



## לא תמיד עמד ניר בראש עסק מצליח.

את דרכו המקצועית החל דווקא כשכיר מוכשר, ועד שנת 2011 הוא נשא תפקידים טכנולוגיים ומנהליים חשובים בחברות שונות. במשך 12 שנים עבד כמנהל מוצר ומוביל פרויקטים מרכזיים בחברת תקשורת גדולה. "כמנהל פרויקטים טכנולוגיים, נתתי שירות לחטיבות ומחלקות בתוך החברה ובניתי שירותים ללקוחות קצה. גיליתי שהדבר שהכי ממלא אותי בסיפוק, הוא למצוא פתרונות יצירתיים ללקוחות".

וכמו רבים מאנשי המעוף והיצירתיות, כך גם ניר הגיע לצומת שבה חיפש לעצמו דרך חדשה.

"לפני 13 שנים חשתי מיצוי והחלטתי לצאת לדרך עצמאית, מתוך רצון לפתח את עצמי. באותם ימים נחשפתי לתחום בניית האתרים, ונמשכתי לשם. הבנתי שזהו המקום שלי. הבאתי למקום הזה פן יצירתי, שירותי ואישי, וכמובן יכולת טכנית גבוהה ופתרונות מעולים לבעלי עסקים.

"התחלתי לקבל לקוחות, בעיקר כאלה שהגיעו מפה לאוזן. היו לי כמה הסכמי שיתוף פעולה עם אנשים העוסקים בעולם הדיגיטל, והם סיפקו לי בסיס עיקרי לעסק.

במשך שנים העבודה זרמה בקביעות, אבל כל העת חשתי שאינני מסוגל לפרוץ את תקרת ההכנסות שלי, מכיוון שלא יצרתי שום אפיק שיווקי משלי. לא הייתה פעילות פראקטיבית מצדי בתחום השיווק. מצאתי את עצמי יושב וממתין לעבודה שתגיע מעצמה. לא היה לי בידול מיתר בעלי העסקים בתחום ולא יכולתי להצביע על ייחודיות. הייתי במעין בועה של שכיר-עצמאי. לא כאן ולא שם... התנהלות כזו מסוגלת להחזיק עסק בצורה בסיסית ביותר, אבל כאשר מגיע משבר, הכל מתפרק".

והמשבר אכן הגיע.

## רכב נעצר בשולי הכביש

"במשך תקופה רוב ההכנסה שלי הייתה מורכבת מריטיינר חודשי קבוע, ואפשר להודות שנשענתי עליו. אך כאשר הגיעה הקורונה התברר שמדובר במשענת קנה רצוף. כמו עסקים רבים שצמצמו את פעילותם בתקופת הקורונה, גם בעל העסק שאתו עבדתי בקביעות הפחית את פעילותו בבת אחת, ואני מצאתי את עצמי מול מכל דלק ריק... הופס, הרכב שלי נתקע.

באותה תקופה חשבתי ברצינות לחזור להיות שכיר. אך מנגד, הבנתי שמדובר במהלך מורכב מאוד: אחרי עשר שנות עצמאות, התרחשו בינתיים שינויים טכנולוגיים מהותיים בתחום שבו עסקתי כשכיר, והידע שלי לא היה רלוונטי ומספק. נפגשתי עם חברים ובררתי עימם איך ניתן לשוב למעגל השכירים, ואילו פעולות עלי לנקוט. התחלתי לנסח קורות חיים וההרגשה הייתה קשה מאוד.



## "יוסי בשבילי הוא מודל להשראה. אני מחקה את דרכי הפעולה שלו מול לקוחותיו ולומד מהן המון. הוא עבורי מנטור לחיים ולא רק מנטור לתקופה מוגבלת. כיף לי לעקוב אחריו ולראות כיצד הוא מצליח להפיח רוח חיים בעסק שלו, להוסיף נדבכים ולצמוח"

נכנסתי ל'לופ' של לבטים. מה עושים? מי יקבל אותי כעת? מה עלי ללמוד בשביל לשוב לעבוד כשכיר? לכל אלו נוספו תחושת כישלון אישית, ובושה מול המשפחה והסביבה. איך אני חוזר אחורה ואומר לכולם: 'נכשלתי?'

## מחשב מסלול מחדש

ואז נחשף ניר לתכנים שהדליקו אותו מחדש.

