

מטרה ברורה, אמונה והתמדה כמנוף להצלחה

איש אחד – נקרא לו ג'וני – התעורר בוקר אחד והחליט שגם הוא רוצה להתעשר. הוא חיפש וחיפש, ולבסוף החליט שהכיוון המתאים לו הוא רשת למזון מהיר – פיצריה אם לדייק. מישהו סיפר לו איך התחילה הרשת הקטנה ההיא – נו, איך קוראים לה? אה כן, "האט" משהו. אז הוא אסף את החסכונות שלו, שהיו מעט מדי בשביל ההתחלה, וניגש אל הבנק – שמיהר להשלים את הסכום בריבית קצוצה ומופקעת, לא לפני שג'וני הקריב את חבריו הטובים על מזבח הערבות. לאחר כל סידורי הניירת והבירוקרטיה ניגש למלאכת ההתעשרות, שהיא מלאכה קלה כידוע.

אף שעברו כבר כמעט ארבעה חודשים, לא הצליח ג'וני: המקום אומנם התמלא בגרעין קטן של לקוחות קבועים ועוד קצת לקוחות מזדמנים, אך לא הפך ללהיט גדול. ג'וני הבין שאין זה הכיוון הנכון עבורו, אבל לא התייאש. חברים טובים סיפרו לו שהאשמה אינה שלו: זו התקופה, והמיתון, והמיקום, והלקוחות – כולם אשמים בזה שהוא, ג'וני, לא הצליח.

אבל לא אדם כג'וני אומר נואש. הוא מיהר לקחת את מה שנותר בבנק (כלומר את האוברדרפט), לווה עוד מעט כסף, והחליט שהכיוון הוא מיזוג אוויר; מישהו סיפר לו על מישהו אחר ששיחק אותה בגדול: התחיל כמוהו ממש מלא-כלום, ותוך כמה שנים הפך להיות הבעלים המאושרים של רשת או ארגון או מרכז או השד-יודע-מה של עסק למזגנים מצליח. אז מה שטוב בשביל ההוא אמור להיות טוב גם עבור ג'וני. אבל גם הפעם לא שיחק לו המזל: העסק הצליח אומנם לספק עבודה בצמצום, אבל לא יותר. ושוב הזדרזו חברים טובים לנחם אותו בטענות של תקופה ומיתון והלקוחות הלא-נאמנים וכמובן התקופה, כי עכשיו זה חורף, ומיזוג אוויר הוא עסק עונתי.

ואם חשבתם שג'וני התייאש – טעיתם. לא איש כמו ג'וני יוותר על חלום להתעשר. החברים שנותרו לו (כלומר חוץ מאלה שערבו לו בפעמיים הקודמות) אמרו לו שמה שהולך היום ואי-אפשר לפספס זה תחום השירותים. אז הוא ניגש והתחנן וקיבל סיוע כספי נוסף ואחרון והתמיד בדיוק מחצית השנה – אבל שוב לא הלך לו בגלל אותן סיבות, ובעיקר בגלל הלקוחות הלא-נאמנים, ולך תסמוך על אנשים וכו'. אז ג'וני, שלא היה איש טיפש כלל וכלל, ישב וחשב, שהרי לא יכול להיות שכולם אשמים חוץ ממנו. לא יכול להיות? יכול גם יכול! ג'וני ביקש הלוואה מהוריו, אלה שברו תוכניות חיסכון של שנים, וג'וני נסע לאמריקה. ועכשיו הוא מוכר ברשת פיצריה שהתחילה מלא-כלום.

ויש גם מסקנות

לפני הכול זכרו: ההצלחה אינה באה ביום אחד. זמן רב נדרש כדי לבנות עסק – לעתים חודשים, שנים.

הקדישו מחשבה רבה לבחירת הכיוון, ואז צעדו בו בביטחון על אף הקשיים.

למרות כל המאמצים שתעשו, אין תעודת אחריות כי העסק שתבנו אכן יצליח.

חשוב לראות בגרעין קטן של לקוחות את עתיד החברה, כלומר לטפח את אותם אנשים ולקוות, כי אם המוצר, הרעיון או השירות שאתם נותנים הוא איכותי באמת, תגדל כמות הלקוחות עם הזמן.

היו אופטימיים דווקא ברגעים קשים. דברו עם בעלי חברות ותגלו, כי כל חברה עברה תקופות קשות בדרך להצלחה.

דווקא בתקופות הפחות קלות העמידו שוב ושוב מול עיניכם את מטרתכם, אליה אתם פוסעים בהתמדה.

זכרו: אילו הייתה המשימה קלה, כל אחד היה יכול לעשותה; אבל אתם משהו מיוחד!