

איך באמת להרוויח כסף מהבית 6 דרכים אמיתיות להכנסה נוספת באינטרנט

מאת: גולן בורשטיין



סקירה מקיפה על כמה מהאופציות הכי פופולריות כיום לעבודה מהבית באינטרנט

תוכן עניינים:

3	הקדמה: איזה עסק בבית הכי מתאים לי?.....
6	פרק 1: 6 פרמטרים שעוזרים בהחלטה על כיוון העסק.....
9	פרק 2: 6 סוגי עסקים מהבית.....
11	פרק 3: EBAY.....
13	פרק 4: סקרים/פרסומות.....
15	פרק 5: FOREX.....
18	פרק 6: מאמרים ובלוגים.....
20	פרק 7: תוכניות שותפים.....
24	פרק 8: שיווק רב שכבתי באינטרנט.....
30	פרק 9: סיכום של כל האפשרויות שנסקרו כאן.....
31	כמה מילים לסיום.....

הקדמה: איזה עסק בבית הכי מתאים לי?

זו השאלה הראשונה שכל אחד שואל את עצמו לאחר שהחליט לעבוד בבית. זו השאלה שאני שאלתי את עצמי אחרי שהגעתי רק לאמצע הספר "אבא עשיר אבא עני" של רוברט קיוסאקי. אם הסקירה הזו הגיעה לידיכם, סביר להניח שכבר יש לכם כיוון כלשהו, ואתם מחפשים חיזוקים. ואולי יש לכם חברים שכבר עוסקים בזה. ואולי רק שמעתם שעסק באינטרנט הולך והופך לתחליף ההכנסה המושלם לכל מי שמעז לצאת ממעגל הקסמים הקונבנציונאלי של להיות שכיר? ואולי שוטטתם לכם באינטרנט, בחיפושים אחרי דברים אחרים לגמרי, אבל לא יכולתם להימנע מהמודעות המפתות מאוד, המציעות לכם הכנסה של <מספר בן 3-4 ספרות כלשהו> דולר לשבוע מהמחשב שלכם בבית?

שלום חברים יקרים,

אם גם אתם גיליתם עולם מלא, גדוש ואולי אפילו רווי בהצעות שונות ומשונות, ואם גם אתם עומדים מבולבלים ונבוכים לנוכח השפע הזה, ולא יודעים מאיפה להתחיל, אתם יכולים להירגע. זה מה שקורה לכולם, וזה מה שקרה גם לי.



שמי גולן בורשטיין, נשוי ואב לשני ילדים מתוקים. אני עובד כבר כ-16 שנים בהייטק. הגעתי לתפקידים שונים ומגוונים, ובין היתר, ניהלתי מחלקה של 14 עובדים. אבל איך שלא מסתכלים על זה, תמיד הייתי שכיר עם הכנסה ממוצעת, שעובד 10-11 שעות ביום, ובקושי רואה את המשפחה. אני יוצא מהבית קצת אחרי שהילדים מתעוררים בבוקר, וחוזר קצת לפני שהם נרדמים.

לקח לי קצת זמן עד שהבנתי שאני מחפש משהו אחר. לא כי אני לא אוהב את תחום העיסוק שלי, אלא כי אני אוהב יותר להיות עם הילדים. חיפשתי עבודה שתאפשר לי להיות יותר זמן עם

המשפחה, להרוויח יותר, וגם להגיע לנכסים המניבים הכנסה פאסיבית, בדיוק כמו שקיוסקי ממליץ.

כשחיפשתי דרכים לעבוד מהבית, מהר מאוד מצאתי את עצמי עומד מבולבל ונבוך כמו ילד ללא מטריה בגשם, כשראיתי את כל מה שהאינטרנט מציע לי. בין השאר ראיתי מודעות שהציעו לי למכור משהו. ונתקלתי בהמון הצעות לשווק משהו. ואח"כ אמרו לי "רק תלחץ על פרסומות ותרוויח כסף". והיו גם הצעות מגונות יותר שקשורות בהימורים, אבל לזה לא נכנסתי בכלל. היו גם מודעות שסיפרו לי על מסחר (בורסה, מט"ח) דרך המחשב בבית. ועוד, ועוד, ועוד. ככל שחיפשתי יותר, כך נתקלתי ביותר הצעות, מודעות ופיתויים, שכולם הציעו לי את החיים הטובים בלחיצת כפתור.

אני חייב לציין, שבתוך כל החיפוש האלה היה חסר לי מישהו שיעשה לי סדר בכל הבלגן. מישהו שיוכל להראות לי על בצורה מרוכזת ומסודרת את כל האמת על כל אחת מדרכי ההכנסה האלה. יכול להיות שפספסתי משהו? האם באמת מרוב עצים לא רואים את היער? ואולי היער לא באמת קיים? אני לא ממש מתכוון להיכנס כאן לפילוסופיה עמוקה, אלא לומר, שאחרי שמצאתי יותר מדי מידע, כל מה שחיפשתי היה מישהו שיעשה לי סדר בבלגן.

