

טובה פיק טובה פיק זה מקטזע!



המציאות הזאת פוגשת כל אחת בשלב אחר בחיים: את מתבוננת בדמות הנש��ת מולך במרקם ועורכת עמה היכרות חדשה, הפעם כבעלת מקטזע שיוצאת לשוק העבודה. ברגעים הראשונים זה מרגיש לך קצת כמו תחפושת. אני? סופרת/ציירת/MPIKA חכניות/גרפיקאית/יועצת רגשית? התשובה היא: כן. זו את. מצידת בידע מקטזע, במימונות שהספקת לרכוש תוך תקופה קצרה וכמובן - בשפטים ממיללות תפילה - את פונה לחפש לקוחות פרטיים או מקום להעניק לו את שירותיך בשכירה. כדי להצליח להגשים יעדים נחשקים צריים הרבה סיעתה דשמיית ועובדת בשטח. את הסודות מהשתה גיסנו עבורה. את העבודה בפועל נשאיר לך לבצע. בהצלחה!

נשות מקטזע משתפות:

- **חיה ברנדווין**, יעצצת ארגונית וככללית, מלוחה ברכישת דירות להשקעה בפריפריה וחברת דירקטוריון בארגון 'מסיל'יה' לבכלה נבונה
- **דבורה קיסטר**, מאמנת אישית לקידום מקטזע והשגת יעדים
- **ברוריה יוסף**, ציירת מיזננת
- **אסתי הורן**, סופרת וכתבת ציירה
- **תמר ולף**, בעלת 'או אנד ג'וי' – חופה אישית באירופה



אשתי מצחקת. "מה פתאום. לא החכונתי שאני מחרשת על פני תחומים רבים כל כך. חווום העיסוק המרכזיו הוא כתיבה, וממנו יוצאים ענפים רבים ו מגוונים כמו למשל כתיבת הכניות. כתיבה של שירים, כתיבת מחוזות והציגות. כעת, למשל, אני יותבת מהזה למסיכת סוף שנה. הרי הכתיבה כוללת בתוכה רבדים רבים ו מגוונים, ובתוך הכתיבה אני ממחשת את הנישה שהכי מתאמה לי".

תמר ולף מספר כי הדרך שהובילה אותה לעסוק בתחום התהירות וארגון הניטעות הייתה ההגנות בשיטה. "לאור שהגנוונו משך התקופה במינון שבגרמניה גיליתי עד כמה קשה למטייל שומר מצוות, שוצרך כשרות וצורךudit אחרים, להשיג חווית טoil מושלמת במחירות הגיוני. אחת שהתגורהה במקומות ומכך אטה את השפה והלהר הרוח של החשובים התחלתי להוציא קבוצות מטיילים לופש מאורגן שמתבצע על הצד המקצועית והטוב ביותר. אני כמובן מלאאת את התפקיד מתווך אהבה עצה למצוע. אי אפשר להצליח בדבר שלא אהובים לעשותות".

אנו ימינו

מתברר כי אכן, סוד קסמה של ההצלחה נערן בנשמה שמביאים למצוע. כאשר מדברים וgeshit לדברים שעושים ואוהבים את המקצוע מתמלאים בסיפוק שמדרנן אלה להמשך ולהתאמץ, וכטצתה מכך גם להצלחה בסיעיטה דשמא.

אשתי הורן לא ממצמצת מול השאלה מודיע פנתה לחווום העיסוק של כתיבה. "מאו ומעולם אהבתי את הנושא והתחברתי אליו. עם הזמן והימים התחלמי להתקצע. נראה לי שהאהבה שלי לכתיבה תורמת הרכה למציאות שללי".

הגברת היה ברנדוני מסכימה שAMILת המפתח היא להימשך לחווום שעוסקים בו. "אני אהבתلكנות דירות. נהנית מזה. מרגישה סיפוק עצום ומהמלאת בחוששה נחרתת כאשר אני מצלהה בסיעיטה דשמא לשעות זאת. לכן, העצה שלי לכל אחת שפונה לחפש את עצמה בשוק התעסוקה היא לכת אחורי נתית הלב ולהקשב אליה. כאשר נשאבים בתחום שאלו מרגישים דשמא".

גם ברוריה יוסף מספרת כי המקצוע שלה כויס הוא הגשמה חלום ועסוק בתחום מנהנה. "הציורים הם הרפיה בשבי. מאו שאני זוכרת את עצמי, זה היה כבר בגיל קטן ממש, אפללו בטור לדלה בגין ציירויות ריבים. עזין קראות התחפלו של החברות המעריצות מלאות אות. נאן, רמתם המקצועית של הציורים השתדרגו מאו גן ביילא, אבל התחששה שאני יכולת ומסוגלת עדין קיימת מזא. בגלל אהבה הגדולה שלי למצוע אני מסוגלת לשבת במשך שעה ארוכות ולצער כליל להבחן איך הזמן חולף. פתאום אני מגלת שהשעה כבר מאוחרת והייתי שקרה בעבודה של. אין ספק שכאשר עוסקים בתחום מהנה בתור עבודה - העבודה למצוע ערך מוסף".

