ITZIK OZ

המדריך לבעל העסק • שבוע 1

איך עוברים מעצמאי לבעל עסק

לעבוד על העסק ולא רק בתוכו. המדריך שבניתי לבעלי עסקים שרוצים להפסיק לעבוד בתוך העסק ולהתחיל לנהל אותו.



איציק עוז

יועץ עסקי • שיטת A-Z • ioz.org.il

עצמאות היא רק נקודת ההתחלה. המטרה האמיתית היא להפוך לבעל עסק.

אפשר להיות מצוינים במה שאתם עושים. לעבוד מהבוקר עד הערב. לענות לכל הודעה בוואטסאפ. ולסיים את החודש עם אותה הכנסה כמו לפני שנה.

זה לא קורה כי אתם לא טובים מספיק. זה קורה כי אתם עדיין עובדים **בתוך** העסק, ואף אחד לא עובד **עליו**.

המדריך הזה מסביר מה ההבדל בין עצמאי לבעל עסק, איך יודעים איפה אתם עומדים, ואיך מתחילים לעבור כבר השבוע. בסוף יש תבנית לשבוע של בעל עסק, שאפשר להוריד ולהדביק ביומן.

מה ההבדל בין עצמאי לבעל עסק

עצמאי עובד בתוך העסק. בעל עסק עובד על העסק.

עצמאי הוא העובד הכי טוב בעסק שלו. הוא נותן את השירות, עונה ללידים, סוגר מכירות, מזמין חומרים ועושה הנהלת חשבונות בערב על הספה. העסק עובד כל עוד הוא עובד.

בעל עסק הוא המנהל של העסק שלו. גם הוא עובד קשה, אבל חלק קבוע מהזמן שלו הולך לבנות את העסק: מספרים, שיווק, תהליך מכירה, צוות ונהלים. העסק עובד גם כשהוא לא בחדר.

	עצמאי	בעל עסק
היומן	מתמלא לבד, לפי מה שהלקוחות מבקשים	יש בו שעות קבועות לעסק עצמו
המספרים	בודק את חשבון הבנק כשמשהו מרגיש לא טוב	בודק כל שבוע מכירות, לידים ורווח מול היעד
לידים	חוזר "כשמתפנה"	חוזר תוך שעתיים, בתהליך קבוע
משימות	"יותר מהר שאעשה את זה בעצמי"	מגדיר מה רק הוא עושה, ומעביר את השאר
חופש	שבוע חופש עוצר את ההכנסה	העסק ממשיך לעבוד גם כשהוא לא שם

עצמאות היא לא בעיה. היא נקודת ההתחלה. המטרה האמיתית היא להפוך לבעל עסק.

למה כל כך הרבה עצמאים נתקעים

רוב בעלי העסקים שאני פוגש למדו את המקצוע שלהם לעומק. קוסמטיקאית למדה קוסמטיקה. מאמן למד לאמן. אבל אף אחד לא לימד אותם לתמחר, למכור, לקרוא דוח רווח והפסד או לנהל עובדים.

אז הם עושים מה שהם יודעים: עובדים יותר.

בהתחלה זה עובד. כשהעסק קטן, אפשר לעשות הכול לבד. אבל כשהעסק גדל, גם כל השאר גדל: יותר לקוחות, יותר הודעות, יותר טלפונים, יותר שריפות. ואותו בן אדם אחד באמצע של הכול.

וכאן העסק נתקע. לא כי אין ביקוש, אלא כי **העסק לא יכול לגדול יותר ממה שאתם מסוגלים לסחוב**.

מה שהביא אתכם עד לכאן לא יביא אתכם לשלב הבא.