"גיליתי תכנים של יוסי לוי", מתרגש ניר, "וזה הגיע לי בדיוק ברגע הנכון. כעצמאי הכרתי את השם של יוסי, שמעתי עליו, אבל כאשר הייתי שקוע בעשייה שוטפת – לא הייתי פנוי לבדוק ברצינות במה מדובר. עכשיו, כשהייתי בנקודת שבר, הבנתי שיוסי לוי עשוי להיות קרש הצלה בשבילי. האזנתי לסיפורי הצלחה והתעניינתי בתכנים של יוסי. אחרי שראיתי עוד ועוד סיפורים מכל המגזרים, והבנתי שכולם עברו תהליך איכותי אצל יוסי, אמרתי לעצמי שייטכן שיש כאן בשורה עבורי. ייאמר לזכותי, שכאשר אני מקבל החלטות, אינני מהסס, אלא מיישם אותן מיד. נרשמתי לקורס שיווק אסטרטגי, והמשכתי לסמינר ברמדה. בין הקורס לכנס היו לי שבועיים בלבד, שבהם 'נפלו לי אסימונים' זה אחר זה. הבנתי שיש בידי כלי אדיר!"

עד אז, ההיכרות של ניר עם עולם השיווק הייתה אפסית ממש. "כאשר שמעתי על תכנית הקומנדו לא הייתה לי התלבטות, המחסום היחיד שניצב בפני היה: איך לספר לאשתי על המהלך שאליו אני רוצה לצאת. אבל גם על החסם הזה התגברתי ומצאתי את עצמי חלק מנבחרי הקומנדו".

## סע ישר במשך: שישה חודשים

"כבר בשבועיים הראשונים ישבתי לפגישה אסטרטגית עם הצוות של יוסי לוי, והבנתי דבר אחד: המוצרים שלי שווים

הרבה יותר ממה שאני חושב! הם הציבו בפניי סכומים אחרים, גבוהים בהרבה, והציעו לי לחתור אליהם. כן, תמיד ידעתי שיש בידי מוצר איכותי, אך הנקודה החלשה שלי הייתה התמחור. כבר בהתחלה העליתי מחירים ונוכחתי לגלות שבעלי עסקים שמחים לשלם יותר תמורת מוצר איכותי שמספק מענה לצורך שלהם.

רגע, אל תחשבו שזה כפתור קסם כזה... מקפייצים מחירים ואז יש הרבה קופצים על המוצר... זה לא עובד כך. צריך לבנות נכון את כל המערך, לדייק את המוצר, לעשות אותו 'זואו', ולבנות את ההצעה כך שהלקוח יבין את הערך של המוצר.

כשעושים את הכל באופן המדויק ביותר – זה עובד!

"אחד הדברים שלקחתי הוא מודל ה Q5: לתת ללקוח ערך גבוה מהסכום שהוא משלם, ולהפיתע אותו עם בונוס או שירות ייחודי. ואכן, הכלל הזה מלווה אותי תמיד ואני נהנה להפיתע את הלקוחות בבונוסים – זה מוכיח את עצמו בגדול.

"אני יכול להעיד כי התמחור הנכון פועל היטב. לא פעם מצהירים לקוחות שהם פונים אליי למרות שנתתי את ההצעה הכי יקרה, אבל הם שמחים לעבוד איתי כי הם מבינים שהערך שאני מעניק להם הוא הרבה יותר גבוה.

"בקומנדו קיבלתי גם ביטחון לעשות את הדבר הנכון בכל העצמה. בתחום כמו שלי, בעלי עסקים רבים ממעטים להיפגש פנים אל פנים ומעדיפים 'להסתתר' מאחורי המחשב והטלפון. אני להפך: דוגל באינטראקציה אישית ומגיע לכל לקוח, בכל מקום בארץ, לפגישה פרונטלית. בצורה זו הם חשים שהם נפגשים עם מקצוען, שעומד מאחורי מה שהוא מייצג".

ויש לזה תוצאה במספרים... "הקומנדו הוא סיפור ההצלחה שלי. תוך חודש וחצי הצלחתי לשלש את ההכנסה, וכעת, שנה וחצי מאז שסיימתי את הקומנדו אני מרוויח פי ארבע ממה שהרווחתי בתקופת השגשוג שלי בעבר!"

## מצלמת מהירות לפניך

אתה טס!