אנו ימינו, איזה ג'יגי

עם התשוקה העזה לעסוק בתחום עניין שמרתק אוון ולהביא לידי ביטוי את כישוריון הבורוכים, מגילות פתאום נשות המקצוע שהשוק מוציא בנשים רבות המספקות שירותים זהים. הן צירכיות לפולס דרך שוק העבורה ולמצוא מاجر להקות שתוכלנה להענק לו שירות. מאגר הלהקות אינו פונה אליוין

הມבט הנדרם שמרקצת הקיטינה נעזה כי עדין מלואה אותה. היית אז בחווה צעירה ונמרצת, סופרת מתחילה שהפיקה חכנית/סיפור פעיל/הצעה למרכזות קיטינות בrhochi הארץ להגיג ולהפעיל אצלן בקייטינה את התכנית. המרכזת הכינה את הילדות: "היום עומדת להגיג סופרת אמרית. כן, כו' שכותבת סיפורים בעיתוני לילדים, ולהפעיל לכן תכנית". כו'ן ציפר לדמות כבודה וותיקה, כו'ן שאלוי נשאת אליה קמחי הבעה קלים על הפנים ומדברת בטון דיקטי כבד. במקום הדמות הזאת הופיעה פתאום בשטח בחווה נמרצת שעזין לא סיימה סמיון. "את בטוחה שאת טובת פיק הסופרת?" בירורו המרכזות המופתעות בפקפקן קל. הנהנתני במרן. נעם מודע זו אני.

שנתיים חלפו עד שקריאות התודה מה שעשורה מרכזות בrhochi ירושלים והארץ התמוסטו. עם הזמן, כאשר התבוננתי סיבכ, גילית כי אני לא העירה היחידה שיצאת להשתלב בשוק העבודה ומפלסת בו את דרכי. בעצם, לא רק אני היחיד - כו'ן כן. כל בחווה שסימית ל'ימודים מתחילה להבחון את השוק ולחשוב כיצד להשתלב בו. המשימה אינה פשוטה. בהתחלה לעסוק מרגיש קצת כמו מחרשת, עד שmagimim להבנה שזו וה, התחלה לעסוק בתחום חדש.

כדי לחוץ מקרוב את החווות ולהבין את קוקטיל הרגשות של נשים שמחילה לעסוק בתחום חדש בכל שלב בחיים, יצאו לשוחח עם כמה חברים. הן משתפות בחוויות המסייעות, בהתלבטויות, בדילמות, בקשישים ובתקווה. נשות מקצוע מגוונות בתחום מפלסת יהוד אתנו את השביל הנכון לפסוע בו. בסיטואציה דומה כמובן.

על ג'יגי נר

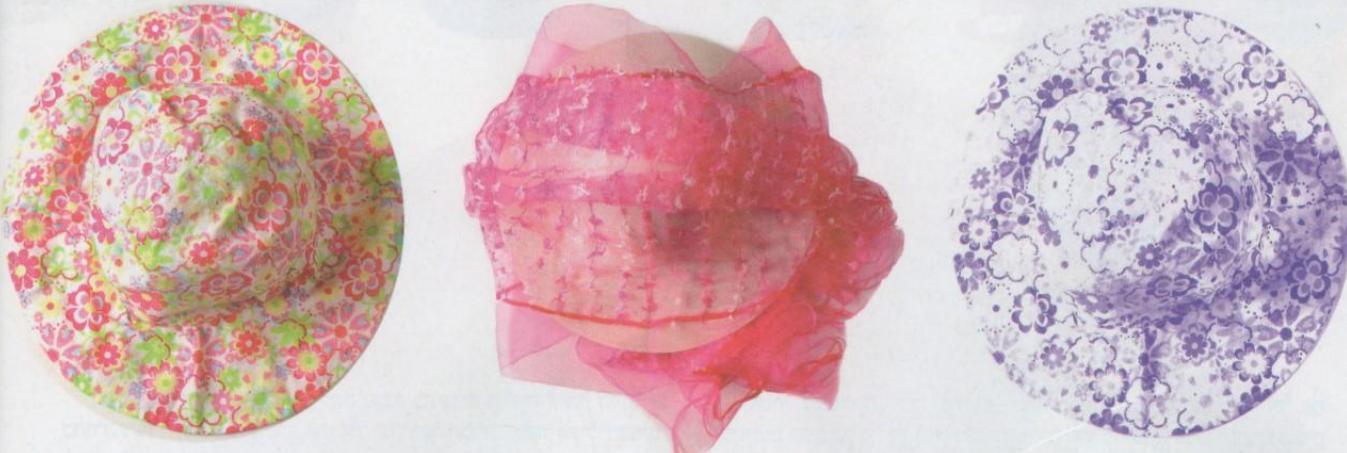
אשתי הורן היא בחורת סמינר שלומדת ועובדת במקביל. כששולאים אותה מהו בתחום העיסוק שבו בחורה לעבור, היא מתקשה לבורר את המילים ולהגדיר מדויק את התחום. הסיבה פשוטה: בחורות ונשים רבים מוכשרות במוגון רחב של הרים. כדי להגייע לתפקיד המתאים ביותר מומלץ להתנסות בשטח ולבחון את רמת ההיצוע והבקשות הקיימים בתחום זה, לעומת התזרומים והתפוקה שאפשר להעניק.

אשתי, מabit צער אך בוגר, מנשחת את הדברים בכהירות: "קשה לי לעונת לשאלת מהו המקצוע המדויק שבו אני עוסקת דווקא בכלל העובה שכעת נכנסת לשוק העבודה. אני מנשחת את כוחי במוגון חרב של אפשרויות כדי לבחון מה מתאים לי, מה אני אהבת לאשות ולמה אני מתחברת. לעיתים נראה לבחורה שהיא אוהבת מאוד ילדים, למשל, ומשותקת לעבוד אתם, אבל ב מבחון המציאות העבודה עצמה מתבררת כל מאיימה עבורה מסיבות טכניות או רגשיות. לכן, גם אם קיים תחום שאוהבים ובוטחים כי הוא הייעוד המקצועי כדי לפרש בית של תורה - מוכרים לנשות אותו בשטח ולראות אם העבודה הולמת את מגון היכולות והכישורות".