חמישה סימנים שאתם עדיין עובדים בתוך העסק

- אין ביומן אפילו שעה אחת בשבוע שמוקדשת לעסק עצמו, ולא ללקוחות.
- שבוע של מחלה או חופש עוצר את ההכנסה.
- אתם יודעים כמה נכנס לחשבון, אבל לא בטוחים כמה העסק באמת הרוויח.
- כל שאלה של עובד או לקוח מגיעה אליכם, ואתם עונים מיד.
- "זה רק עד שזה יירגע", אבל זה לא נרגע. זה רק גדל עם העסק.

אם זיהיתם את עצמכם ביותר משניים, אתם לא לבד. וזה גם לא נגזרת. זה הרגל, ואפשר לשנות אותו.

שלב 1: תרשמו מה באמת עשיתם השבוע

לפני שמשנים משהו, צריך לראות את התמונה. הערב, קחו דף ותרשמו כל מה שעשיתם השבוע. גם את הדברים הקטנים: לענות ללידים, להזמין חומרים, לתקן פוסט, לגבות תשלום.

ליד כל משימה כתבו אות אחת:

- **א – רק אני.** דברים שרק אתם יכולים לעשות, כמו להוביל את העסק, לקבל החלטות ולתת את השירות שבזכותו באים אליכם.
- **מ – מישהו אחר.** דברים שמישהו אחר יכול לעשות, אולי לא בדיוק כמוכם, אבל מספיק טוב.
- **ל – לא צריך בכלל.** דברים שאתם עושים מתוך הרגל, ושאף אחד לא ירגיש אם יפסיקו.

כל **מ** וכל **ל** הם זמן שאתם יכולים להחזיר לעצמכם, ולהשקיע אותו בעסק.

שלב 2: תדעו כמה שווה שעה שלכם

שאלה אחת משנה את רוב ההחלטות על הזמן: כמה שווה שעה שלכם?

יש שני מספרים. הראשון הוא כמה אתם מכניסים בשעה כשאתם נותנים את השירות. השני חשוב יותר: כמה כסף יכולה להכניס לעסק שעה אחת שבה אתם רק בונים אותו, למשל מעדכנים מחירים, בונים מסלול, משפרים את תהליך המכירה או מגייסים עובד.

עכשיו תחזרו לרשימה משלב 1. כל משימה שמסומנת **מ** ועולה הרבה פחות מהשעה שלכם היא משימה שכדאי להוציא מהידיים. לא כי היא לא חשובה, אלא כי היא לא שווה את השעה שלכם.

שלב 3: 6 שעות בשבוע על העסק, בלי הפרעות

רוב בעלי העסקים לא עסוקים מדי. הם מופרעים מדי.

מחקר שפורסם ב־Harvard Business Review בדק 202 אנשי מקצוע: 40% מהם דיווחו על יותר מעשר הפרעות ביום. אחרי כל הפרעה, חלק מהראש נשאר תקוע על הדבר הקודם. ככה עובר יום שלם של עבודה, וכל מה שמקדם את העסק נדחה לערב, לשבת או ל"מתישהו".

אצלנו יש כלל: **לפחות 6 שעות בשבוע לפיתוח העסק.** שלושה בלוקים של שעתיים, וכל בלוק על נושא אחר:

- **בלוק לכסף:** התחזית, התזרים והרווח מול היעד.
- **בלוק למכירות:** אחוזי ההמרה, הלידים שלא נסגרו ותהליך המכירה.
- **בלוק לשיווק:** תכנית התוכן, הקמפיינים, וכמה לידים הם הביאו.

ובכל בלוק: טלפון על מצב טיסה, דלת סגורה, בלי וואטסאפ. הבלוקים נכנסים ליומן לפני כל השאר, כמו פגישה עם הלקוח הכי חשוב שלכם. אלה שעות הזהב של העסק.

לא הספקתם את שלושת הבלוקים במהלך השבוע? משלימים ביום שישי.

