



**טיפ הזהב של נאורה לבעלת עסק חדש:**  
**"לא המצאתי את הגלגל, אבל אני מחליצה על**  
**אורך רוח, סבלנות ואמונה במה שאה עושה. עשי**  
**את הדברים מכל הלב ומהבטן, האמיני ביכולות**  
**שלך ובעסק שהקמת".**

פולריות רבה בחו"ל ופירושו ניהול משרד ללא משרד. את השירות הזה ביקשתי להתאים לשוק המקומי בישראל ולצרכיו הייחודיים".

**הכנת "שיעורי בית"? כן. להקמת העסק קדמה עבודת הכנה שנמשכה חצי שנה, ובמהלכה נעזרתי ביועץ עסקי שליווה אותי, ערכתי סקר שוק, הכנתי תוכנית עסקית והקמתי תשתית שכללה רו"חות, פורמטים, הפקת חומר שיווקי, מיתוג, לוגו ואתר אינטרנט. רק כשהעסק היה מאורגן ומסודר, התחלתי לשווק אותו.**

**מימון ראשוני? "השתמשתי בהון עצמי".**

**איך נבחר השם? "השם נבחר בגלל התאמתו למסר שביקשתי להעביר. רציתי לומר לבעל העסק שפונה אליי, 'אתה תתמקד בביזנס שלך ואני – בשלי'".**

**במה עסקת לפני שהקמת את העסק שלך? "הייתי מנהלת רכש בחברת 'פרוקטר אנד גמבל', ולפני כן עבדתי באחת מחברות הסטארט-אפ של חברת 'סלרד'".**

**איך את מוצאת לקוחות חדשים? "לקוחות מגיעים אליי מפה לאוזן, וגם בעקבות מפגשי נטוורקינג (רישות עסקי) שאני משתתפת בהם. אני חברה בפורום שיווקי של בעלי עסקים שנפגש אחת לשבוע: כל נציג מגיע מתחום אחר ויחד אנחנו עושים עסקים ומפנים זה לזה לקוחות".**

**מודל לחיקוי בתחום העסקי? "אין לי מודל לחיקוי, כיוון שאני חלוצה בתחום זה בישראל".**

**עצה טובה שקיבלת בתחילת הדרך? "יש עצה אחת שקיבלתי מלקוח, שגם הוא נהג לעבוד מהבית. את העצה הזאת אני נוהגת להעביר הלאה לאמהות שעובדות מהבית: כשאת עובדת, לעולם אל תתני שיישמעו ברקע קולות של ילדים ושל ערוצי ילדים ותינוקות בטלוויזיה. זה פוגם בתחושה המקצועית שהעסק שלך משרד. אני מקפידה על הפרדה ברורה מאוד: הבן שלי לא נמצא בבית בשעות העבודה שלי, ואני שומרת על איוון בין המשפחה לעבודה כך שאינני מקבלת שיחות עבודה בשעות המוקדשות למשפחה".**

**העסק שהקמת הוא ראשון מסוגו בארץ. זה טוב או רע? "אני מבססת את מעמדי כמובילה וכחלוצה, וזה טוב מבחינת המוניטין והלקוחות. הקושי טמון בצורך לחנך את השוק וללמד אותו שהשירות שאני מציעה הוא שירות מועיל ונחוץ".**

**תוכניות עסקיות לעתיד? "יש לי תוכניות ענקיות, אך לצערי אני יכולה לשתף בהן. אני עובדת בימים אלה על פיתוח עסקי עם צוות יועצים שיסייע לי ולעסק שלי לפרוץ בגדול ולתת לאמהות רבות הזדמנות לעשות את מה שאני עושה, ולשמור על האיוון בין קריירה למשפחה".**

## ביזנס פוקוס

3

**מה זה?** שירותי ניהול אדמיניסטרטיבי הניתנים מרחוק – כלומר, לא במשרדו של הלקוח.

הביטוי הלועזי הוא Virtual Assistance ופירושו סיוע וירטואלי. **איפה זה?** באתר האינטרנט [www.businessfocus.co.il](http://www.businessfocus.co.il) ובמשרד הממוקם בביתה של נאורה, הבעלים.

**מי הקימה, ומי הבעלים?** נאורה אידלסון, בת 39, נשואה + 2.

**מתי הוקם?** לפני כ-3 שנים.

**פעילות עסקית:** "המטרה של 'ביזנס פוקוס' היא לשחרר בעלי עסקים קטנים ובינוניים לעסוק בדברים החשובים באמת, להתרכז במה שחשוב להם ובמה שהם אוהבים, וכתוצאה מכך להפוך את העסק שלהם למצליח", מסבירה אידלסון. "החברה מבצעת בעבורם את כל עבודות האדמיניסטרציה שגוזלות מהם זמן יקר. מסתבר שעסק קטן 'מבזבז' בממוצע לפחות עשרים שעות בחודש על ניהול יומנים, רישום חשבוניות וקבלות, מעקב גבייה, מענה ללקוחות ולספקים וכד'. אני משמשת אשת הקשר והמנהלת האדמיניסטרטיבית של העסק לכל דבר ועניין, מורידה ללקוחות שלי מהראש את כל ענייני הניהול וחוסכת להם את הצורך בזכירה בתוך העסק עצמו. אני מעסיקה שתי עובדות מיומנות, וכך כל אחד מלקוחותיי מקבל מנהלת אדמיניסטרטיבית. כבר שלוש שנים שהעסק שלי קיים ולא נמאס לי לרגע. אני קמה בבוקר בחיוך ובכיף, ופשוט מתה על מה שאני עושה".

**איך נולד הרעיון?** "כשנולד בני הבכור – לפני ארבע שנים – בחרתי לעזוב קריירה תובענית ולהתמקד באימהות, וזה היה הצעד המבורך ביותר שעשיתי בחיי. החלטתי שאני רוצה לגייס את כל הידע והניסיון שרכשתי לתועלתם של עסקים קטנים, וחשבתי על הפורמט של 'ביזנס פוקוס'. באינטרנט התוודעתי לפורמט של 'עזרה וירטואלית' – רעיון שזוכה לפור-