אבל מכיוון שלא מצאתי אחד כזה, החלטתי לעשות סדר לעצמי. במשך כמה חודשים בדקתי את כמה מהאופציות היותר פופולריות כיום. בחלקן התנסיתי בעצמי, ואת חלקן חקרתי מבחוץ דרך אנשים שכן התנסו בהן. הייתי חייב לעשות לעצמי סדר, כי הייתי חייב לבחור בדבר הנכון ביותר עבורי. כאבא לילדים קטנים לא יכולתי להרשות לעצמי להתפזר ולהתנסות ביותר מדי דברים לאורך זמן. אז הרשיתי לעצמי לקחת פסק זמן קצר כדי באמת לחקור את העניין ואז לבחור. ואז, כשאנשים החלו לשאול אותי על הדרך שלי, החלטתי שאם כבר עשיתי את המחקר, ואם יש עוד מאות או אלפי אנשים שעוברים את מה שאני עברתי, **מדוע לא לשתף?**

והתשובה היא שאין סיבה לא לשתף. אחת המטרות שלי בשיתוף הזה היא שיותר ויותר אנשים יקחו את החיים שלהם לידיים שלהם, ויהיו אחראיים על הפרנסה שלהם בעצמם. יותר אנשים יוכלו להגשים חלומות. יותר אנשים יוכלו לבלות יותר זמן איכות עם משפחתם. גם אתם! מכיוון שהאינטרנט מוצף במידע, הרבה אנשים עושים החלטות לא נכונות על סמך בלבול וחלקי מידע. אז את התרומה הקטנה שלי לעולם הטוב יותר שכולנו שואפים להגיע אליו, אני נותן כאן,

כעזרה באחד השלבים הראשוניים בקריירה החדשה שלכם - סקירה על עסקי האינטרנט הפופולריים ביותר, ומידע שיעזור לכם להחליט לאיזה כיוון אתם רוצים ללכת.

זכויות יוצרים:

לפני שנתחיל, אני רוצה לציין כי אין לי כל זכויות על כל מה שכתוב בסקירה הזו. הזכויות הן על הספר עצמו ועל יצירתו. הספר נועד לשימושכם ואתם רשאים (ואפילו מוזמנים) להפיץ אותו ולמסור אותו לכל מי שאתם חושבים שיוכל לקבל ממנו ערך. אין לכם את הזכות לטעון שכל הכתוב או חלקו שייך לכם, ואין להעתיק, לשכפל או להעביר את הספר או חלקים ממנו תמורת כל תשלום או רווח מסחרי.

בתקווה שתיהנו מהקריאה, לפחות כמו שאני נהנית מהכתיבה,

גולן בורשטיין

דצמבר 2009 / כסלו התש"ע

פרק 1: 6 פרמטרים שעוזרים בהחלטה על כיוון העסק

קודם כל, כשאנחנו באים לבחון איזה עסק הכי מתאים לנו, יש כמה פרמטרים שכדאי לקחת בחשבון:

1. כמה כסף צריך להשקיע
2. כמה זמן צריך להשקיע
3. גמישות שעות העבודה
4. תוך כמה זמן העסק הופך להיות רווחי
5. מה רמת המינוף
6. לאיזו הכנסה אפשר להגיע

כמה כסף צריך להשקיע, כמה זמן להשקיע, ותוך כמה זמן העסק הופך לרווחי

בואו נהיה פרקטיים. יש לכם תקציב מוגבל וזמן עוד יותר מוגבל. אתם רוצים להשיג תוצאות ולפרוש מהעבודה מחוץ לבית כמה שיותר מהר, ושזה לא יפגע בצרכים הבסיסיים של המשפחה. לכן שלושת הגורמים האלה ביחד, הם הפקטור הכי חשוב בתהליך קבלת ההחלטות שלכם.

אני אספר לכם עכשיו משהו בנאלי, אבל נכון. בכל אחת מהדרכים שאני סוקר בהמשך, האיזון בין הכסף והזמן תלוי בכם. בכל אחת מהדרכים צריך להשקיע כסף וזמן. אבל על השאלה "תוך כמה זמן אני רווחי" רק אתם תוכלו לענות.

למה?

נניח שאתם עובדים מחוץ לבית כשכירים או עצמאיים 11 שעות ביום, כולל נסיעה מהבית למקום העבודה וחזרה. זה משאיר לכם 13 שעות בבית, שמתוכם אתם מקדישים כ-6 שעות לשינה. ומה עושים בשאר 7 השעות? יוצאים לסידורים? מנקים ומסדרים את הבית? מבליים עם המשפחה? עם הילדים (בתנאי שהם ערים כשאתם בבית, מה שלא קורה בדרך כלל)? צופים בטלוויזיה? גולשים באינטרנט? אוכלים? את כל הנ"ל ועוד יותר?

אתם אלה שצריכים להחליט כמה מתוך 7 השעות האלה אתם מקדישים לעבודה הנוספת שבחרתם בה.

אתם צריכים זמן. בהתחלה אתם צריכים זמן ראשוני ללמידה, כי בדרך כלל תעסקו במשהו שמעולם לא למדתם קודם. אמנם במשך הזמן ההשקעה בלימוד תלך ותקטן, אבל מי שירצה להתמקצע, יהיה חייב ללמוד כל הזמן, ולהתעדכן.

גם השקעת הכסף תלויה בכם. בכל עסק רציני מהבית חייבת להיות השקעת כסף ראשונית בלימוד ורכישת כלי העבודה שלכם. ואח"כ יש גם איזו שהיא השקעה חודשית שכוללת גם את המשך הלימוד וגם תחזוקה שוטפת של העסק. ככה זה בכל עסק וככה זה גם בבית. ככל שתשקיעו יותר כסף, תתקדמו יותר. אין שום פתרון קסם לעקוף את זה. להפך! אם מישהו מציע לכם משהו שנראה כמו פתרון קסם לצורך להשקיע זמן וכסף, תבדקו את ההצעה הזו היטב כדי לדעת מה מסתתר מאחוריה.

בכל מקרה, מכיוון שאתם הבוסים של עצמכם, רק אתם יכולים להחליט כמה זמן וכמה כסף אתם יכולים להשקיע בכל אחת מהדרכים שבהמשך.

