

מזכירה בלי משרד



כן, בוסו נאורה אידלסון

מקצוע חדש בעיר: מזכירה וירטואלית. נאורה אידלסון, הקימה את "ביונס פוקוס" למתן שירותי משרד לבוס מביתה. הקו המנחה: "לשחרר בעלי עסקים מטיפול בקטנות לדברים חשובים באמת". ויש לה רד-ליין להצלחה/סגירת העסק: שנתיים. ומה אומר הלקוח המרוצה אריה מליניאק? ← **ספיר פרץ**

לכנות, "עזרת וירטואלית". אידלסון הפכה לעצמאית לאחר שהבינה כי אימהות טרייה וקריירה בחברת פרוקטור אנד גמבל, לא הולכים ביחד. "כשהורתי לעבודה אחרי חופשת לידה, ראיתי שאי אפשר לתפקד גם כמנהלת רכש המרבה בנסיעות לתל"ל וגם כאם במשרה מלאה, או פרשת".

אחרי ארבעה חודשים של גלישה אינטרנטית באינטרנט, החליטה "לייבא" לארץ את מה שלדבריה מצליח מאוד בחו"ל: שירותי אדמיניסטרציה וירטואליים. "הקו המנחה של 'ביונס פוקוס' הוא לשחרר את הלקוח, העצמאי או בעל העסק הקטן, לטפל בדברים אחרים".

הסלוגן שעיצבה על גבי כרטיס הביקור שלה מיטיב לתאר זאת: "משחררים אותך לדברים החשובים באמת".

פחות משכר-מינימום

אידלסון הקימה את ביונס פוקוס בהשקעה של 10,000 שקל ובהשראה מחברות דומות בארץ ובחו"ל. לדבריה, תהליך

הסלוגן ממוחשב המאפשר איתור מאמר רלבנטי בתוך 30 שניות. לקוח מרוצה אחר הוא אריה מליניאק, השירות שהוא מקבל כולל ניהול יומן פגישות ותיאום מועדי הרצאות וסדנאות לאימוץ מנהלים.

400 כרטיסי-ביקור הצטברו על שולחנו של יועץ המס, כתריאל וילר. זמן וחשק לסדר את ערימת הכאוס לא היו לו, אז הוא פנה לנאורה אידלסון. זו שינסה ידיה והחלה להזין את הכרטיסים

"הזיתרון שלי על מזכירה רגילה, שלמעסיק אין עלויות שכר ונלוות כמו פנסיה. היום, מזכירה לא צריכה לשבת במשרד. אפשר לעשות הכול מהבית. הבעיה היא, שאנשים חוששים לחשוף בפניי את העסק. הם רואים בי אדם זר שמציע שירות בשלטר-דחוק וזה לא פשוט להם לשתף אותי. לכן שם המשחק הוא אמון"

אז נכון שמדובר בעבודה שחורה ולא מפתה, אבל את אידלסון, 37, היא ממלאת חיים ופרנסה. בתחילת השנה היא הקימה את "ביונס פוקוס", עסק קטן למתן שירותי מזכירות מהבית, או כמו שהיא מעדיפה

למחשב עד ליצירת מאגר לקוחות ממוחשב וזמין. במקרה אחר, אידלסון חילצה את היר עזת העסקית, עדנה איש-שלוס, מטביעה אפשרית בין מאות מאמרים מקצועיים שמילאו את ביתה. אידלסון יצרה עבורה

"מישהי לניהול היומן והניירת"

תגובות של לקוחות: זה פותר בעיות של יחסי עובד-מעביד, מציאת מקום פיזי במשרד למזכירה ומפנה זמן לדברים החשובים באמת

רגשיונל) צברתי מאות כרטיסים שלא ידעתי מה לעשות איתם. אידלסון התארתה באחת הפגישות של BNI, וכך נוצר הקשר בינינו. היא עשתה עבורי עבודת חריש ובדקה את כל הפרטים המרפיעים על הכרטיסים. זה פותר לי בעיה של יחסי עובד-מעביד, מקום פיזי למזכירה במשרד, אני לא צריך שיכינו לי קפה, לכן מזכירה וירטואלית זה פתרון נהדר".