כל אנשי המקצועי מוכחים שחשוב להתמקד בתחום מקצועי ספציפי ולא להתפרש על פני מגון רחב של תחומי.

"אין ספק שהוא נר, אבל כתעת אני בשלבי הגיוש. מנשה את כוחי. בוחנת מהן האפשרויות המתאימות לי ובודקת לאיזו נישה אני היכי מתחברת מגוון הנסיבות שהקבב"ה העניך לי. יש להפריכליגה לא להתמקד בתחום ספציפי כיוון שעוזין איני זוקה לכטף בתמורה לעבודה. כאשר לחוויה הרווחה כסף קשה יותר לנשות הרבה תחומיים של עבודה בעלי התחייבות".

או אפשר לבקש מנק לעזוק מצגות/לכתוב שירים/לייעץ בענייני חשבונאות ולפתח חוג פילאטיס לנשים?



כיצד אפשר באמת לפגן לקלוחות שעוסקות בתחום זהה לשלי? הן הרו
מתחרות אתי על אותו קהל יעד של לקוחות!

"ראשית כל, אף אחד אינו יכול לחתן לנו מה שנגנו עליו מלמעלה,
כך שאפשר לנשות עמוק יותר להיזגע", מ坐着ה קיסטה. "מעבר לכך, אשה
שחיה בהבנה שאנמנם יש הרבה בעלות עסקים אבל כל אחת מהן מביאה
את היחסיות שלה, תהיה אישה משוחררת מודאגות ומתחרות. היא תתעסק
בקידום העסק שלה כדי לחתן ללקוחות כל האפשר מהשפע המזוהה לה.
אפשר לפגוש היום הרבה בעלות עסקים שעשו שיתופי פעולה אפילו עם
המתחרות שלחהן, מפרגות ומעבירות בשמה ייעוד מקצועני ודפי תרגול. מעבר
למיטב טובת האמונה וביחסו בקב"ה יש כאן רוכב עמוק ווסף שמאפשר
להן להציג לשלוחות הנפש המבווקשת: הן אמונות שוגם אם מישחו יעתק את
הידיע או הרוגמה שהן פיתחו, אותן ואת המזוהה שבחן אי אפשר להעתיק".
הגברת היה ברונדוין, שעסקה בתפקיד חינוכי-חברתי בסמינר בירושלים
במשך שנים ארוכות, מביאה את נקודת המבט ממקום של הלקווה והזקקה
לשירות:

"במסגרת עובdotci הזרקתי בסמינר הזרקתי לשירותים ובאים מצד ספקיות.
היה עלי להעסיק סופרות, ספקיות שירות, ערוכות וידיאו, בעלות
אולפן, וזהו רק תחילת הרשימה. הייתה לי רישימה ארכאה של ספקיות עם
טווה מחיים ענק, החל מהחולות ביוטר והמשך בירקות ביוטר בשוק, לפניהם
שנתמיכת לשאלת 'בכמה להתחמhor עבודה', השוב ללחבייה שלפעמים לקחתי
דווקא את הספקיות היקרות ביותר. הדבר שגרם לי לפנות דווקא אליה היה
העובדת שהן הצלחו ליעזר ערך מסוים לעובדה שלחהן. להפוך את השירות
והתפקיד שרהן נתנות למשהו יהודי ומקצועי מאוד."

כיצד יצירם ערך מסוים ו"יהודים" לעובדה שאני מעניקה ללקוחות?
זו שאלת מלין הדול, וכן נזון סודה הנדרש להצלחה, בס"יעטה
דשמייא כמובן. הדרך לייצר ערך מסוים ובורות בשלושה צעדים: קודם כל,
את חיבית להיות מקצועית באמת. אין יכולת לעגל פינות, לתמן אি�שחו
וילמכו' ללקוחות שאת שווה וייחודית אם אין כוז. השלב הבא הוא לשוק
את עצמן לעצמן - להאמין במקצועות שרכשת, בניסיון שברtha ובכוחות
היחסיות לך' לחתום שבו את עסקות. השלב האחרון הוא לשוק את עצמן
לקחה", מגלה ברונדוין סודות מושתת.

הרבה נשים מתחילות הפוך, משוקות קודם כל את עצמן ללקוחות.
"זהו הטעות הגדולה. אל תמכו' לסייע לבכבה לפני שרכשת
מקצועות אמיתית ומכרת את עצמן לעצמן. זהו התהlik המשמעותי ביותר.
השלב האחרון, השיווק ללקוחות, הוא פועל יוצא של שני השלבים הקודמים
ונעשה בקהלות רבה יותר אחריהם".

