

האב ירושלים של 'תמך' מגיש סדנה לבעלות עסקים להוציא את העסק מהבית!

העסק יוצא מהבית

רוצה להוציא את העסק מהבית – התהליך:
תכנית עסקית: עליך לכתוב את כל ההוצאות הצפויות במקום החדש - וערכי בדיקת כדאיות מדוקדקת וקפדנית. כידוע, סכומי ההוצאות גדלים ועליך לקחת מקדם ביטחון של שלושים אחוזים לפחות על העלויות המשוערות. עלויות המעבר עצמו, השיפוץ, הריהוט, המיזוג, הניקיון, החוזה, ההסכמים. עלויות חודשיות קבועות שקוראים להן 'תקורות' - כמה עולה לנהל עסק מחוץ לבית.

הוצאות בהתאם לרמת המכירה שלך היום ולרמת המחירים שלך: האם תוכלי לעמוד בהוצאות הצפויות בתקופה הקרובה? קשה להגיע למקום חדש ובדיקת גם להעלות מחירים כשעדיין אין לך אחיזה בשוק והיכרות עם האתגרים המקומיים החדשים. עליך לוודא שיש מצב של הישרדות, אולי אפילו ללא משכורת לך, המנהלת, למשך חצי שנה לפחות בתחזית העסקית הכי פסימית, הכי נמוכה, הכי גרועה שיכולה להיות.

תמחור: אם את עוברת למקום חדש, את מעניקה ללקוחות שלך ערך שלא היה קודם. אי אפשר להעלות מחיר בגלל שאת משלמת ארנונה יותר גבוהה! לקוחות לא ייקנו את זה! הארנונה שלך היא הבעיה שלך, לא שלהם! כמו שהעובדת שלך לא יכולה לבקש ממך העלאה במשכורת בגלל שעכשיו, אחרי לידה, יש לה שני תינוקות במעון, והוצאותיה הוכפלו - כך את לא תוכלי לבקש יותר כסף על השירות שלך או על המוצרים שלך בגלל שההוצאות שלך גדלו! איך את מפנקת את הלקוחות שלך במקום החדש באופן שהעלאת המחירים תהיה הגיונית, מקבילה לערך שהענקת? האם המקום קרוב יותר? מאפשר מבחר גדול? הנגישי ערך!

מתחרים: לפעמים, טוב להגיע עם חנות נעליים נוספת לאזור נעליים. לפעמים טוב להיות החנות היחידה שנונתת שירות. האם במקום החדש יש לך מתחרים חדשים? קיימות חלופות לשירות שלך? בעין טובה, מתוך פרגון וביטחון בד' דאגי להציג שירות מיוחד, נדיר, לא שכיח ומיוחד במקום החדש.

לקוחות: מקום חדש אומר לקוחות חדשים, ובטוח שלקוחות קיימים יאבדו, יכעסו, ילכו לקולגות שלך. יש לך אפשרות להשאיר את המקום בבית "על אש נמוכה" ולתת משם שירות לקהילה שלך ולמי שלעולם לא תלך למקום החדש או לוותר. מורה פרטית לאנגלית גילתה שאמנם הפסידה את הלקוחות הצעירות שלה, שלא יכלו לנסוע אבל הרוויחה לקוחות בוגרות יותר - שעומדות לפני מבחני חוץ, בגרורות או עבודות מקצועיות - והללו שילמו יותר!

הרבה מאתנו חולמות על עבודה מהבית. כשנעבוד מהבית, נוכל לפתור סוף סוף את הקונפליקט הכואב בין הבית לעבודה, בין הילדים לעסק. במקום לצאת ולעזוב את כולם - נוכל להיות יחד איתם, לשמוע אותם וגם לטפל בענייני הבית תוך כדי שאנחנו עובדות בעסק שלנו ומרוויחות כסף.