למה אני קורא "רווחיות"? אני מגדיר רווחיות כמצב שבו אתם מקבלים חזרה את ההשקעה הכספית הראשונית ומכניסים יותר מההוצאות השוטפות של העסק. אחרי שהחלטתם כמה זמן וכמה כסף אתם משקיעים, שאלת הרווחיות הופכת לקלה.

גמישות שעות העבודה

כאן אנחנו רוצים לבדוק באילו שעות צריך לעבוד בעסק שלנו? האם חייבים בשעות היום, או בערב, או שזה בכלל לא משנה? אם אתם הורים לילדים, אז השאלה הזו היא בוודאי קריטית. אתם רוצים לעבוד בשעות שהם בגן/בבית הספר ובשעות שהם ישנים. לכן כדאי לחפש עיסוק שהוא כמה שיותר גמיש מבחינת שעות העבודה. אם אתם לא הורים לילדים, אתם עדיין מעדיפים לשמור לעצמכם זמן במשך היום לפעילויות אחרות כגון קניות, בילויים וכו'. בתור שכיר שעובד במשך שעות היום, אני יודע עד כמה מתסכל המצב שבו חלק קבוע מהיממה חסום לי לגמרי לפעילויות אחרות. אחד

הדברים היפים שבעבודה מהבית אמור להיות היכולת להיות גמיש, ולעבוד באמת מתי שאני רוצה!

מה רמת המינוף

קודם כל, מה זה בכלל "מינוף"? המילה הזו באה, כמובן, מהמילה "מנוף". בעזרת חוקי פיזיקה פשוטים, כשאתם מפעילים מנוף הוא יכול להרים או להזיז דברים שבכוחות עצמכם לעולם לא תוכלו.

ומה זה קשור לעסקים?

תחשבו, למשל, על מנכ"ל של חברה. נניח שזו חברה קטנה, ויש בה כמה עשרות עובדים. המנכ"ל הוא שכיר כמו כל שאר העובדים, ולכן יש לו משכורת קבועה, שתלוייה רק בו ובהצלחתו שלו. וזה נכון לכל שאר העובדים, למעשה. אם אחד העובדים שלו ישקיע יותר זמן בעבודה, המנכ"ל לא יקבל על זה תוספת קבועה למשכורת. גם אם אחד העובדים יצליח בצורה מרשימה, המנכ"ל לא יקבל על זה שום בonus. בשני המקרים העובד עצמו יתוגמל על הזמן שלו ועל ההשקעה שלו, והמנכ"ל יישאר עם המשכורת שלו, שכאמור, תלוייה רק בו וביחסיו עם בעלי החברה.

ועכשיו תחשבו על בעל החברה.

לבעל החברה אין משכורת, וכל הרווחים שלו באים מתפקודה של החברה. יש לו בדיוק את אותן 24 שעות שיש למנכ"ל, אבל אם העובדים משקיעים יותר זמן, וגם מצליחים להפיק מעצמם יותר, בעל החברה מרוויח מכך ישירות. למעשה, בעל החברה, בעזרת אותן 24 שעות שיש לכל אחד, ובעזרת ה"מנוף" שלו, שהיא החברה, מרוויח מעבודתו שלו ומעבודתם של כמה עשרות אנשים אחרים. ואם החברה היא בינלאומית, ומעסיקה אנשים גם בצד השני של הגלובוס, אז נוצר עוד מינוף - של זמן העבודה. בזמן שהעובדים בצד אחד של העולם שוכבים לישון, העובדים בצד השני רק מתחילים את יום העבודה שלהם. חברות גדולות רבות מתגאות היום שהשמש לעולם לא שוקעת על העסק שלהם, כי בכל שעה ביממה יש אנשים שעובדים עבור החברה. יש כאן שלושה סוגים עיקריים של מינוף שאפשר להשיג: מינוף על שעות העבודה של אחרים, מינוף על ההצלחה של אחרים ומינוף על מיקומם בעולם של אחרים.

נשמע נחמד, נכון?

לבעלי החברות האלה יש מינוף פי עשרות, מאות, אלפים ואפילו עשרות אלפים מהזמן הפרטי שיש להם. והמנכ"ל השכיר, כמה שיתאמץ, לעולם לא יוכל להיות מתוגמל על כל זה.

העסק הכי טוב שאתם יכולים לבחור, בייחוד אם זה עסק שבו אתם רוצים להשקיע כמה שפחות שעות ולקבל כמה שיותר, חייב שיהיה בו מינוף מסוג כלשהו. אם לא, אז תתרגלו לעובדה שאתם פשוט תקבלו עוד משכורת (גם אם היא גדולה פי 2 מהמשכורת הנוכחית שלכם). זה בסדר, כל עוד אתם יודעים למה לצפות.

לאיזו הכנסה אפשר להגיע

זוהי השאלה הכי חשובה. כאן בעצם אנחנו יכולים להבין האם בכלל אפשר להתפרנס מהעסק שאנו בוחנים. האם הוא יישאר מקור להכנסה נוספת, האם יוכל להחליף את מקור הפרנסה הנוכחי שלנו, או אפילו – ישמש ככנס ממונף המפיק הכנסה פאסיבית?

התשובה לשאלה הזו מסכמת, למעשה, את התשובות לשאלות הקודמות. מובן שזה תלוי בעסק עצמו. האם יש להכנסה ממנו תקרה, ואם כן, כמה היא גבוהה. ועכשיו, אם יש או אם אין תקרה, השאלה האמיתית היא, עד לאן אתם תוכלו להגיע. זה תלוי בכם, בזמן שיש לכם, בכסף שיש לכם ובמינוף שאתם מצליחים להשיג.