שלב 4: השבוע של בעל עסק

אחרי ששעות הזהב נכנסות ליומן, בונים סביבן שבוע שלם. גם בשבוע של בעל עסק יש לקוחות, טיפולים ופגישות. ההבדל הוא שהזמן של העסק עצמו נכנס ליומן קודם:

מתי	מה	למה
ראשון בבוקר, 15 דקות	המספרים של השבוע שעבר מול היעד: מכירות, לידים והכנסות	מתחילים את השבוע עם תמונה, לא עם תחושה
כל יום, 3 שעות	זמן מכירה קבוע, כל עוד אתם המוכרים בעסק: חוזרים ללידים ולפולואפים	ליד שמחכה "עד שמתפנים" הוא כסף שנשפך
3 פעמים בשבוע, שעתיים	פיתוח העסק: בלוק לכסף, בלוק למכירות ובלוק לשיווק	הזמן שבו העסק באמת זז קדימה
פעם בשבוע	ישיבת צוות קבועה: מספרים, מה תקוע, ומשימות עם שם ותאריך	ככה הצוות יודע מה מצופה ממנו
קבוע ביומן, לפני הכול	ספורט, משפחה ושינה	מה שלא נכנס ליומן לא קורה
ורק אחר כך	כל השאר	

את השורה של הספורט והמשפחה רוב בעלי העסקים מדלגים עליה, וזו טעות. בשיטה שלנו מלמדים שלושה מעגלים: המעגל האישי, המעגל המשפחתי ומעגל הקריירה. כשאחד מהם נבלע, גם העסק נפגע בסוף. עסק לא צומח מעבר להרגלים של מי שמוביל אותו.

אין לכם צוות? אין בעיה. את השורה של ישיבת הצוות מחליפים בפגישה שבועית עם עצמכם: מה התקדם, מה תקוע ומה המשימה של השבוע הבא.

שלב 5: מה מוציאים מהחידיים קודם

חוזרים לרשימה משלב 1:

- **כל מה שסימנתם ל** – מפסיקים. השבוע.
- **כל מה שסימנתם מ** – מסדרים לפי כמה זמן זה לוקח לכם, ומתחילים מהמשימה שלוקחת הכי הרבה.

כדי שמישהו אחר יוכל לעשות משימה, הוא צריך לדעת מה בדיוק לעשות. לכן לפני שמעבירים משימה, כותבים אותה פעם אחת כנוהל קצר: מה עושים, באיזה סדר, ואיך נראית עבודה שנעשתה טוב.

לא כל בעל עסק צריך עובדים. לפעמים מספיק נותן שירות חיצוני, אוטומציה פשוטה בוואטסאפ או מערכת לזימון תורים. המטרה היא לא להעסיק אנשים. המטרה היא שהעסק לא יהיה תלוי רק בכם.

ומתי כן מגייסים? כשאתם כבר לא מצליחים לשמור על 6 השעות של פיתוח העסק, ועל 3 שעות המכירה ביום אם אתם עדיין המוכרים. הראשון שמגייסים הוא בדרך כלל בתפעול, ורק אחריו במכירות. מתחילים במשרה חלקית, ובודקים לפי ההחזר על ההשקעה.

המטרה: מבחן הכיסא

איך יודעים שעברתם מעצמאי לבעל עסק? יש מבחן פשוט. אני קורא לו **מבחן הכיסא**:

ברגע שבעל העסק קם מהכיסא, כי הוא יוצא לחופשה או חולה, העסק ממשיך לעבוד.

לידים מקבלים תשובה. לקוחות מקבלים שירות. מישהו מסתכל על המספרים. ואתם יכולים לצאת לשבוע חופש בלי שהטלפון יצלצל כל שעה.

זה לא קורה בחודש אחד. אבל זה מתחיל ב־6 שעות בשבוע שלא זזות.

איך יודעים שזה עובד

לכל שינוי צריך מדד. בשבועות הראשונים תבדקו שלושה דברים:

1. **כמה שעות בשבוע עבדתם על העסק**, ולא בתוכו. היעד: לפחות 6.
2. **האם שלושת הבלוקים התקיימו ארבעה שבועות ברצף**, בלי שבוטלו בשביל לקוח.
3. **האם בדקתם את המספרים כל ראשון** מול היעד.

