



10 הכלים שכל מאייר צריך להכיר בפתחת עסק

עודכן ב: פבר 4

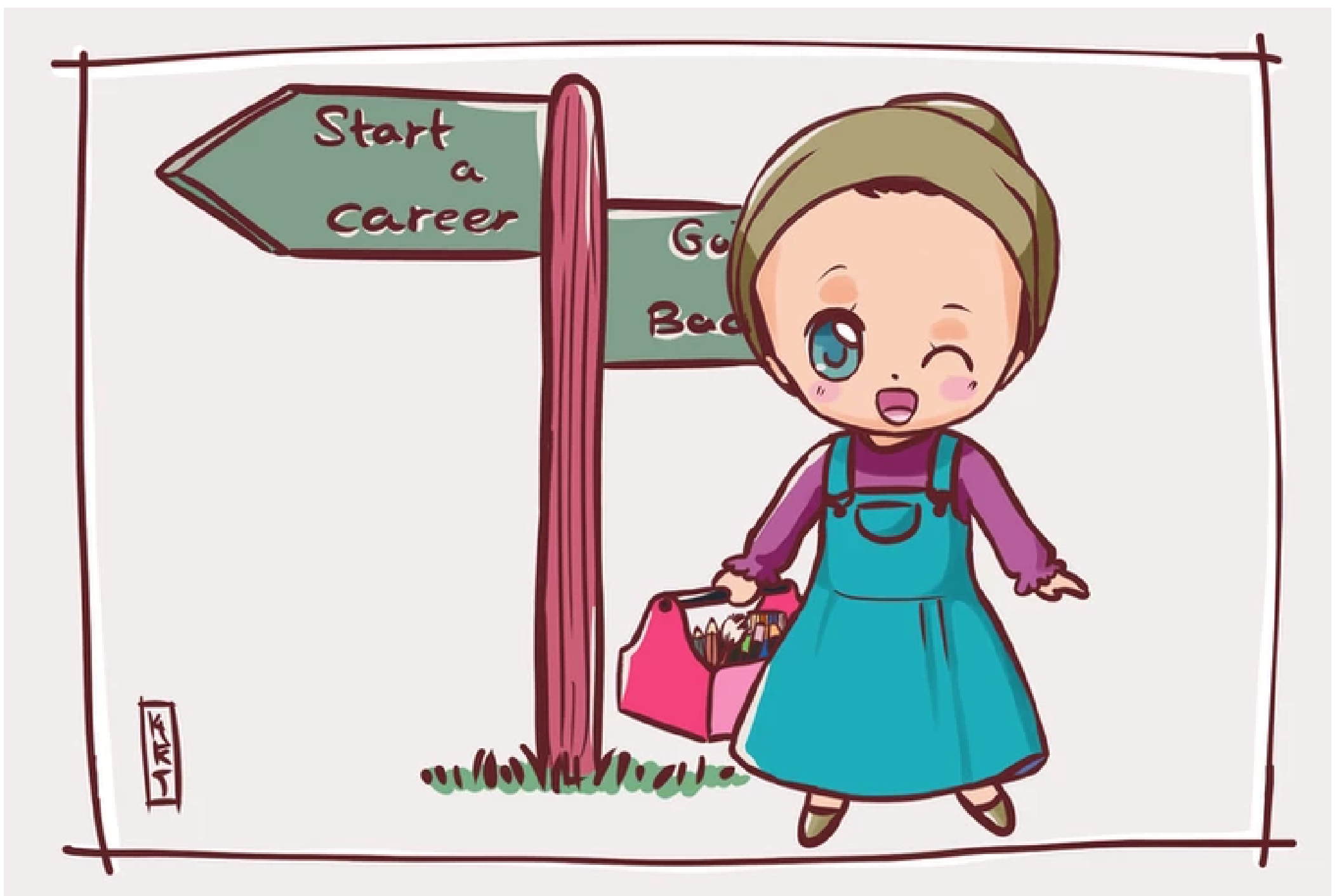
הרבה מאיירים מהססים בתחילת דרכם ותוהים איך ומאיפה להתחיל את הדרך שלהם בקריירת האיור. אך פעמים רבות מרוב לבטים, חששות וחוסר תעוזה, הם פשוט לא מתחילים. מה שגורם להצטברות איורי מגירה והעולם מפסיד יהלומים רבים...