"כאשר פניתי ללקוחות ברכישת דירות להשקה בפריפירה, שאלתי
את עצמי: היה, האם הייתה שוכרת עבורה עצמן את השירותים שאני מעניקה
ללקוחות? האם הייתה מסכימה להיות לקוח של עצמי. הלוואי שתחילה הייתה
היתה: הלוואי שהייתי לקוחה של עצמי. הלוואי שתחילה עבדה עבורי (תך ניסוי וטעה)
פוגשת דמות מקצועית שיש לה הידע שרכשתי בעמל. בקרה כזה היו נחכים
ותשלימים שכיר לימוד גבוה בבית הספר של החידים). בקרה כזה היו נחכים
מןני הרבה מאד עוגמת נפש, הרבה עבורה מאומצת והרבה כסף. היהי
מוכנה לשלם המן למשהו שהיה מלאוה אויה אויה שערין לא הכרת.
לכן, המחיר שאני לוקחת נマーク יחסית לשירות שאני מעניקה, ואין לי ספק כי

מתוך נבואה שמיימת. עליהן האחוריות לפרסם, לשוק, לשכנע, להציג
מצאים ולבקש עבורה.

הפנינו למרואיות את השאלה כיצד הן מנסות לשוק את עצמן, למכוון
בשוק את היחסים שלהם ולהשתלב בשוק העבודה המוץ'. התשובה עתה
על ציר אחד משותף לכלן: הלקוחות מגעים בסיעיטה דשמייא מפה לאון.
אסתי הון: "ירובן המכريع של הלקוחות אליו בבקשת עבודה הנה נכירות
וחברות של חברי ששמעו עלי מפה לאון. פעמים רבות עלי לבחור בין
עובדות רוחית שמוצעת לי באופן נקיות וחד-פער לעומת עבודה שכורה
נמצא אך היא מוכילה בעקבותיה ל��וחות ונספים. השיקול המשמעותי של
בבחירות עבודה אינו כסף כאן וعصשי אלא אוו עבודה תעוביל בעקבותיה
ל��וחות ובבים יותר. כך למשל עדיף לחתום למיסת בת מצווה לסת זודה של חברה.
חברות מוכרת מכך סקיצה למיסת בת מצווה לסת זודה של חברה.
התשלום אינו משחק כאן תפקיד ממשמעותי. הכלל הוא להגדיל את פוטנציאל
מאנג'ר הלקוחות באמצעות הענק שירוט לדמיות מובילות".

גם ברוחה יוסף מספרה שהדריך להגיון לקהיל ל��וחות ענק נפתחה בוכחות
הענק שירוט לדמיות הנכונות. "ניסיית את מזלי גם בצדוי קירות בbatis
חברות ובחמש גם בסמינר. העבודות הללו עוזרו לי להיכנס לשוק, ולקוחות
רבים החלו להכיר אווי ואית החזירים המקצועיים שבאפשרות להעניק.
המשמעות שהעריפו עלי עודד אותה והקנה לי ביחסון עצמי לציר גם על קירות,
צד שמץ' אום רב. בעצם, עוד הרבה לפני שהגעתי למושב המקצועי
קיביתי הכרה בכישורי בתור לידה צירעה. אני זכרת שכארו הייתי בתחלת
שנות בית הספר היסודי, ביקשה מי מנהכת היכתה באחד הימים שאציז'ר לה
צирו לשיעור. הקראיות הנלהבות של החברים: 'וואו, איזו צייר?' מול הציר
גרמו לי להכיר בכישורי שהקב"ה העניק לי במתנה. עם היחסורים הללו אני
פונה לקהיל הלקוחות. משתדלת לפרסם עיתונים עד כמה שהתקציב מאפשר
לי. עם זאת אני יודעת כי הלקוחות הכח טוביים באים מתוך היכרות אישית
ולא ביכולת הפרטמות. אחרי שצירתי קירות לחדרי לדים, קורות נישה בהול,
מדבקות קרי, צירר ביד וצירר דיגיטלי למגון רחב של מטרות, הלקוחות
זהיפכים להיות השגירים שסבירים את הלקוחות הבאים בע"ה".

"צ'ק נאג' איזן צענין מיל'ו"

דבורה קיסטר, מאמנת אישית לקידום מקצועי והשגת יעדים, מעודדת:
נכון שהשוק מזיך בעובדים, אבל כמובן אין אף אחת!

"כל אחת מבאייה לשוק פן יהודיה משלה. אפשר להעתיק מוצרים,
שירותים, ייעוד ורפוי עבודה. אבל אוטוך אי אפשר לשכפל. בשוק יש מישחו
שצירק בדיק את השירות שלך, עם כל מה שאת נתנו. כדי להצליח בסיעיטה
רישמי זכירים וראשית להאמין בך. ש לי מה לחת, ואית השירות שאי
נותנת יכולם אנשים אחריםחת אבל בצויה שונה, דומה ואחרה; בשום
אופן לא בצויה זהה. רק אני מסוגלת לחת את החזירים של' בהתאם לכוחות
המדויקים והספציפיים שיש בכי. כאשר מרגעים תחווה של חסר ובגנים
מוננת תחוות אין מספיק לכולם', משקיעים הרבה אנרגיה בתוכחה עצמית
במקום להשקיע בתוצרים עצם. התוצאה - חיים בתחששה של קרב מול
המתחרים".



ותחכה שיקורה משחו, היא אולי תצליח למכור מעט, אבל תהיה מתחסלת ותתבה מרועה אינה מצליחה יותר. התשובה היא שמדוברים לעובד קשה כדי להציג מאגר לקוחות. לא לשבח רגל על גול ולהמתין".

ואם אישה מרגישה קושי ליום ולהובי?