עכשיו, כשיש לנו בסיס להשוואה, בואו ניגש לבדוק מה האינטרנט באמת מציע לנו!

פרק 2: 6 סוגי עסקים מהבית

העולם שלנו מציע המון דרכים לעבוד מהבית. אפשר להתחיל (ולעולם לא לסיים) לבדוק את האופציות הלא מקוונות. אפשר להכין סנדביצ'ים, לאפות עוגות, לסרוג כיפות, ובעצם לייצר כמעט כל דבר שלא דורש מפעל ייצור גדול. כמובן שעסק ביתי כזה צריך לשווק, אחרת תישארו תקועים עם

קהל לקוחות המורכב מבני משפחותיכם והשכנים שלכם. אני לא ארחיב על זה כאן. זה לא מה שאני עושה, למרות שזה יכול להתאים לדי הרבה אנשים.

לעומת כל אלה, יש לנו הרבה יותר אפשרויות מקוונות. כאן, בדרך כלל, לא צריך מפעל ייצור, לא גדול ולא קטן. כל מה שצריך זה מחשב וחיבור לאינטרנט, והאפשרויות הן בלתי מוגבלות.

קודם כל, אם כבר יש מחשב וחיבור לאינטרנט, מתפקידכם הוא לעשות את המחקר בעצמכם. ואם הגעתם לכאן, כנראה שיש לכם מחשב ואינטרנט, ואפילו התחלתם במחקר שלכם. מצויין! אם יש לכם כמה שעות להשקיע בזה, כל מה שאתם צריכים לעשות זה להיכנס לגוגל, ולרשום "עבודה מהבית" או "הכנסה נוספת". וכעת צפויות לכם כמה שעות של שיטוטים, חיפושים, קריאה, צפייה או האזנה למאות ואלפי דפים ומסרים בנושא הזה.

בשלב הזה אתם מגלים שאתם לא לבד. יש בעולם מיליוני אנשים שכבר עובדים בבית, אם כמשרה נוספת ואם כמשרה מלאה. יש באינטרנט עשרות אלפי הצעות שונות ומשונות, הקוראות לכם לעזוב הכל ולבוא דווקא אליהם. וגם אם תתמקדו בחיפוש בעברית בישראל, תגלו מאות מודעות, פרסומות ופרסומים שונים על הזדמנויות שונות, וכמעט כולם מבטיחים לכם "כסף קל", "הכנסה גבוהה תוך חודש", "הזדמנות חד פעמית", ועוד ועוד.

הצילו!

איך עושים סדר בבלגן, ומה מתוך בליל ה"צעקות" שצועקים אלי מתוך גוגל ומתוך פורומים שונים באמת שווה?

בדפים אלה ריכזתי את עיקרי הממצאים שלי. גם אני ביליתי שעות בחיפושים. ואחד הדברים שגיליתי היה דווקא מה שלא מצאתי - לא מצאתי אף מאמר או ספר, כמו זה, שמנסה לחסוך לכל שאר המחפשים את החיפוש המייגע, ועוד בעברית.

אז בואו נעשה סדר, ונחלק את כל ההצעות השונות לכמה קטגוריות עיקריות:

1. מכירת מוצרים פיזיים או שירותים וירטואליים
2. השתתפות פעילה בסקרים/לחיצה על באנרים וכו'
3. מסחר במניות/מט"ח
4. כתיבה
5. קבלת עמלות על מכירת מוצרים של צד שלישי
6. שיווק רב שכבתי באינטרנט

[פרק 3: eBay](#)

אני מתחיל דווקא כאן, כי רוב האנשים שחושבים על עסק דרך המחשב חושבים בכיוון של מכירה. חוץ ממכרזים קטנים של החלפות יד שניה, הנפוצים מאוד בפלטפורמה הזו, קיימות גם אלפי חנויות קטנות שמוכרות מוצרים. אם מתאים לכם לנהל מחסן ולמכור את מרכולתכם לכל אחד באינטרנט, זה המקום בשבילכם.

סביר להניח שהלקוחות הפוטנציאליים שלכם, כשהם מחפשים מוצר, הם מקבלים עשרות תוצאות. ככל שתמכרו מוצרים איכותיים יותר, ככל שתתנו שירות טוב יותר, הן מבחינת דרכי התשלום, הן מבחינת זמן המשלוח והן מבחינת התמיכה לאחר המכירה, כך תוכלו להיות מדורגים גבוה יותר בטבלת הפידבקים, ולקבל יותר לקוחות.

יש כמה אופציות לעבודה ב eBay. אתם יכולים:

1. ליצר מוצרים ולמכור אותם ישירות לצרכנים. זה בעצם כמעט כמו עבודה לא מקוונת. אתם יכולים לתת פה ביטוי ליצירתיות שלכם, ליצור מוצרים בעצמכם, כאוות נפשכם, בזמן שלכם, ובמקום למכור למשפחה ולשכנים, אתם נכנסים לעולם האינטרנט ומציעים את מוצריכם לכל דורש. כבר פה מרגישים את המינוף האדיר שיש לאינטרנט. החשיפה הענקית היא לקהל פוטנציאלי של 3 מיליארד איש, במקום ל-200-100 איש בסביבתכם הקרובה.