בע"ה בפוסט הזה נשתדל להביא כמה כלים שיוכלו לכוון ולענות לפחות על חלק מהשאלות שעולות לפני פתיחת עסק בכלל ובאיור בפרט.

אז כפי שהכתרת של המאמר הזה אומרת- למי שרוצה להפוך את זה לעסק, צריך להבין דבר ראשון מה המשמעות של עסק. שנית, צריך גם להבין שישנה הפרדה ברורה בין מה שנכנס לתחום שנקרא "עסק" ומה שנכנס לתחום "תחביב".

לא נעביר אתכם פה קורס ניהול וקידום עסקים, אבל בהנחה ששתי הנקודות* הנ"ל ברורות לכם, נוכל לעבור ולהכיר מושגים בסיסיים שכ"בעלי עסק" תצטרכו לדעת ולהפנים.

אז בואו נתחיל:



1. מיקוד עסקי - אחד הדברים הכי יעילים שיכולים לגרום לכם לזנק מההתחלה היא ההתמקדות בנישה מסוימת באיור וזאת משום שאתם באופן הזה אוטומטית ממגנטים אליכם לקוחות שירצו מה שיש לכם להציע. כמובן אין זה אומר שלא תוכלו לעשות עוד דברים באיור, אבל כדאי שיהיה עיסוק עיקרי. לשם כך, חישבו מה אתם רוצים לעסוק בעיקר בתחום האיור, למשל: האם תרצו להתמקצע דווקא באיורי ספרים/קומיקסים/כריכות/חברות עבודה/מדבקות/ אחר... המיקוד בנישה אחת תעזור לכם להכיר טוב יותר את שטח העבודה ומה שנחוץ לכם כדי להתקדם בתחום הספציפי. יהיה קל יותר לאסוף מידע וחוות דעת מקצועיות וממוקדות להתמחות שלכם.



2. אחרי שאתם תהיו ממוקדים וברור לכם מהו התחום העיקרי שלכם באיור תוכלו להתקדם לצעד הבא- לגלות את קהל היעד שלכם, כדי לשווק לו את השירות/ מוצר שלכם.

את קהל היעד תוכלו לזהות לפי קריטריונים פשוטים ובסיסיים שתציבו לעצמכם:

א. מיקום

ג. מגדר

ב. עיסוק

ג. ערך מוסף

ד. תקציב

זאת אומרת, שאם בחרתם לצורך הדוגמה להתמקצע בקומיקסים, אז אתם צריכים לדעת איפה קהל היעד נמצא? איך אתם משיגים אותו? למשל- בפלטפורמה אינטרנטית, כגון: פורום/ אתר/ מייל. או ברשת חברתית, כגון: וואטסאפ עיסקי/ פייסבוק/ אינסטגרם וכד'. או מקום פיזיולוגי שניתן לגשת אליו או לשלוח לו פניה בדרך פרימיטיבית

בדואר...זה הכרחי לדעת את מיקומו גם בשביל שלב השיווק.

בנוסף, עליכם לדעת מהו תחום העיסוק של קהל היעד- דהיינו אם זה גוף רישמי או עצמאי, אולי בכלל אנשים פרטיים, או הוצאות לאור.