אחרי חודש תשאלו את עצמכם: מה התקדם בעסק שלא היה זז בלי השעות האלה?

שאלות נפוצות

מה ההבדל בין עצמאי לבעל עסק?

עצמאי עובד בתוך העסק: הוא נותן את השירות ועושה כמעט הכול בעצמו, והעסק עובד רק כשהוא עובד. בעל עסק עובד גם על העסק: הוא מקדיש זמן קבוע לבנות שיווק, מכירות, פיננסים, צוות ונהלים, כך שהעסק ממשיך לעבוד גם כשהוא לא שם.

כמה זמן בשבוע צריך לעבוד על העסק?

לפחות 6 שעות בשבוע: שלושה בלוקים של שעתיים, אחד לכסף, אחד למכירות ואחד לשיווק, בלי טלפון ובלי הפרעות. מי שעדיין מוכר בעצמו מוסיף 3 שעות מכירה ביום. מה שלא הספקתם במהלך השבוע משלימים ביום שישי.

צריך עובדים כדי להיות בעל עסק?

לא. בעל עסק הוא מי שבונה עסק שלא תלוי רק בו. לפעמים זה עובד, ולפעמים זה נותן שירות חיצוני, אוטומציה או נוהל כתוב שמאפשר למישהו אחר לעשות את העבודה.

מאיפה מתחילים אם היומן כבר מלא?

מהתרגיל של שלב 1. רושמים את כל מה שעשיתם השבוע, ומסמנים ליד כל משימה רק אני, מישהו אחר או לא צריך. כמעט תמיד מתגלות שעות שאפשר לפנות בשביל שלושת הבלוקים.

דף עבודה 1: רק אני, מישהו אחר, לא צריך

רשמו כל מה שעשיתם השבוע, גם את הדברים הקטנים. ליד כל משימה כתבו א (רק אני), מ (מישהו אחר) או ל (לא צריך בכלל).

המשימה	כמה זמן בשבוע	א / מ / ל	מי יכול לעשות את זה במקומי

סיכום: סה"כ שעות על מ: _____ סה"כ שעות על ל: _____ המשימה הראשונה שיוצאת מהידיים: _____

דף עבודה 2: השבוע של בעל עסק

קבעו לכל שורה יום ושעה, והכניסו אותה ליומן כמו כל פגישה. שעות הזהב נכנסות ליומן לפני כל השאר.

מה	יום	שעה	כמה זמן
המספרים של השבוע שעבר מול היעד	ראשון		15 דקות
מכירות: חוזרים ללידים ולפולואפים (כל עוד אתם המוכרים)	כל יום		3 שעות
פיתוח העסק: בלוק לכסף			שעתיים
פיתוח העסק: בלוק למכירות			שעתיים
פיתוח העסק: בלוק לשיווק			שעתיים
ישיבת צוות (או פגישה שבועית עם עצמי)			
ספורט			
משפחה			

המשימה של כל בלוק השבוע

בלוק	המשימה, עם תוצר
כסף	
מכירות	
שיווק	

כמה מהבלוקים התקיימו? (מה שלא הספקתם, משלימים בשישי)

שבוע 1	שבוע 2	שבוע 3	שבוע 4
___ / 3	___ / 3	___ / 3	___ / 3

רוצים לעשות את המעבר?

אם אתם רוצים לבדוק איפה העסק שלכם עומד ומה הצעד הבא, אלה שתי דרכים להתחיל:

מד התלות העסקית

שאלון קצר שמראה כמה העסק שלכם תלוי רק בכם

itzik-oz-dependency-quiz.netlify.app

פגישת אבחון עסקי

פגישה שבה בודקים את המספרים ומגדירים את הצעדים הבאים

ioz.org.il/meet