"שתליך להעדים את עצמה, לחזק את האמון ביכולתך שלה", שולפת קישטר בליל עפוף. כנראה זו הדרך היחידה... "זהו הבסיס לנחינה לאחרים ולסגידתו עסקות - ההכרה בערך של עצמי, הכרה בערך של השירות שלך וההכרה בעובודה שה מוצר שאתה מוכרת פותר לאנשים בעיה או כאב ולחלופין מוסיף להם עוגן, הכל בהתאם לאתגר שאתה מוכרת".

אסתי הון מצינית כי זה מה שעובר

בשיטה. "אםنم לא היה לי היכולת מטעים בעולם להתקשרות לאולפנים, להציג את עצמי ככתבת ולבקש שם נשים מברדרים על אודוט מישיה שעוסקת בכוכבת שירים ומහוות, שייפנו אותם אליו, אבל התגברתי על הירושה הטבעית ועשיתי זאת, כי פועל להמתין וללא להמתין וללקחות עד בוש. והוא החלק הפחות- נעים בעובודה, אבל כל עבודה מורכבת ממלות

נעימות, מהנות,חוויות ומאתרגות לעומת מטלות נחמדות פחות. וזה עסקת חביבה, לא?"

לא קל ליזום. לא תמיד נעים לשוק את השירותים שאתה מעניק. הרבה יותר נכון להמתין שה לקוחות יבואו. אבל מניסין בשיטה, הם לא ידעו על כישורייך כל עוד לא תעשי את העדרים הראשונים בכוונות עצמן.

אנו גייגן מילוי

ברנדיין מספרת כי הקשי ההתחלתי המשמעותי ביותר הוא להציג חמשת הלוקחות הראשוניות. אחריהם השם שלך יהיה מוכרי יותר, תהינה לך המלצות חמוט וニיסון מוכחה בשיטה. הדבר המענין בויתר הוא שהлокחות הראשוניות של כל עסק הם בדרך כלל דמיות מסביבתו הקרויה (התראה של "נאום עלילתי מञצלה"). "אני יכול להזכיר על עצמי הילוקחה הראשונה שלי בעסק הייתה מורה מהוצאות. הילוקחה הבאה הייתה אשתו של אברוך מהכולל של בעלי. הילוקחה השלישית מפארה כלשהי והרביעית כנ"ל. אחרי ההתחלה המיאגת טפטוף הילוקחות הופך להיות מפל מפה, בסיטואציה דומה ובתפילה כמובן".

אסתי הון חוויה על הבשור את הקשי שבHASHGET הילוקחות הראשוניות יותר מכך - את העמידה מול הביקורת הראשונית. "אחרי שאת בטוחה בעצמך ובתקיד שלך וידעת שאתה מסוגל להציג, הביקורת מאימת פחות. את כבר מסוגלת לעמוד איתה גם מול ל��וחות טובעניים שדורשים מכך את המקסימום. הקשי הגדול הוא לרצות את הילוקחות הראשוניות

היה משותקת להיות לקוחה של 'חייה ברנדויין'. רק אחרי שאני משוכנעת שבסיועה דשמייא של היכולות והכישורות המתאימים ללוות לקוחה, באפשרות לשכנע בכך גם את הלקוחות".

גם תמר וולף זוקפת את סוד ההצלחה בסיטואציה דשמייא לאמון מוחלט שיש לה ביחסו של העסוק. היא יודעת כי היא היחידה בשוק שמעניקה את המענה הספציפי והייודי שבסנה. נכון שקיימות בשוק חברות תירות רבות ומגוונות, אבל אף אחת מהן אינה נותנת את השירות היהודי שיש באפשרותה לתהן.

ל'ין פז'ן סט' – סט'ן פלגיין

בד בבד עם העובדה שאתה משוכנעת כי בחסדי שמיים ניתן לך הכישורות הנדרשיות ואת מקצועות ומצוות בתהום, כדי לנקוט צעדים נוספים כדי להיכנס נכון לשוק העבודה.

ברנדיין מפרטת: "חשיבות ליצור רשות של אנשים שלהם ממספרים בעזרה נסוי על העסוק. בעולם העסקים והשוק מגדרים זאת כעומם המעלית. נסוי לחשוב שאתה נכנס למליטה ופוגשת בה מכרה/ יידעה/ חברה/ שכנה והיא שואלה אותך מדו החום שאתה עסוק בו. זהו ההורמנה שלך לחתמצת במשפטים ספורים, ברורים וקליטים את תחום העיסוק שלך ובכך להגדיל את פוטנציאל לקוחות. ב'נאום המעלית' את יוצרת לעצמך רשות של שגרירים>Showmen על אודוטיך, מבנים את תחום העיסוק שלך, ובכעס הבהה שיזדקקו לשירותים הם כיריו את שמן וידעו כי את מהוותה כחובת מתהימה. שמעתי פעם ממיר יהושע האם, יונץ עסקי, כי שמותים אוחז מה לקוחות ביציר החדרי מגיעים מפה לאוזן ולא כתוצאה מהפרסום בעלונים וכדומה. לכן חשוב כל כך ליצור נכון את 'נאום המעלית'. כתעת, נסוי לחשוב בעצמך: כיצד זוקה לסייע פונה ללקוחה או שכנה ומבקשת המלצה על אינסטטטור אמין וטלפון, או שאת פונה ללקוחה ברורה. כך גם בעולם העסקים החדריים. הרון היילה ביוור היא לספר על המקצוע שאתה עסוק בו לאנשים ריבים ככל האפשר".

ומה מקומו של הפסום בעלונים וכדומה?

