהגשים, אני מציעה לעבוד בשני מישורים – האישי וה'מוצרי'.

המישור האישי

המשאב הכי חשוב שלכם הוא: אתם... היכולות האישיות, הידע, הכישורים, כוח הרצון. לכן הכול מתחיל כאן.

הסביבה שלכם

הקפידו להקיף עצמכם באנשים מתאימים. באנשים חיוביים, שאתם מעריכים, שיתמכו בכם, ושקשורים לעולם התוכן אותו אתם מבקשים לעצמכם. וגם זה מתחלק לשניים: סביבה פיסית וסביבה וירטואלית. פיסית, רצוי לבקר פעם-פעמיים בשבוע במפגשים רלוונטיים לתחומים שמעניינים אתכם,

לשם מגיעים אנשים כמוכם שרוצים ללמוד ולהכיר. שני אתרים נהדרים אליהם כדאי להירשם כבר היום הם מיטאפ ואבנטברייט, ולהגיע לאירועים שמעניינים אתכם, שם תלמדו דברים חדשים ותכירו אנשים בעלי אותם תחומי עניין.

וירטואלית, הקימו פרופיל ברשת המקצועית לינקדאין, עדכנו את פרופיל הפייסבוק שלכם, ועקבו (או הירשמו לניוזלטרם) אחר אנשים שיתנו לכם השראה, טיפים, ותמיכה (אדליין לנקסטר כתבה בדיוק איך לעשות זאת). יש המון אתרי חדשות ובלוגים רלוונטיים.

שימו פוקוס על עצמכם.

אם בעבר הייתה לכם נטייה להאשים אחרים, זה הזמן לשנות מסלול. ברגע שאתם לוקחים אחריות על ההצלחות והכישלונות שלכם (יהיו לכם גם וגם), דברים רבים ישתנו: תהפכו להיות פראקטיביים יותר, תוכלו להפיק לקחים אמיתיים לגבי המוצר ולהפוך אותו לטוב יותר, ותהיו מוערכים יותר בסביבתכם.

לימדו

יש אינסוף חומר חינוכי ברשת. כנקודת התחלה, להקשיב לפודקאסט, להכנס ל-TED ולמצוא הרצאות מעולות. אז נכון שלכולנו אין זמן, ועדיין, זוכרים שלקחנו אחריות על עצמנו? קבעו לכם ביומן כמה שעות במהלך השבוע, אולי לפני השינה, בהן תקראו ותשמעו, זה מה שמנכ"לים גדולים עושים.

המישור ה'מוצרי'

בניית מוצר היא הליך מאתגר, ושינויים יקרו כל הזמן תוך כדי למידה ועבודה. אז, בזמן שאתם משקיעים בעצמכם חשוב לקדם את המיזם: להתנסות, לעשות, לעבוד. הנה כמה רעיונות וכלים שיעזרו לכם להתקדם.

תתחילו מהסוף: מצגת עסקית.

איך אפשר להתחיל מצגת, כשאינן מה להציג? דווקא בגלל זה! העניין הוא לא גרפיקה ועיצוב, אלא לבנות מספר שקופיות כשכל אחת קשורה לנושא מסוים, ולהתחיל למלא בו תוכן. כך, לאט לאט, המיזם מתחיל לקבל צורה, ושופך אור על חלקים חסרים או חלשים שעליהם תעבדו בהמשך.

תחרות וייחודיות

אחד מהדברים שיזמים רבים מתקשים לעשות (במקרה הטוב) או מתעלמים לחלוטין (במקרה הרע) הוא סקירת תחרות. לא, אני לא מתכוונת ל-2-3 שמות של חברות אחרות שעושות משהו דומה ואיכשהו יוצא שהמיזם שלכם הרבה יותר טוב מכולם. אני כן מתכוונת לסקירה אמיתית.

כן, זו עבודה קשה, אבל הנה קטע הטוב: לאחר שתסקרו כמו שצריך 15-20 מתחרים, תתנסו במוצרים שלהם ותבינו מה הם עושים ולמה הם מכוונים - אז תבינו את המוצר שלכם הרבה יותר טוב, ותוכלו להסיק מהי הייחודיות של המיזם שלכם, איפה אתם טובים יותר ועוד. ואלה הבנות מאוד חשובות.

מודל עסקי

שם בומבסטי, הא? בת'כלס זה בעצם המיפוי העסקי של המיזם (מיהם הלקוחות, איך תצרו עמם קשר, מהם המשאבים העומדים לרשותכם, ועוד), וההבנה של החלק הכספי: מי משלם למי, איך וכמה. ישנם לא מעט כלים לעשות זאת.

לסיכום

בעוד שיש המון כלים ואינסוף מידע, וזה נראה תהליך מאתגר – זכרו מהו המניע שלכם: מדוע אתם עושים את זה. התחילו לעשות, ותוך כדי תנועה תופתעו לגלות כמה דברים אתם לומדים, תכירו אנשים חדשים, וראו כיצד אתם משתנים לטובה כבני אדם וכמקצוענים. על הדרך אני מבטיח שתגלו שאין תשובה אחת ואין דרך אחת, ושיזמות היא אחד מהדברים הכיפיים ביותר שאפשר לעשות.