

## עושה עסקים במקום לא מוכר? למד את התרבות המקומית – ולא תיכשל

אני אוהב בעלי-חיים. כשהשתחררתי מהצבא, החלטתי להפוך את תחביבי זה למקצוע. לאחר שנה קשה של עבודה מאומצת בחברה ליבוא מזון לבעלי-חיים, שבה הצלחתי לחסוך פרוטה לפרוטה, הצטבר ביד"י סכום כסף לא מבוטל.

את החנות הראשונה שלי פתחתי בדרום העיר – שם היו לכולם בעלי-חיים: כלבים וחתולים, ולפעמים דגים. העסק הרוויח מעט, אבל החזיק את עצמו. לאחר שנתיים החלטתי להתרחב. התחלתי לספק מזון לבעלי-חיים וציוד מקצועי לכל העיר, והתחלתי להרוויח ממש מצוין.

לאחר שנה פתחתי חנות נוספת בעיר הסמוכה, ולאחר מכן עוד אחת. לאחר עשר שנים מאומצות הפכתי לבעלים המאושרים של שש חנויות לממכר ציוד ומזון לבעלי-חיים. אפשר לומר שעכשיו הייתה לי כבר "רשת" על כל המשתמע מכך: משלוחים לכל עיר ועיר, פרסום בקנה מידה לא קטן, ובעיקר שם מצוין של עסק, המוכר איכות ללא פשרות ובמחיר תחרותי.

יום אחד פנה אלי חבר טוב שלי ושאל אותי אם אני מעוניין לפתוח חנות לבעלי-חיים בבני-ברק. הוא חשב שהרעיון מצוין, ואילו אני השבתי כי למיטב ידיעתי אין לדתיים בעלי-חיים. הוא התעקש ועמד על דעתו. הוא המליץ לי "להתחיל בקטן", כלומר להחזיק בעיקר דגים ואולי אוגרים; "אם מישהו מהדתיים ירצה כלב או חתול", הוא הוסיף, "תמיד תוכל להזמין עבורו מסניף אחר". שמעתי בקולו.

"חנות החיות הראשונה בבני-ברק" – בישר הפרוספקט המהודר שחילקתי בכל תיבות המכתבים בעיר. התפללתי (כמובן) להצלחה בעסק החדש שלי והמתנתי. בעיקר המתנתי.

ביום הראשון נכנסו לעסק שלי בבני-ברק שלושה אנשים: בעל קיוסק בשכונת הגיע כדי לאחל לי "בהצלחה!" אבל הוסיף: "אם ירצה השם", והפטיר: "אני לא בטוח שהמיקום כל כך טוב"; מבקר שנכנס לומר לי "בוקר טוב!"; ומבקר שלישי שנכנס בטעות.

בחודש הראשון לפעילות החנות כתבו עלי בכל העיתונים המקומיים. בעיקר השתמשו בביטויים כמו "תמוה", "מדוע", "חיות בבני-ברק???", אבל איש לא קנה או הזמין דבר מהחנות (אם לא מביאים בחשבון את ההיא שקנתה מזון לדגים). אז הבנתי את הרעיון, וכמו שפתחתי – ככה סגרת: במהירות, לפני שהנזק הכספי יהיה גדול מדי.

לחבר שלי, שהתעקש והמליץ, הסברתי משהו, שבתוך-תוכי הבנתי תמיד: יש להתאים את המוצר לאוכלוסייה – ולא את האוכלוסייה למוצר.

## ויש גם מסקנות

עושים עסקים במקום לא מוכר? למדו את התרבות המקומית – ולא תיכשלו.

דרכים רבות להיכרות תרבות עסקית במקום לא מוכר: אינטרנט, עיתונות מקצועית, חברים, היכרות אישית ועוד.

אם אינכם יכולים להגיע למידע לגבי אותה תרבות מקומית, היעזרו באנשי מקצוע.

גיליתם כי באותו מקום אין המוצר שאתם מבקשים להכניס? בררו מדוע.

אם גיליתם, כי במקום שבו אתם מבקשים להקים עסק נעשו כבר נסיונות בעבר במוצר דומה לשלכם – אך ללא הצלחה – בררו מדוע.

אל תלכו עם הראש בקיר! עבדו בשכל – ולא רק על-פי הרגש.