

אינטרנט ותקשורת מודרנית - הזדמנות שווה לכולם להצליח

רות היא מה שאני אוהב לכנות "יזמית אמיתית". היא בת 68, ובניגוד לנשים אחרות שאני מכיר אינה מסתירה את גילה.

שמי דוב. אני מתמחה בזיהוי פוטנציאל עסקי וליווי חברות בראשית דרכן. על-כן הייתי מופתע באותו היום, כשלמשרדי נכנסה אשה מבוגרת בהליכה בטוחה ויציבה בליווי בחור צעיר. היא פנתה אלי, ולאחר שהציגה את עצמה ואת בן-לווייתה – נכדה, ביקשה לשוחח עמי על רעיון שהגתה בעצמה. אלי היא באה כדי לדעת מה אני חושב על הרעיון שלה, וכמובן, כדי לעזור לה להוציא מהכוח אל הפועל.

"הנכד שלי סיפר לי", פתחה ואמרה, "כי מה ש'הולך היום' זה תחום האינטרנט, וגם שכל אחד יכול לעסוק בכך"; ומאחר שיש לה שעות פנאי רבות, חשבה "לעשות קצת כסף". איני יודע מדוע (אולי הניסיון שלי עזר קצת), אך חשתי שההתלהבות שלה אמיתית, ולכן שאלתי אותה מה הייתה רוצה למכור באינטרנט. היא השיבה כי בגילה יש לא מעט פנויים-פנויות, שהיו רוצים למצוא בן-זוג או בת-זוג, והיו מוכנים אפילו לשלם לשם כך לשדכנים ולחוגי פנויים-פנויות. הרעיון שלה, אמרה, הוא להקים ולנהל אתר אינטרנט למפגשים בין פנויים ופנויות לגילאי ה-50 פלוס. כששאלתי אותה אם היא בטוחה שאנשים בגיל 50 פלוס ייכנסו לאינטרנט, שכן זוהי מדיה "צעירה", השיבה בחיוך ובביטחון רב כי היא משוכנעת, שבני משפחה טובים כבר ידאגו שהמבוגר יגיע למידע בעצמו או בעזרתם.

אהבתי את הרעיון, ולא פחות את מי שהגה אותו. היו בו, ברעיון זה, היגיון, מעוף וחדשנות. לא פחות התרשמתי ממי שילווה את הרעיון בפועל. עם כריזמטיות, אסרטיביות ואמונה כזו אני לא אוהב להתווכח. סיכמנו אפוא את דרכי הפעולה, והעסק כולו התחיל לזוז. היא השקיעה כסף בשלושה מקומות: עבור איש מקצוע שיחל בבניית האתר; עבור קניית מעט שטחי פרסום במקומות המתאימים באינטרנט ובעיתונים לאוכלוסייה המתאימה; ועבור קורס, שבו למדה את היסודות הבסיסיים של עולם האינטרנט. לצד אתר מושקע, שענה על צורכי האוכלוסייה המתבגרת, דאגה רות למערך תמיכה טלפוני, שכלל מענה אמיתי לפונים; ואת מי שביקש ללמוד כיצד גולשים באינטרנט דאגה רות להפנות לאחד ממרכזי הלימוד הרבים הקיימים.

תוך שנה הצליחה רות לרשום 15,000 מנויים אמיתיים לאתר המצוין שהקימה, ונהנתה מהכנסה גבוהה שלא הייתה מביישת צעירים ממנה מצד שני, מי יותר צעיר ממנה? ...

ויש גם מסקנות

למדו את הטכנולוגיה העכשווית, ורתמו אותה לצרכים שלכם.

היעזרו באנשי מקצוע בתחום שבו בחרתם. זכרו: נסיונם של האחרים שווה לכם המון זמן, כסף ומאמץ.

היו אופטימיים! אם עשיתם את כל שיש לעשות – היו בטוחים כי תצליחו.

היו סבלניים. גם הרעיון הטוב ביותר דורש זמן כדי להבשיל ולהצליח.

האמינו בדרככם.

מושג מורחב

מתוך [ויקיפדיה](#) האנציקלופדיה החופשית

יזמות עסקית היא היוזמה להקמתו של עסק חדש, או של תחום פעילות חדש בעסק קיים.

היזמות העסקית הינה מניע עיקרי מאחורי העולם העסקי. ישנם רעיונות רבים לבני אדם, חלקם באים לענות על צרכים של אנשים, חלקם פשוט מייצגים שיטה להרוויח [כסף](#). היזמות העסקית הינה נטילת יוזמה על ידי אדם, המכונה יזם, אשר מטרתה ליישם רעיון עסקי, ובסופו של דבר להרוויח כסף מכך.

לעתים המרחק בין הרעיון, אף אם הוא רעיון מוצלח, לבין יישומו בפועל, הינו מרחק גדול מאוד. תפקיד היזם הוא למצוא את הדרך להוציא את הרעיון אל הפועל.

אין הגדרה ברורה לשיטת יזמות עסקית. הרבה מאוד מהיזמות הגדולות שהטביעו חותמם על הכלכלה העולמית, [חברות](#) כגון [סוני](#), [היולט פאקארד](#), [וול מארט](#) וכדומה לא נשענו על רעיון יזמי מדליק, ויזמים בעלי חזון עסקי ותוכנית עסקית. כל החברות שנמנו לעיל פשוט עבדו בשיטת "לירות לכל הכיוונים" עד שהצליחו בכמה יוזמות וגדלו לממדים האדירים של ההווה.

למרות הכל, בבתי ספר ל [מנהל עסקים](#) מנסים לתת דרך יותר מסודרת וממוסדת ליזמות עסקית, כגון איך לעבד את הרעיון העסקי, הגדרת אסטרטגיה, הכנת [עסקית](#) משאבים ועוד. בעולם מקובל לפנות לחברות ייעוץ המתמחים בליווי הקמת עסקים חדשים.

בדרך כלל בעלי העסקים מתמחים במקצוע העיסוק העיקרי שלהם (כדוגמת [רופא שיניים](#), [עורך דין](#), מעצב וכו'), אך לא בעולם העסקים. לשם כך, הם נעזרים בייעוץ עסקי.