2. למכור מוצרים שאחרים ייצרו, ולשמש בעצם כקמעונאים. בדרך זו אתם מנהלים חנות קטנה (או גדולה) ומשווקים מוצרים שקניתם בעצמכם. אתם אמנם לא מייצרים מוצרים בעצמכם, אבל כל שאר האמור למעלה על בחירת המוצר ועל המינוף באינטרנט עדיין תקף.

3. לקנות בזול ולמכור ביוקר. יש לא מעט אנשים המנצלים את כישורי השיווק והיצירתיות שלהם לקחת מוצרים קיימים ולשווק אותם מחדש ע"י נתינת ערך גבוה יותר. אופי העבודה כאן הוא שונה במקצת. אתם לא מנהלים מחסן פיזי כמו ב-2 האופציות הקודמות, כי לא בהכרח מדובר פה בקניה סיטונאית. מדובר פה יותר על ניצול הזדמנויות. חיפוש מוצרים זולים, שידרוגם והפצתם מחדש.

מבחינת הפרמטרים המומלצים לבחינת כל עסק:

השקעת הכסף הבסיסית היא לא גבוהה (כמה דולרים ל-eBay תמורת הדף שלכם, העלאת תמונות ופרסום, וזהו). מעבר לזה, כל עסק וההשקעה שלו. אם אתם רוצים לייצר, אם אתם רוצים לקנות בסיטונאות ולמכור כקמעונאים, או אם אתם רוצים לקנות, לשדרג ולמכור, לכל אחת מהאופציות יש את המחירים המקובלים בשווקים שלהן.

השקעת הזמן - שוב תלוייה במהות העסק שלכם. קחו בחשבון שבכל מקרה תצטרכו להשקיע זמן בלימוד פלטפורמת ה-eBay לעומק, כולל למידה מאחרים, וגם ניסוי וטעייה. תצטרכו ללמוד לשווק את החנות שלכם בצורה אופטימלית, ולקדם אותה במנוע החיפוש הפנימי של eBay. תצטרכו גם להבין בקופירייטינג כדי לשכנע את הלקוחות לקנות דווקא מכם. אחרי כל זה זמן ההשקעה תלוי בכם.

מכיוון שכמעט אין פה מינוף, רוב הסיכויים שהרווחים יעלו בצורה לינארית עם השקעת הזמן והכסף שלכם.

מדוע אני טוען שאין פה מינוף?

חוץ מהחשיפה הענקית לקהל עולמי, אתם צריכים לעשות את כל העבודה בעצמכם. אין זה משנה אם מדובר בייצור עצמי, קנייה בסיטונאות, או קניה לשדרוג, אתם צריכים לייצר/לקנות כל מוצר בנפרד. חלק מהזמן שלכם הולך גם על ניהול המלאי, ואולי אפילו על ניהול עובדים/עוזרים שמקלים עליכם את ניהול המחסן בעצמכם. לכל מוצר או סט מוצרים אתם צריכים לפתוח דף מכירה משלו,

וכשהוא אוזל מהמלאי, עליכם לפתוח דף חדש. אלה אולי חלק מהסיבות שרבים מבעלי החנויות הוירטואליות ב-eBay מנהלים במקביל אתר משלהם, אליו מופנים כל הלקוחות. בעזרת אתר באינטרנט אפשר למנף את החלק השיווקי של העסק (דפי מוצר ודפי מכירה קבועים, למשל).

מבחינת גמישות השעות - היא קיימת, כמובן, אך תלויה גם באופי המכירה שלכם. אם אתם מוכרים משהו שייצרתם בעצמכם, יכול להיות שהייצור עצמו דורש עבודה בשעות מסויימות. אם אתם מוכרים כיד שניה, אז אתם די גמישים, פרט, אולי, לניהול המחסן.

פרק 4: סקרים/פרסומות

אחת הדרכים הקלות ביותר להרוויח כסף דרך האינטרנט היא מענה על סקרים וצפייה בפרסומות. חברות רבות מוכנות לשלם על מענה לסקר שלהן, או צפייה בפרסומת שלהן (אם דרך אימייל ואם דרך לחיצה על באנרים בזמן הגלישה עצמה). יש גם חברות שמוכנות לשלם אם רק תירשמו אליהן בתור לקוחות פוטנציאליים, או במקרים אחרים - לקוחות אמיתיים. הנושא הזה הוא מאוד חם בארה"ב, ובארץ הוא הרבה פחות מפותח.

איך זה עובד?

אתם נרשמים לאתר שמתווך ביניכם לבין חברות שמשלמות לגולשים על פעולות מסויימות. אחרי הרישום אתם מקבלים אימיילים עם סקרים או פרסומות, ועל כל פעולה שאתם מבצעים בהצלחה (לחיצה על באנר, מענה על סקר, או רישום לאתר החברה) אתם מקבלים סכום כסף. באתרים אחרים אתם עושים את הפעולות ישירות בתוך האתר.

כמה כסף מקבלים? כמה זמן משקיעים?