אחרי שמצאתם את מיקומו וברור לכם מהו עיסוקו, כעת בידקו אם הוא תואם גם את הערכים והאידיאלים שלכם, לדוגמה: האם מתאים לכם לעבוד עם כל סוג אוכלוסיה או שמתאים לכם רק פלח מצומצם? האם התנאים שלהם תואמים לציפיות שלכם? או לצביון המוסרי שלכם- תסכימו לצייר כל דבר שרק יבקשו או שיש 'קו אדום'? בשלב זה אני מניחה שהרשימה תצטמצם...אבל אל חשש זה אומר שאתם בכיוון הנכון, כיוון שזהו בדיוק המיקוד. ועכשיו נבדוק את הפרמטר האחרון- האם קהל היעד אליו אתם פונים מוכן לשלם לכם כפי שאתם דורשים? אני מכירה לא מעט מאיירים שמתפשרים בנקודה הזו משיקולים שונים, יש הרבה מה לדון על זה אך לא כאן המקום. רק זכרו שיש לכם זכויות כמו כל בעל עסק בשוק העסקים, ואין לאף אחד רשות להשתמש ולנצל אתכם חנם כפי שלא היו עושים את זה למוכר פשוט במכולת הסמוכה.

אל תתביישו לדרוש את המגיע לכם.

כמובן שגם לפי החלטתכם כך תצטרכו להתאים את המחירון שלכם- לפי הסטנדרטים המקובלים בקרב אוכלוסיית הלקוחות שלכם.

3. התחלה גמישה - ישתלם לכם בהתחלה להשקיע בעבודות מזדמנות גם אם זה יהיה בתמורה נמוכה, וזאת משלוש סיבות:

א. אתם "רוכשים" לכם לקוחות מרוצים שימליצו עליכם.

ב. אתם צוברים ניסיון.

ג. העבודות הללו יתאגדו בסוף לתיק עבודות אותו תוכלו להציג בפני לקוחות חדשים.

4. דרכי שיווק - ישנן דרכים רבות לשווק את עצמכם ואת השירות שלכם, נפרט כאן כמה אפשרויות, וכמובן שיש אופציות נוספות, כך שתמיד תוכלו לבחון ולבחור את הדרך שמתאימה לכם.

הרבה מאיירים דווקא מתחילים את דרכם 'מפה לאוזן'- מה שנקרא. אין בזה שום פסול, ולהפך זו אחת השיטות הוותיקות שהוכחה כיעילה תמיד.

תיק עבודות (עדיף דיגיטלי- כקובץ PDF) אותו תוכלו להציג בכל מיני דרכים ללקוחות פוטנציאליים דרך דיורר במייל, או בקבוצות ברשתות חברתיות שאתם משתייכים אליהם (וואטסאפ, פייסבוק וכיוצ"ב), או כמובן בדרך הפשוטה של מודעות ופליירים.

אם אתם עוד לא משויכים לרשת חברתית או פלטפורמה חברתית ברשת אולי שווה לכם להצטרף לאחת כזו שתהיה לכם לתועלת עסקית, דהיינו פורום ששם נמצאים מאיירים שיוכלו לכוון אתכם הן מהפן המקצועי של **איור** והן מהפן המקצועי של **העסק** בעצות ואפילו 'סחר חליפין' של לקוחות. בד"כ גם לקוחות מסתובבים שם, כך שמשתלם לכם להיות פעילים ולהעלות עבודות עדכניות כדי שיוכלו לזהות אתכם.

בנוסף תוכלו להקים אתר אפילו ללא השקעה כספית בהתחלה, שאותו תוכלו לשדרג בעתיד עם התקדמותכם בעסק. יש אתרים חינמיים עם תבניות שתוכלו לעצב ולשנות כרצונכם, עם הדרכות וסרטונים ברורים. האתר מהווה בעיקר את תדמית העסק שלכם ויציג את היכולות שלכם כמו מין תיק עבודות אינטרנטי.

היתרון הגדול של אתר, שהוא בעצם עוזר ללקוחות פוטנציאליים מכל העולם להגיע אליכם, ולא רק המכרים מהשכונה הקרובה והדודה של השכן ממול שגרה בצפון.

דרך אפשרית נוספת, שאמנם דורשת קצת התעסקות- רשימת תפוצה במייל, תוכלו לרכז לכם רשימה של לקוחות ותיקים וכאלה חדשים ולעדכן אותם בכל מה שחדש, בהצעת חומרים ומוצרים חדשים, ובכך להגיע אליהם בקלות בלחיצת כפתור.