"הפרסום נותן תודעה ציבורית שאתה קיימת ומזכיר את שמן. המכירות בפועל, על פי הסטטיסטיקה, הן תוצאה של שמותים מפה לאוזן ושל גע'אים מעילית', בקשר רחבה של אנשים".

וזאת לא גואהו לספר כמה אתה מוציא?

"אין נדרשת לספר אם וכמה אתה מוציא על השירות שאתה מעניק", מחדדת ברנדיין את ההבדל הגובל. "אם בסיטואציה דשמייא הצלחת לרכוש ידע מקצועי אחריו عمل והשקה רבים, תוכל לשתף בכך את הסביבה ולספר כי באפשרותך לתרום ולהעניק לה מזון הניסין שצברת, חומרת תשלום כמוון. שימי לך להבדל – את לא אמרה לי' 'כן' את עצמך אלא לספר על התחום שבו אתה עסוקת כדי להגדיל את פוטנציאל הלקוחות שלך. כיצד אנשים ידעו שהתחלת לסרוק פיאות, למשל, או לעורך מציגות, אם לא תגلى להן זאת?"

סט'ן גייגן

דברה קיטסן מליצה אף היא להיות פרואקטיבית – יוזמת ומובילת. "עבדה כשכירה שונה שונה מעובדה עצמאית. שכירה היא ברוב הזמן ריקטיבית, כלומר מגיבה למצב, פועלת ומקדמת בהתאם למסגרת המקום והמטרות של העסק שבו היא נמצאת. בעלת העסק לעומת מהוrahת נקוט פעולות כדי למכור את המוצר או השירות שלו. עליה ליצר חשיפה, לעורר עניין, להיפגש עם אנשים, להציג וליזום פעולות שיווק. אם היא תשכ בבית



לעבר היעד המויאל „השאיפה העתידית שלו“, למשל, היה שכל אדם חדי שירצה לknות דירה ידע שאצלי הוא יוכל מענה מכספי ואידיאלי. שנאים לא י賓ו איך בכלל הלכו לknות דירות להשקעה בלי לשמע את העות שרכשתי בשטח.“

“צ'ם נא “וואן”

הופס, חיה. יש עוד הרבה מתוכנים בשוק. במה את יהודית? מדוע שנאים פנו לדока אליך ולא לעשרים מומחים אחרים? מדו"ע נון. קיימים בשוק אינספור מתחוכם, אבל אין אף אחד כמו שסוממה לפועל על פי זרכיו של הקוח. ובכם המכريع של המתחוכם מתחמץ באוצר ספציפי מסויים. אני לא גולחה על שום מקום ובודקת את הארץ לאורכה ולוחבה כדי למצו ל珞וח שלי. דירה מתאימה שהולמת את הדרישות הספציפיות המתאימות עבורו. עדין לא מצאת אפיו אדם אחד שמעניק את השירות שיש באפישורי תחת. האמת היא שאשמה מאוד למצואו אותו כדי ליצר ייחד שיתוך פועלה, אבל עדין אין מישו שעושה באופן ספציפי ומדובר רק מה שאינו עושה.“
כיצד מתרגמים את הרעיון לתחומי אחרים בשוק? יש לך נסחה מתאימה עבור נשים שעובדות במגנון ורחב של עבודות?

בזודאי. הסוד של הצלחה עסקית הוא למצוא את הבידול שלך בכל המערך. למשל, אם מעצבת פנים תחליט שהיא מתחמזה במתבחנים, הסיכוי שלא לך ללחוץ גודל יותר מעצמך.

היא לא מפסידה לךות שודצים לשפץ חדרי אמבטיה או חדר ילדים? ממש לא. להפוך. היא אויל מפסידה כביבויהם, אבל במקביל צוברת מאגר עצום של לקוחות שמקשים מעצצת פנים מומחית דока למטבחים. ברגע שהיא תמצא את הנישה הספציפית והיחידות שללה יבוא אליה קהל לקוחות כדי ליהנות מההתקחות שרכשה בתחום הספציפי הזה. ברגע שימושו ייזה לשבץ מטבח הוא יפנה אליה בעורצת השם. כך מיהה לה עדיפות על פני מעצבות פנים אחרות. ווגמה נוספת: צירית יכול להחליט, למשל, על נישה ספציפית שמאפיינת את המ鏽וע וספקית, היא גודל יותר הסיני קרי, לדוגמה. ברגע שהיא תהיה מומקדת וספקית, היא אויל תרוויח שככלו המבקשים לציר על קיר פנו לדока. אבל תרוויח שככלו המבקשים לציר על קיר יתנו לדока אליה. ורק חשוב לשים לב שמאגר הצלחה הפטוטציגיאליים יפה גודל ורחב מספיק.

כל הבהיר ביען ארגוני – “הנישתי הוא הרוחני” – תקף בכל חום עיסוק. כאשר תהיה לך נישה משמעותית שאת מומחית בה, לקוחותיה יהיה עניין לdockה אליך ולהעדיף אותך מנשים מ鏽וע רבות. מר ניר ודובדני, מנטר להצלחה עסקית, ניסח זאת במללה אחת: “ומומץ”. כלומר: מומחה בתחום צר. הוא מליץ לציר נישה יהודית וספקית מארד בתחום העיסוק. חייה ברנדווין, למשל, הפכה את הכלל למשהו רוכבי במקצועה. היא ‘מלואה לריכישת דירות להשקעה בפריפריה’. שימו לב לנישה הייחודית שombsאת כאן בין המילים: מלווה אנשים לירוש דירה ולא קרע אהות, להשקעה ולא למגורים, בפריפריה ולא במרכז הארץ. באופן זהה כאשר לך ירצה לרכוש דירה להשקעה במחיר מוזל במרקם כלשהו בארץ – היא תהיה שם בשביילן כדי לחתה מענה מכספי ספציפי, מתאים וממוזק. שכן שהיא כביב מפסידה לךות שמקשים לךושך לרכוש ייחידת דירות במרקז, אבל זה לא הפדר אלא חזוק המוגוך של ‘דירות להשקעה בפריפריה’.