מדובר בדרך כלל בכמה אגורות או סנטים בודדים לפעולה מוצלחת. לפעמים מגיעים ליותר מזה, אבל גם אז לא הרבה. אי אפשר לפרנס משפחה מזה, וגם לא ליצור הכנסה נוספת משמעותית, אבל

בתור בילוי לשעות הפנאי, שגם מכניס כמה דולרים, זה לא רע. כל זה בתנאי שנרשמים לאתר טוב, ששולח הרבה אימיילים ויכול להוכיח תשלום בזמן. יש גם אתרים, שבמקום כסף נותנים קופונים לקנייה מקוונת בכל מיני אתרים. אם אתם מתכוונים לקנות באותם אתרים, זה שווה. עדיף להירשם לאתרים ישראלים, כמובן, אבל הם מעטים מאוד. אני לא מפרסם כרגע אף אחד מהם, מכיוון שאני עדיין בודק את האופציות, ועוד לא קיבלתי תשלום מאף אחד מהם (בכל אחד מהם קיים מינימום לתשלום בפועל, ועדיין לא הגעתי לזה). אם תרצו, תוכלו לחפש המלצות לאתרים כאלה בגוגל: "עבודה מהבית סקרים", "הכנסה מהאינטרנט סקרים" או ביטויים מהסוג הזה. כשאתם מוצאים חברה כזו, מאוד מומלץ לחפש את השם שלה, ולמצוא המלצות של אנשים - בעיקר כאלה הקשורות לאמינות האתר, תדירות משלוח/עדכון הסקרים ומדיניות התשלום שלה. ומה לגבי אתרים מחו"ל? צריך לבדוק היטב אם הם תומכים בתשלום לישראל, ובאיזו צורה מתבצע התשלום (PayPal, צ'ק בדואר, או כל דרך אחרת).

בתיאוריה אפשר להרוויח כמה עשרות ש"ח בחודש, אם אתם משקיעים כ-10 שעות בשבוע, ומקבלים כ-10 אג' לכל פעולה מוצלחת. במציאות, מהניסיון שלי, אתרים כאלה מעדכנים את המאגר שלהם בתדירות יחסית נמוכה. הרבה אתרים שולחים מספר פרסומת בודדות ביום, ואת החישוב החודשי אתם יכולים לעשות בעצמכם. לכן מאוד מומלץ להירשם לכמה אתרים כאלה, כדי להגביר את זרם ההצעות.

תוך כמה זמן זה רווחי?

בדרך כלל מיידית. פרט לאתרים החינמיים, ששם אתם רק מרוויחים, יש אתרי תיווך שגובים דמי שימוש חד פעמיים (משקל אחד עד 20 דולר). יש גם פעולות ספציפיות בתשלום (למשל אתרי משחקים או הימורים שבהם אתם צריכים לשלם עבור מטבעות משחק, ולשחק מספר משחקי מינימום). בדרך כלל פעולות כאלה בתשלום יכניסו לכם יותר כסף, ככה שזה תמיד רווחי.

מה רמת המינוף?

בדרך כלל אפסית. הכסף שתקבלו שווה בדיוק לזמן שאתם משקיעים. רוב האתרים, כסוג של עידוד ההפצה של עצמם, מאפשרים לכם להביא אנשים ולקבל בונוס די גבוה על עצם הצירוף שלהם, וגם

לקבל אחוזים גבוהים ממה שהם מרוויחים. כך יש לכם גם מינוף על העבודה של מישהו אחר וגם הכנסה פאסיבית. כדי להשיג את המינוף הזה, אתם צריכים, כמובן, לספר לחברים שלכם, או לפרסם את העניין באינטרנט. מצד אחד, אל תבנו על הכנסה של אלפי שקלים בחודש בצורה כזו. מצד שני, זה מאוד זול לנסות בעצמכם, ואולי להגיע להכנסה יפה.

גמישות שעות העבודה

מאוד מאוד גמישות. אתם בוחרים מתי לצפות בפרסומת, לענות על סקר ולספר לחברים. צריך רק לשים לב שסקרים בדר"כ נגמרים מהר, אז צריך לתפוס אותם בזמן.

פרק 5: forex

בעברית - מסחר במטבע חוץ (FOREIGN EXCHANGE).

זהו אחד הנושאים המעניינים והמרתקים ביותר שקיימים היום ברשת. קיימות כיום מספר חברות המפעילות אתרים, שבהם אפשר לסחור במט"ח 24 שעות ביממה, 6 ימים בשבוע, ואפשר לסחור במגוון מטבעות. כדאי לזכור כבר מראש, ששוק המט"ח הוא אמנם גדול מאוד (כ-3 טריליון דולר ביום!) אבל הוא גם תנודתי מאוד. הרבה יותר משוק המניות. לכן בשביל העסק הזה אתם צריכים להיות מוכנים להפסדים. אתם צריכים המון איפוק, סבלנות וידע כדי לצלוח את ההפסדים האלה. **תזכרו שהמפסיד היחידי (בכל עסק, ולא רק במט"ח) הוא זה שפורש.**

איך זה עובד:

קודם כל פותחים חשבון באחד האתרים המתווכים. צריך שיהיה לכם בסביבות \$200 פנויים כדי להתחיל. האתרים האלה מאפשרים לכם לסחור בסכומים שגבוהים פי 100 מהסכום שיש לכם, והם נותנים לכם את זה בצורת הלואה. אם למשל השקעתם במסחר \$100, תוכלו לסחור למעשה ב-\$10000 (9900 ב"הלואה" שאותה אתם צריכים להחזיר בסוף העסקה).

הנזילות הרבה של השוק הזה מאפשרת לכם להיכנס ולצאת מעסקה מתי שתרצו. זה יכול לקחת כמה דקות, כמה שעות או כמה ימים. ומכיוון שעמלות ההלוואות לא גבוהות, אפשר לעשות מספר עסקאות ביום בעלות די נמוכה.

כמה כסף צריך להשקיע:

כאמור, צריך להתחיל עם בין \$100 ל-\$200 פנויים, תלוי בחברה שאליה אתם נרשמים. רוב החברות מגבילות את המינימום בחשבון (\$100 בדר"כ), ובנוסף גם רוצות שתתנו איזו ערבות (\$100 בדר"כ). בנוסף, כאמור, יש את עמלות הכניסה והיציאה מעסקאות, שהן, בעצם, עמלות על הלוואת המינוף שאתם מקבלים לכל עסקה. עוד השקעה היא בלימוד. אם אין לכם ידע בכלל, כדאי להירשם לקורס או לקנות ספר הדרכה. שם תלמדו את העקרונות הבסיסיים של המסחר באינטרנט, כמו ניתוח גרפים, מגמות, השפעות שונות על השווקים השונים, וכו'.