"אני חש שנפתחו בפניי עולמות. כמסורתי שלא הכיר כלל את העולם החרדי מקרוב, הייתי ניזון מסטריאוטיפים. בסמינר גיליתי אנשים מכל חלקי החברה הישראלית, איכותיים, מקצועיים. יצרתי קשרים, גישרתי על פערים ולמדתי המון.

"מלבד זאת, היום אני במקום של חתירה קדימה כל הזמן. אם בעבר היו לי אתגרים של 'להיות או לחדול', היום אני עסוק באתגרי צמיחה, בצרות של עשירים. אני עסוק בחשיבה איך לייצר מענה איכותי לעוד לקוחות וכיצד לשמור על השירות הטוב למרות ההתרחבות. מעבר לזה, אני נהנה משקט נפשי. אני עובד באופן מסודר, לפי תכנית עבודה ויודע לפעול בשני מישורים בו זמנית- ברמה

הטכנית וברמה השיווקית, מבלי להזניח אף פרמטר.

"אני פנוי לחלום חלומות ולהגשים אותם, והכי חשוב? נפטרת מתחושת הכשלון. אני מאמין בעצמי, לא מפקפק בהצלחה, ויודע שאני מסוגל להכפיל את העסק ולשחזר את ההצלחה, ההצלחה שלי איננה חד פעמית".

## האיש הירוק ברמזור

"יוסי בשבילי הוא מודל להשראה. אני מחקה את דרכי הפעולה שלו מול לקוחותיו ולומד מהן המון. הוא עבורי מנטור לחיים ולא רק מנטור לתקופה מוגבלת. כיף לי לעקוב אחריו ולראות כיצד הוא מצליח להפיח רוח חיים בעסק שלו, להוסיף נדבכים ולצמוח.

"מה שאני הכי אוהב בעבודה עם הלקוחות שלי, הוא לפצח את הייחודיות של בעלי העסק. רבים מהם אינם יודעים להצביע מה הבעיות של לקוחותיהם וכיצד הם פותרים להם אותן, על ידי הערך שהם נותנים. כשאני מביא את הידע שרכשתי ומעביר את הלקוח תהליך, הוא פועל ממקום אחר, וההצלחה מגיעה.

"אני מנחיל הלאה ללקוחות את התובנה שכל עסק יכול למצוא דבר אחד שמבדל אותו ממתחריו.

הא' ב' בתהליך הוא ללמוד לייצר אסטרטגיה שיווקית נכונה, עוד לפני בניית האתר. אחר כך, כשאעטוף את הכל בעיצוב מרהיב, הבסיס שעשינו ישרד את כל העבודה ויהפוך אותה לתדמית מנצחת".



## הגעת ליעד?

"לאורך כל הדרך, תמיד חתרתי ליעד הבא. ככה זה: חלומות נועדו להגשמה. לפני הקומנדו עבדתי לבדי. כמה שבועות לפני היציאה לתהליך הקומנדו, הכרתי את בן גלר - קולגה שעוסק בתחום שלי. מצאתי את עצמי שואף לחיבור עם עוד איש מקצוע שאוכל לתת לו עבודות. חשתי שיש בינינו חיבור מדהים. ואכן, לפני כמה חודשים החלטנו להקים שותפות ולבנות מותג חדש. בשותפות זו אני מביא את היכולות שלי כאסטרטג שיווקי ומתרגם אותם למסרים של האתר. בן גלר אחראי על היצירתיות והקריאטיביות של האתר. כיום המיקוד שלנו הוא בחברות ועסקים בינוניים וגדולים, המבקשים לייצר לעצמם שפה חדשה ונראות בלתי מתפשרת, וכמובן להרחיב יותר את מעגל הלקוחות.

"היעד שלי הוא לייצר מהעשייה המשותפת פי ארבע ולא רק פי שניים, ועם הכלים שרכשתי בקומנדו – זה לגמרי אפשרי".

**לסיום, מה תאמר למי שמתלבט אם להצטרף לקומנדו?**

"אם אתה בעל עסק שרוצה לייצר יותר הכנסות ולהגיע ליותר לקוחות, אך נתקל בתקרת זכוכית ואינך יודע מה הצעד הבא, תכנית הקומנדו היא הפתרון. אין מדובר בקסם, אלא בעבודה קשה. ההצלחה לא תמיד תבוא מיד, אך אם תהיה מספיק נחוש – היא תגיע בגדול!"