מתמקצעים והופכים את תחום העיסוק למוקד הצלחה אחריו גישוש הצדים הראשונים בשוק התעסוקה העסוק וופך להיות כל יותר, אבל עדין אי אפשר לשבות בחיבור ידים. כי ברגע שנכנסים לסתוטש שוגרתי, תפל ואפוררי, השחיקה אורכת בעיקול הדרך. חשוב כל העת

כאשר את עדין מהוססת ומחפשת את הנישה הייחודית לך. אחרי הלקחות הדרושים והמורוצים הדרך סלולה וקלה יותר.“

בשמחה. בפעם הראשונה שפנו אליו מבית ספר גדול וביקשו שאכוחוב המNON עבורים, התקשתי אם ליקחת עלי את המשימה הזאת. עד אז הייתה כתוב טקסטים עדין לא התנסתי בכתיבתה בחורווים. בסוף של דבר הסכמתי. שבחתי על המNON במשמעותו שבוע וחצי והחוצה הסופית הדינה מה אפיילו כל כך. התקשתי להאמין שהצליח להוציאו בסיעור דשמי והוא צרך אמן יותר כל כך. הצלחה נתנה לי המן כוח וביחסו עזמי לעז שאני מסוגל ויכול. כאן היהי רוצה לקרוא מול כל החברות העזירות של שmagoshot כתעת את דרכן: העו לנשות. אל הפה. וזה המהচון להצלחה בס”ד.

“כלן אלין”

כולנו יודעת כי בily שאיפה לעתיד לא נגע לשם מקום. מקרים בויתר עבר נשים שנכונות כתעת לשוק העבורה הוא להעלות מול עצמן את השאלה כיצד הן רואות את עצמן בעוד שנה או שנתיים בתחום העיסוק החדש. מהן השאיפות לגבי פיתוח העסק? האם הן רואות את עצמן כশכירות או עצמאיות? ובכלל, לאיזו משכנית הן שואפות להגיע?

את השאלה הזאת, כיצד את רואה את עצמן بعد שנים ספורות בתחום העיסוק המכספי, הפניתי לעבר ברורה הzirot.

היא מהחיה ומשיכה:

“אני שואפת להרחב אופקים בתחום, להיות מובוסת יותר, להכיר יותר לעומק את אופי השוק ולספק צירום ועובדות לקהל לקוחות ורחב ומגוון. כיוון שהסיפור שלי עם כל לקוח חדש מרווח רך והולך ומתעצם, אני רוצה מאד להרחיב את התחום. אולי לפתוח ק

ק ט נ

שקשור לאמנות הziro או לאיר ספרים וחוברות. החלום שלי הוא להוציא סדרת ספרים חינוכית ומצילחה. אשים הגש על איזות הספרים מכל הcheinot – צירום מושקעים, שיסופף לימיון ומושכים את הלב, ובעיקר – תוכן חינוכי על טהרת הקודש, יוזמת ורשותם של הדרושים את הידיעה כי הכל מאיתו יתברך. נוסף לכך אני כל תפלות לאוין כל הדרך יודיעעה כי הכל מאיתו יתברך. וכך אני עושה את ההשתדרלות הנדרשת: פונה לאנשים המבינים בתחום ומתייצגת איךם מה ילדים ואוהבים לקרוא, כיצד מייצרים ספרים שהופכים להחייט, שככל שאתבב בתחום יותר – יהיו לי חלומות ובאים מאימה אצטרן להחילתי מה להגים קודם. בנסיבות הכלכליים הקיימים, ואז את רוב החלומות שהיו לי עד כה.”
הגברת חיה ברנדווין סוברת כי מדובר בשאלת משמעותית שמקדמת



למכור את המוצר שlk. רוב הנשים נתקעות בשלב ההכנה. הן מכינות חוברת, אחר, קליניקה, רוכשות צירד יקר מאוד ומתקנוןנות, והזמן עבר בלי שימוש קורה. מה חשוב זו הפעולה ולא התוצאה. את התוצאה אפשר לשפר אבל כדי להגיע לשם צריך קודם כל לפחות. אני ממליצה לנשים לחת על עצמן את השקעה כפרס על תוצאות. למשל - אם ת麥רי את המוצר ל-5 לקוחות תקני לעצמן מחשב חדש. אם תגיים עז 3 ל Kohot לטיפול תקני שלוחן חדש ותמנונת קליניקה. קודם ספקו תוצאות ואחר כך תזיאו בסוף על מוצרים מקדמים. הרכותי מטפלת וגיגית שהכינה סדנה במשך כמה חודשים, כולל חברות הרכבה ומצגות, עד לפניה שהתחילה לגיס נשים לסדנה. אין סבאה להתכוון כל כך הרבה, חשוב להכין סדנה טובה ומקצועית אבל עיקר הזמן להשיקע בגיס נשים, אחרי זה אפשר לדודר ולשפר את התוצאות ולהתדרם הלאה."