כמה זמן צריך להשקיע

אם אתם לוקחים קורס או קוראים ספר, אז זמן הלימוד הוא כבר השקעה. מכיוון שבדרך כלל אתם יכולים לפתוח חשבון דמו, ולסחור בו בכסף מדומה, כדאי לנצל את התקופה הראשונה כדי להתנסות וללמוד, וככל שתשקיעו יותר זמן, תבצעו יותר עסקאות דמה, כך תלמדו טוב יותר במקביל לקורס וגם אחריו. כשאתם סופסוף מרגישים מוכנים להיכנס לזה עם כסף אמיתי, עדיין כדאי שתעשו הרבה עסקאות עם סיכון של כמה שפחות כסף. תוך כדי תקופת הלימוד, השקעת הזמן שלכם תלך ותרד, ותוכלו לעשות את זה במשך שעותיים או שלוש ביום. נכון שהמסחר נמשך כל הזמן, ולפעמים זה מפתה להישאר עוד, אבל אתם זוכרים שיש לכם עוד כמה עיסוקים, נכון?

גמישות שעות העבודה

מכיוון שהמסחר נמשך כל הזמן, אז כל זמן הוא טוב להתחבר (חוץ מיום ראשון, שבו אין מסחר) ומשך ההתחברות תלוי אך ורק בכם.

תוך כמה זמן העסק הופך לרווחי

אם אתם עושים את זה במתינות, בשיקול דעת ובסבלנות, זה יכול לקחת כמה שבועות עד שתגיעו למצב רווחי (כולל כיסוי העלויות הראשוניות). למה כמה שבועות? כי כדאי מאוד לשים לעצמכם יעדים קטנים וברי השגה, ולא לנסות לכבוש את העולם בעסקה הראשונה שלכם. מצד שני, מכיוון שתוקפן של העסקאות, מטבע הדברים, קצר, חשבון הרווחיות חוזר על עצמו שוב ושוב. עם הזמן תלמדו ותתמקצעו, ולכן תוכלו לשמור על רווחיות לאורך זמן.

מה רמת המינוף

המינוף היחיד שקיים פה הוא המינוף על הכסף שלכם. אם בעסקה אחת הרווחתם 1%, אז במקום להרוויח \$1 על ה-100 שהשקעתם, אתם יכולים להרוויח \$100. אין פה מינוף על זמן העבודה. העבודה היא אישית, וחץ מכם אין מי שיעשה את העסק. אם השקעתם בעסקה מסויימת, ולא יצאתם ממנה, אז הכסף שלכם ממשיך לעבוד עד שתצאו בעוד כמה ימים, אבל זו לא הכנסה פאסיבית ולא ממונפת.

לאיזו הכנסה אפשר להגיע

בעקרון השמים הם הגבול. זה תלוי רק בכם - כמה סיכון אתם לוקחים, וכמה זמן אתם משקיעים.

עד עכשיו סקרתי דרכים מסויימות לייצור הכנסה נוספת באינטרנט. כל אחת מעניינת לכשעצמה, אבל כשאנחנו מנסים לבחון אותן מול הפרמטרים שמעניינים באמת, אנחנו מגלים די מהר שאין בדרכים האלה את אחד הפרמטרים החזקים ביותר שבזכותו כל עסק הופך לנכס - מינוף.

עכשיו הגענו לחלק היותר מעניין של הסקירה הזו. בפרקים הבאים תתחילו לגלות לאט לאט דרכים שיש בהן יותר ויותר מינוף. תגלו שיש דרכים בהן אפשר להשקיע קצת ולהרוויח יותר.

ונתחיל בעסק שעל פניו נראה כמו הקודמים, אבל טומן בחובו הרבה יותר ממה שנראה במבט ראשון.

פרק 6: מאמרים ובלוגים

דרך לא רעה להתפרנס היא ע"י כתיבת מאמרים בתשלום. אם יש לכם יכולת כתיבה טובה, אתם יכולים להתפרנס מכתובות מאמרים עבור חברות קטנות. חברות גדולות כבר מעסיקות, כנראה, כותבי מאמרים בשכר, אבל חברות קטנות מעדיפות לשלם לפרילנסרים שיכתבו עבורן מאמרים. אינני יודע כמה משלמים, אבל נראה שאם תעסקו בזה אפילו במשרה חלקית, ותדאגו לפרסם את עצמכם כדי שיהיו לכם מספיק לקוחות, אז אפשר לייצר מכר תוספת הכנסה נחמדה מאוד.

באופן כללי, עבודה כפרילאנס היא סוג של עבודה מהבית, עם הנוחות של עצמאות, מצד אחד, ומשכורת "רשמית" מצד שני. זה תקף גם אם אתה מתכנת, מעצב, מאמן, או כל דבר אחר, ולא דווקא כותב. העיקרון הוא דומה - שווק את עצמך טוב, צור קשרים, וצור לקוחות חוזרים, ויש לך מקור הכנסה.

ניקח עכשיו צעד אחד קטן לקראת הפרק הבא - כתיבת בלוגים בתשלום כפרסומת עבור חברות מסחריות.

