

השאלה:

כל חיי אהבת לבשל, ואני נוהגת לעקוב אחר בלוגים כשרים בנושאי אופנות מזון ותפריטים. אפשר לאמר שאני חובבת בישול. בני המשפחה וחברים אוהבים את האוכל שאני מכינה, וכבר קרה שאנשים הציעו לי להתחיל עסק בתחום המזון. העניין הוא שאני פחות מסיכונים, והייתי מעדיפה להתחיל בקטן, לדוגמא אפיית עוגיות, או מאפינס, או אולי אפילו הכנת סלטים. הייתי רוצה לשמוע מבעלי נסיון: מה אני צריכה לדעת כדי להתחיל עסק ביתי בתחום המזון? האם יש כללים של עשה ואל תעשה? כמה זמן אני צריכה להקדיש לעסק, ואיך מתחילים? לדוגמא, אני לא אישה נורא חברותית. האם המשמעות היא שאצטרך למכור את המוצרים שלי בסופרמרקט, במקום מהבית שלי? ולבסוף, בהנחה שאצליח, איך אני מגדילה את העסק שלי משוק מקומי, לעסק ארצי, ומעבר?

צעד אחר צעד, התשובה:

נשמע שמזון הוא 'השגעון' שלך, וזה בסיס מצוי להצלחה. גם בעסק קטן יכול ליצור עושר אמיתי. זה ידרוש ממך מחויבות "לבייבי" שלך, וגם מוכנות לקחת על עצמך סיכונים כדי להצליח. עסק הוא 'ספורט קבוצתי', והוא דורש כמה וכמה כישורים, מעבר ליכולת שלך לבשל או לאפות. לדוגמא כישורי מכירה הם חשובים. גם להבין במספרים ובכספים. ייצור מוצרים מחייב הזמנת חומרי גלם, וארגון של עובדים ותהליכי ייצור. כדי למכור ברווח צריך לדעת עלויות ולקבוע מחירים ריאליים. הזכרת שאת לא אישה חברותית – מכירה מחייבת כישורים בינאישיים, לכן אולי כדאי שתשקלי לשפר את היכולות שלך בתחום הבינאיש, או חפשי מישור שימכור עבורך את המוצרים. כדי להצליח, את, והצוות שלך, צריכים לדעת לטפל בתחומים העקריים בעסק: שיווק, כספים, וייצור. הדרך הטובה ביותר לבנות את הצוות שלך הוא למצוא בני משפחה, או חברים, שיעבדו בהתנדבות, או תמורת מעט כסף - בהווה. בתמורה לקבלת תגמול בעתיד, אם, וכאשר העסק יצליח. מומלץ למזער עד כמה שאפשר את ההשקעה הראשונית: תשכרי או תשאלי ציוד, השתמשי בבית שלך, קמצי בכרטיסי ביקור, הזהרי מלקיחת הלוואות, והסתפקי במינימום שאת זקוקה לו - כדי לספק את ההזמנות שיש לך. תתקדמי צעד אחר צעד, הקשיבי למה שהלקוחות אומרים, עקבי אחר הטעם שלהם, ותתמקדי במה שהם מזמינים.

הצעדים הראשונים שכדאי לעשות:

1. בקרי במאפיות ועסקי מזון שונים. תבררי מה הולך (ככל ששטח המדף המוקדש למוצר גדול, סימן שהוא נמכר יותר), מה המחירים המקובלים, ומה האופנות והטעמים השליטים. תתמקדי במוצרים פופולריים.
2. תבחרי לך קהל מטרה או פלח שוק מסוים – השכנים, עסק קייטרינג, בית כנסת, או מעדניה. תכנני תפריט או מוצר שמתאים לצרכים שלהם. חשבי את עלות חומרי הגלם ושעות העבודה שלך, והוסיפי רווח של 10-25%, ואם הלקוח הוא חנות, תוודאי שאפשר להכפיל את המחיר, ושעדיין יימכר במחיר סביר בחנות. הכיני מוצר לדוגמא, צלמי אותו, והציעי אותו למכירה.
3. חשבי כמה שעות בשבוע תצטרכי להקדיש לעסק, כולל עבודה במשרד, וקניות. חשבי כמה מוצרים צריך למכור במחיר השוק כדי להגיע לנקודת האיזון. הקפידי לקבוע תגמול סביר לשעות העבודה שלך, לדוגמא \$15-\$25 לשעה.
4. תמצאי לעצמך מדריך, או חבר, שמכיר את עולם העסקים ורוצה בהצלחתך. דברי איתו או איתה פעם בשבוע על ההתקדמות בעסק. יזמים יכולים להרגיש בודדים, ואז קל להתאכזב ולאבד מיקוד. חבר או מדריך יוכלו לעזור לך הבין איפה את עומדת, ומה צריך להיות הצעד הבא.

אבנר 'פיל' קוסטוף, בעל תואר שני במנהל עסקים

הוא יועץ עסקי שיעץ ללמעלה מ-1,000 עסקים קטנים בישראל ובארה"ב. הוא מתגורר בישראל ומייעץ לעסקים רבים במגזר החרדי.