5. עסק רשמי - אחד הדברים שגורמים ללקוחות לסמוך על המאייר/ת, זה שיש להם עסק מסודר. מה הכוונה? - הכוונה מבחינה ביורוקרטית: יש קבלות, יש חוזה, מראה על רצינות ואמינות. קחו בחשבון שיתכן שתעבדו עם ארגונים ו/או הוצאות לאור, כולם מבקשים קבלות וחשבוניות ותצטרכו להנפיק להם. כדאי לשקול לפתוח עוסק מורשה/פטור. לשם כך, טוב שתתייעצו עם מכריכם או עמיתים למקצוע ואפילו פנו לרו"ח ובדקו מהם התנאים המתאימים לאופי העסק שלכם. גם בשבילכם, לתחושה הטובה שלכם, כשתראו שעמלכם נושא פירות ואתם 'דופקים' קבלות זה ייתן לכם דרבון ומרץ, והעיקר ישמור לכם על סדר בעסק. תוכלו לעקוב אחר ההכנסות והוצאות ולראות את ההתקדמות העסקית שלכם- כמה עסקאות סגרתם בחודש ובשנה.



6. התייעלות עסקית - חשוב לזכור שהגם שהתחביב שלנו הפך לעסק, הוא עדיין לא מאפשר לנו להסתמך רק על היכולת שלנו לצייר... לצערנו.

חלק מהותי בהצלחתו של עסק- זה לדעת איך לנהל אותו נכון.

לא לכולם זה בא ביחד, ואולי אפילו לרובנו השילוב בין אהבתינו לציור ומנגד ניהול העסק יוצר התנגשויות שמקשות על התנהלותו בצורה מיטבית, והיינו מעדיפים לצרף עובד רק כדי שיעשה את "העבודה השחורה", דהיינו: התנהלות מול הלקוחות, חוזים ותשלומים וכל הניירת המשרדית.

הקונפליקט הזה נובע מעצם השוני בין איור לניהול, האיור- זה החלק הזורם, החופשי, הפנימי והטבעי לנו, ואילו העסק מייצג את כל ההיפך- הרשמי, הטכני והלא זורם. מה שגורם לתפקוד לוקה של העסק ותקיעות במובן מסוים. אבל בתור התחלה לא תמיד מתאפשר להוסיף שותף לעסק שיעשה את החלק הניהולי, ובהרבה מקרים גם לא מומלץ להכניס עוד עובד.

על כל פנים, כל מקרה לגופו ואת זה תוכלו לבחון בבוא העת אם מתאים לכם לצרף עובד/שותף או שלא.

הצעתי האישית, ממליצה לכם בחום לשמוע/ לקרוא / להשתתף בסדנאות, או בוובינרים של יועצים עסקיים שיוכלו לתת לכם עצות וכלים לשיפור וקידום העסק, באופן שתהיו שמחים ומרוצים לא רק מהרווחים שתכניסו, אלא גם מאיך לבחור נכון את צורת העבודה שלכם, כגון: שילוב עם הבית או משרד בלבד, משרה מלאה או חלקית וכד', או אם להכניס עובד כאמור, ואיך לסגור עסקאות נכון עם לקוחות, יחס נכון ללקוחות, איך זה יכול להשתלב עם הרצונות והערכים שלכם, שיווק נכון- כוונון נכון לקהל היעד...ועוד.



7. כור היתוך - כדי להתייעל ולהתקדם ברמת האיור שלכם, בשיפור ביצועים שיראו מקצועיים יותר, מומלץ מאוד שיהיה לכם איזה כור עמיתים למקצוע איתם תוכלו להעלות את כל ההתלבטויות בנוגע לאיורים עצמם או לגבי התייחסות ללקוח או עבודה שנתנו לכם, תוכלו גם לעשות אתגרים יחד, לקבל חוות דעת חיצונית, דעה אובייקטיבית תמיד יכולה לכוון ולקדם בצורה משמעותית.