החלום, למי שהקימה עסק ומנהלת אותו מהבית, מתגלה כקסום פחות כשהוא מתגשם. עבודה בבית עשויה להיות "לא בית ולא עבודה" במקום "גם בית וגם עבודה". העסק משתלט על תחומי מחיה נחוצים, הלקוחות מרגישים 'היימשי' - מבקשים הנחות וגם נשארים לשיחה ידידותית באווירת הבית ומבזבזים זמן יקר, שנועד למכירות ולתפעול ונוצר לחץ סביב הנראות של שטח העסק בתוך הבית שבו חיים ילדים ותינוקות או בוגרים שרוצים לנהל את חייהם בפרטיות הרחק מעיני הלקוחות.

למה כדאי לנהל את העסק מהבית?

לא בגלל שהבית מרוויח. לא כדי להיות עם הילדים. עבודה מהבית חוסכת זמן וכסף של נסיעות והגעה למקום העבודה, הוצאות הבית נרשמות לפי החוק - בחלקיות מתאימה - כהוצאות עסקיות ונחסכות עלויות של ארנונה ושל שכירות וניקיון ועוד המאפיינים שטחי מסחר. אם הבית שלך מתאים, ויש לך כניסה נפרדת, חדר נוסף, קומה נוספת, חצר צדדית - את יכולה להרשות לעצמך לשרת את הלקוחות שלך בבית, לאחסן את המוצרים ולמכור.

מושגים:

האב - HUB - מרחב עסקי. מרחבים עסקיים הוקמו בעולם כדי לתת מענה לבעלי מקצוע, מומחים מכל מקצועות המחשב, שאינם רוצים לעבוד בבדידות המאפיינת את הבית ורוצים לפגוש אנשים אבל לעבוד לבד. אחת מחברות המתחמים בכולם נקראת we work והעובדים במתחמים שלה עוסקים בעיקר בהייטק. במתחמים הללו, יחד עם העובדים, יש גם חברות הייטק שמגייסות לעיתים קרובות עובדים מתוך מי שמגיעים לעבוד בהאב.

ההאב של עמותת תמך הוא מרחב עסקי המיועד לנשים חרדיות בעלות עסקים והוא מאפשר פלטפורמה ייחודית לנטוורקינג עסקי בין בעלות עסקים העובדות במתחם. המרחב הפתוח של ההאב מעניק תחנות עבודה מאובזרות בסביבה עסקית מעוצבת וכל זאת במחיר מסובסד - בואי לקבל משרד בבניין שערי העיר, למתג את עצמך בליגה של הגדולים ובמחיר של העמותה!

פריילנס - בעלת מקצוע העובדת כעצמאית עם חברה או ארגון, מקבלת שכר לפי פרויקט ולא דווקא לפי שעות, היא פריילנס. עובדי פריילנס הם 'הדבר הבא' בעתיד כי הם עוזרים לבעלי עסקים לשלוט על ההוצאות שלהם ולא להתחייב להעסיק עובדים מיותרים. פריילנסריות נהנות לעבוד במרחב העסקי ולנצל את הזמן שלהן באופן מיטבי. עמותת תמך מפעילה פרויקט פריילנס המיועד לבעלות מקצוע שרוצות ליהנות מכל העולמות: משכורת קבועה כמו של שכירה וחופשיות בניהול הזמן שלהן כמו של עצמאית. מוזמנת לשמוע פרטים מאיטי 02-5388665, שלוחה 802.

שאלות לבעלת עסק בבית שחושבת אולי להוציא אותו החוצה:

האם את יכולה להרשות לעצמך לעבוד במרחב העסקי עם ההכנסות העכשוויות או שתצטרכי להגדיל אותן? אנחנו כאן, בשבילך, לייעץ לך אם הגיע הזמן לצאת מן הבית עם העסק. מייל jerusalemhub@temech.org טלפון 02-5423800, שלוחה 0.

כמה שעות את עובדת לעסק שלך ביום? עבודה נטו? בלי הסחות דעת? כמה לקוחות את מקבלת בשבוע וכמה כסף, בממוצע, משלמת כל לקוחה? אחרי קיזוז המוצרים והעלויות, ואחרי חישוב שעות העבודה - כמה את באמת מרוויחה על כל לקוחה? האם עבודה מחוץ לבית הייתה יכולה לייעל את העבודה שלך?