עדנה איש שלום: "אני לא חחורה בלאגני-סטית אבל המאמרים הלכו והצטברו אצלי בקל-סרים. הסידור הפך לידידותי ונגיש יותר. אידלסון עשתה לי גם סדר בקבלות. בכלל אני חושבת ששירותי מזכירות בשלט דחוק זה רעיון גאוני".



אריה מליניאק

אריה מליניאק: "השירות של אידלסון מתאים לאסטרטגיה שלי. אני לא מעסיק עובדים. אני עובד רק באמצעות שיתופי-פעולה ואאוט-סורסינג. מזמן חיפשתי מישהי שתנהל לי את היומן והניירת, ושתפנה אותי לעשות עסקים. הייתה לי בעיה טכנית, שלא ידעתי איך לסנכרן את היומנים, ואידלסון הביאה לי את הפתרון. כל כרטיס-ביקור שאני מקבל מרעבר אליה, היא מטפלת בכל התהליך: יצירת קשר, שליחת הצעה ואישורה, תיאום מועדי סדנה ועוד. אני מקבל מנגה ריווח יומי. היום אני משוחרר לאמן מנהלים".

כתריאל וילר: "כחבר בארגון BNI (ביונס-נטוורקינג-אינטרנציונל)

ביזנס פוקוס

שנת הקמה: 2006

בעלים: נאורה אידלסון

מחזור: צפי ל-200 אלף שקל בשנה



צילומים: תמר מצפי

לשתף אותי בענייניהם העסקיים. לכן, שם המשחק שלי הוא אמון וריסקרטיביות מלאים. אני מאמינה בתחום, שמתחיל להתפתח גם בארץ, כי הוא בשורה אמיתית לאנשי-עסקים שמבזבזים הרבה זמן על דברים 'לא חשובים' באמת".

● כיצד את מתמחרת את השירות?
"לפי רייטינגר חודשי, או לפי שעה, או לפי פרויקט. תלוי מה הלקוח מעדיף. לא מזמן עשיתי טעות של מתחילים. תמחרתי לא נכון עבודה שעשיתי לאחר הלקוחות שלי. חשבתי, שזה יהיה כרוך במעט שיחות טלפון, ובפועל חשבון הטלפון שלי תפח הודות לאותה משימה. אני לא מאשימה את הלקוח, אני היא זו שטענה. אבל אני לומדת, מנתחת ומפיקה לקח מכל טעות. אני מניחה שאעשה עוד טעויות, אבל זה חלק מהחיים".

כי לא פשוט לשווק את השירות שלי. זה שירות חדש שאנשים לא מכירים בארץ. והקושי הוא בהחזרתו".

טעות של מתחילים

● מה היתרונות שלך על פני מזכירה שיושבת במשרד?

"במקרה שלי, למעסיק אין עלויות שכר ונלוות כמו קרן פנסיה. בעירון של היום, מזכירה לא צריכה לשבת פיזית במשרד. אפשר לעשות הכול מהבית. לכן יש לי יתרון ברור על מזכירות, במיוחד כאלה שמועסקות כעסקים קטנים".

● את מדברת על הסתייגות של אנשים מהשירות שאת מציעה.

"אנשים חוששים לחשוף בפניי את העסק שלהם. הם רואים בי אדם ור שמציע להם שירות בשלטר-רחוק. זה לא פשוט להם

ההקמה לא היה פשוט עבורה. "כל חיי עברתי כשכירה. לא כל-כך ידעתי מה זה ואיך זה להיות עצמאי בשטח.

"לכן, החלטתי שאני נעזרת בשירותיה של יועצת שיווקית/עסקית, שתסייע לי בכל השלבים. היו פחדים והיו חששות. אבל לא ויתרתי לעצמי. החלטתי שאני מנסה ויהי מה".

שנתיים מהיום, זה הרד-ליין שאידלסון הציבה לעצמה. "אני נותנת שנתיים לראות אם העסק מצליח". לפי שעה, היא מתקשה להתפרנס. "יש לי חמישה לקוחות ואני משתכרת פחות משכר-מינימום", אך מיד מעוררת את עצמה, "אבל זו רק ההתחלה". תוכנית עסקית שגיבשה מבעוד מועד, הציבה יעד של לקוח חדש כל חודשיים ו-15 אלף שקל הכנסה חודשית. "אני מקווה להגיע לשם. בינתיים, זה נראה קצת רחוק