8. בידול עסקי - כדאי שיהיה ברור לנגד עיניכם איזה שירות ייחודי יש רק לעסק שלכם, שאותו תהפכו לדגל העסק. כמו כן, חישבו על מוצר ייחודי שרק אתם תוכלו להציע בתחום האיור הספציפי שבחרתם- לכלל הלקוחות שלכם או לחלקם (אמנם זהו בונוס ומתאים לעסק מתקדם יותר שרוצה להתרענן, אבל עדיף מוקדם ממאוחר). יש רעיונות למכביר, החל מדיגיטל ועד דפוס, יצירת שיתופי פעולה עם בעלי מקצוע נושקים מה שנקרא נטוורקינג- הכירו עוד בעלי מקצוע שהם יוכלו להפנות אליכם לקוחות שלהם והפוך או ליצור ממש שיתופי פעולה- לבנות יחד עסקאות חבילה ללקוחותיכם. זה יכול להיות עם גרפיקאים או בית דפוס ועוד.

9. המשך התמקצעות - זה אמנם נכון שיש הרבה להשקיע בעסק של איור, אבל בל נשכח שבסופו של דבר אנחנו מאיירים, ועל כן אל תזניחו את האיור לקרן זווית. המשיכו לעשות תרגולים כדי לשמור ולהתקדם עוד ברמה הביצועית. כמו כן, ממליצה לכם לקבוע זמן בשבוע בו אתם מציירים לשם הכיף ולא בשביל לקוח. אחרי הכל זהו מקצוע אמנותי והנפש שלנו זקוקה למרווחי נשימה ומקום להתבטא. לא רק שזה יעשה טוב לעסק שלכם שאתם נעלמים לכמה שעות, אלא גם לכם בעיקר! אתם תהיו אפקטיביים יותר, שמחים יותר ופרודוקטיביים. עליכם לדעת שבאיור לא גומרים ללמוד, וצריך ללמוד עוד ועוד כדי להתקדם. יש כאלה שיסתפקו במקום בו הם נמצאים באיור, אבל זה לא שיש איזה קו סיום, אלא יש כאן התקדמות מתמשכת בגרף עליה . ככל שתתקדמו ברמה

הביצועית והאיורית זה יכול רק להגדיל את הביקוש לעבודות שלכם כיוון שהאיורים שלכם ישקפו את הרמה בה אתם נמצאים.



10. אש"ת - ובכן, המושג הזה הוא המצאה שלי ומשמעותו: אמונה, שמחה, תפילה. כל שעלינו לעשות הוא השתדלות והקב"ה כבר יוביל אותנו למקום אליו אנחנו רוצים להגיע. ועם כל ההשתדלות הגשמית שיש בידינו לעשות, בל נשכח גם השתדלות רוחנית. בסופו של דבר בורא העולם הוא הזן ומפרנס **לכל!** על כן נתחזק באמונה שה' ישלח לנו מה שצריך באופן שהכי טוב לנו. נישא תפילה לפני שאנחנו ניגשים לעבודה או לפני סגירת עסקה -שה' ילווה את מחשבותינו ומעשינו בכל עבודה ועבודה ושהלקוחות יהיו מרוצים. ונזכור שלא משנה מה, הכל לטובה ועל כן נותר לנו רק לשמח במה שיש או אין! אולי ייתן לכם כוח להתחיל יום עבודה בריקוד קטן או אמירת תודה לה', או כל דבר שמשמח אתכם- אולי זה הקפה של הבוקר...



אז זה הכל. כמובן שאפשר עוד להרחיב על כל נקודה ונקודה, אתם מוזמנים לשאול או כאן למטה בתגובות או לפנות במייל- t1e.staa02@gmail.com
אתם יכולים לקרוא עוד בהרחבה על דברים שתפסו אתכם ושתהיו מעוניינים לדעת אודותם במרחבי הרשת, אוכל להמליץ גם על תוכנספציפי וכן על פוסט מקביל באתר הסליק.
בהצלחה לכולם, לחיי העסק שלכם!

* אם יש צורך בהרחבת שתי הנקודות- 1.מה המשמעות של עסק ו- 2.מה נכנס לתחום העסק ומה נכנס לתחום התחביב, אנא כיתבו לי במייל.