להתקצע ולשמור על רמת ערכות גבוהה. להיות מקושרת עם המתרחש סביר ולהכיר את השינויים המתחללים בשוק כל העת.

ברוחה הצעירות מפרטת: "במהלך הקורסים שבהם למדתי והתמקצעתי, הייתה מתייצגת רבות עם המוראות שלי, ציירות מובילות ומנוסות שנמצאות עמוק בשוק התעסוקה ומכוראות היטב ביצירור הרחוב. אין לי ספק כי הדרך לשמר על טוטוס וכן בעבודה היא להתייעץ עם אנשים מובילים בתחום. אני מתייצגת איתן המן והן מלאות בטיפים ובצעות מעשיות מהשלה. דרך נוספת של להתקדם היא לשמר עותק מכל ציר ולחשות אותו או רמת התקופה לרמה שאליה הגיעתי עם הזמן. באמצעות ההשווואה אני בוחנת את להתקצע ולהצליח יותר, בהՃי השם".

דבריה קיסטר מזכירה שהדרך לכosh יעדים מתחילה וראשית בהצתה העיר. בלי יעד לא יוכל למדוד את ההתקדמות בדרך להשגת התוצאות בעבודה. להצבת יעד יש שיבות מכרעת בהיוון משמש נקודת ייחוס למדידת התוצאות. לדוגמה: הצלחותיilm למכור את המוצר שלי לעשר נשים. האם והרבה או מעט? התשובה כמובן - תלוי. השאלה שצרכה לעלות מיר היא: תלוי ביחס למה, תלוי ביחס לשוק? אולי תלוי בחום חברות של? או זה שלא. ההצלחה תלויה ביחס לנקודת העיר שהצבי לעצמי ולא ביחס לשום דבר אחר.

"כאן נשים עושות טענות ומודדות את ההצלחה שלהן ביחס לאחרות, משותה את עצמן לבשלות מקצוע דומה בתחום, לפי מה שהנשים מסביב אומרות ומציינים (ומחלישים), אבל זו טעונה. ההשוואה צריכה להיות ביחס למטרה שת הצבת לעצמך. רק איזה היה ברור לך מה היה טוב ומה לעומת זאת צריך לשפה. דבר נוסף שחייב לזכור הוא שיש היום המון פיתויים לקידום העסק. יש הרבה קורסים, ספרים ורטראות. אני נתקלת בנשים רבים שלמדו מקצוע ורוצות להתפרק ממנו, אבל במקומות להשקייע בפועל במכירות הן פונות כל העת להוסף עוד ועוד ידע. הן מדרגות מקרים, מफצצות מקבוצת טוורקינג את השניה ושותחות את הדבר המרכזי והמשמעותי ביותר:>Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

בイトר: רק כדי לתקן קבוצה נזנחת כאן התקדמות, כאשר בפועל העבודה עצמה אינה מתקדמה. בדוק לך קבוצה מטרה ויעדים ברורים חיווית וקריטית בשביל להציג להצלחה. רק כאשר קיימת חכמת עבודה ברורה אפשר לבדוק אם היא אכן מתקדמת. לכן העצה שלי היא שלפנינו כל פעילות שת מושיפה, שאליל את עצך אם היא מושרת את המטרה שקבעת לעצמך בחודש הקרוב".

מהם השיקולים שצוריכים להנחות כל אחת לפני הציגאה לדרך? "לדעת של רואים תוצאות מיידיות", בטוחה קיסטר. "התוצאות באות אחרי תהליך שלוקח זמן. מי שיש לה לב חלש וחוסר סבלנות - כדאי שמילחילה לא חכנס לעניין. וכמובן, צריך כל הזמן להתחזק באמונה שאני משתדרת ופועלת, ואת הכספי הקב"ה ישלח דרך הציגו שהוא נמצא לנו. ההצלחה נמדדת בעקבות לארוך מן ולא ב מהירות. למוכר מוצר זה לעסוק כל הזמן בניתנה לאחר, להפסיק לחוש על היכי טוב שאפשר".

כמה כדי להשקייע כלכלית בתחום העיסוק שפנינו אליו?

דבריה קיסטר ממליצה להשקייע בכלל, ואם מוכרים - או רק השקעה

מינימלית שזרושה עבור המוצר הראשון שורצים למוכר. היא מסבירה את הפיסיולוגיה שעומדת מאחורי הדברים:

"המטרה שלנו היא לצאת לשטח מהר ככל האפשר ולקבל פידבק מהמציאות. לפני שת מתקעה יקרות ובקליניקה מפוארת לכி

אַלְמָזָן אֶלְמָזָן

**لتשעים אחוז מבן הדברים אינם מתאימים מהסיבה
הפשיטה שatan... שכירות. הסטטיסטיקה**

- **מוליכחה כי רק עשרה אחוזים מהעובדים במשק הם עצמאיים.**
- **חייה ברנדוני מנסה לתמוץ המלצה:**
- **לעצמאיות שפותחות במלאה:**
 - **קבוצת נטורוקינג - הקIFI את עצמן בחברה של עצמאיות.**
 - **כך תקבלו הרבה עצמות,**
 - **ידע מקצועית ותובנות שייעזרו לך לקדם את העסק.**
 - **בקשי ליווי עסקי.**
 - **קראי ספרות**
 - **מקצועית שמדוברת על פיתוח עסקים**
 - **קטנים.**
 - **הקשרי להרצאות עסניות.**
 - **היפגשי עם בעליות עסקים.**