התופעה הזו נפוצה מאוד. חברות מסחריות נוהגות לשלם כסף לבלוגרים טובים כדי שיפרסמו את מוצריהן. הבעייתיות שבכך היא שאם אתם כותבים בתשלום, ומפרסמים מוצרים בלי שהקהל שלכם ידע מראש שמדובר בפרסומת מסחרית, הקהל שלכם יעזוב אתכם, ויש סיכוי טוב שזה יגמר בתביעה משפטית נגדכם (אפשר בקלות לעבור את גבול החוק בצורה כזו). לכן, אם אתם בכל זאת רוצים לפרסם מוצרים ולקבל על כך תשלום, תוך כדי שימוש בכישרון הכתיבה שלכם, הפרק הבא מיועד בדיוק לשם כך.

בנוסף, יש מספר אפשרויות מועטות לקבלת תשלום על בלוגים לפי מספר כניסות. לא ארחיב על כך כאן, אבל זה קיים.

לפני שנגיע אל הפרק הבא, הנה סיכום הנושא לפי הפרמטרים שלנו:

1. כמה כסף צריך להשקיע - כמעט כלום. כמובן, כמו בכל אחד מהפרקים עד כה, תמיד יש השקעה בלימוד. אם אתם רוצים להתפרנס מכתובת מאמרים ובלוגים, כדאי שתלמדו איך כותבים אותם בצורה מקצועית.

2. כמה זמן צריך להשקיע - אם אתם כותבים בתשלום עבור חברה אחרת, הזמן שלכם יחסית מוגבל כי אתם לא לגמרי אדונים לעצמכם. ובכל זאת, שעות העבודה הן מאוד גמישות, ואת זה אף אחד לא ייקח מכם. אם אתם בלוגרים שמקבלים תשלום עבור כניסות לאתר, אז כמובן, ככל שתכתבו יותר כך ייכנסו יותר. המינון המומלץ הוא בלוג פעם ביומיים.

3. תוך כמה זמן הופכים לרווחיים - בכתובה עבור חברה אחרת - מיידית, מכיוון שכמעט לא צריך להשקיע. אבל יש פה מלכוד. עד שתוכיחו את עצמכם בכתובה, לא תקבלו לקוחות. לכן צריך לקחת בחשבון את הזמן שבו תכתבו בחינם, תפרסמו את עצמכם, ותשיגו הכרה ככותבי מאמרים או כבלוגרים טובים.

ואם אתם בלוגרים שמקבלים תשלום עבור מספר כניסות, אז קחו בחשבון שהזמן שלוקח להגיע למספר הכניסות הרצוי הוא ארוך, וכאמור, כדי לשמור על הקהל, אתם צריכים בלוג פעם ביומיים.

4. מה רמת המינוף - אפסית! מי שכותב - זה אתם, ואף אחד אחר לא עושה זאת עבורכם. לכן רמת ההכנסה היא ביחס ישר לגמרי לרמת הזמן שמשקיעים. ואם במקרה חשבתם לשכור לעצמכם כמה כותבים, אז כל הכבוד ליזמות (באמת! אני רציני!) אבל ברגע זה הפכתם לבוס עם עובדים, על כל המשתמע מכך.

הגיע הזמן להתקדם ולעבור לאחת מדרכי הפרנסה הכי מעניינות שקיימות היום, שלא היתה קיימת בכלל לפני עידן האינטרנט. אגב, כל מה שתיארתי עד עכשיו היא קיים גם לפני האינטרנט. אם זה מכירה בחנות, השתתפות בסקרים בשכר, מסחר במט"ח או כתיבת מאמרים. אבל הדרך הבאה, שאנשים רבים מצליחים ליצור בעזרתה הכנסה נוספת לא מבוטלת (וחלקם אפילו מתפרנסים רק ממנה) לא היתה קיימת ולא היתה יכולה להיות קיימת לולא האינטרנט.

פרק 7: תוכניות שותפים

בלוגים שהם בעצם פרסומות למוצרים זה נחמד, אבל הקוראים שלכם יעזבו אתכם מהר אם כל מה שתתנו להם זה פרסומות. הרי אף אחד לא יצפה בערוץ טלוויזיה רק בגלל הפרסומות, נכון? אפילו בערוץ שמוקדש כולו לפרסומות, כמו ערוץ הקניות, אנשים צופים בעיקר כדי ללמוד ולהתעדכן במוצרים חדשים שאולי ישפרו להם את החיים. אבל אם אתם כותבים בלוג עבור חברה אחת ויחידה, מי שיישאר איתכם יהיה זה שנאמן לחברה שמממנת אתכם, ויחפש את המוצרים שלה. בנוסף, אי אפשר להתפרנס מזה כל כך.

מעבר להסתכלות הצרה הנ"ל, אפשר להתקדם ולהגיע לעוד מודל, שגם הוא לא רע (אבל עליו אני אמעיט בדיבורים), שהוא קבלת תשלום עבור שטח פרסומת. אם כבר יש לכם בלוג, והוא ממוקד על נושא מסויים, ויש בו הרבה תנועה, סביר להניח שחברות מסחריות ירצו לשתול בו באנרים שלהן. הן יהיו מוכנות לשלם לכם לא מעט כדי שתתנו להם שטח פרסומי. והנה יש לכם הכנסה פאסיבית לא רעה, נכון? כל עוד האתר שלכם ימשיך להביא גולשים, וכל עוד החברה תהיה מוכנה לשלם, יש לכם הכנסה. אבל גם מזה אי אפשר ממש להתפרנס.

ועכשיו אנחנו מגיעים לדובדבן שבקצפת - מה אם במקום לקבל תשלום חד פעמי (או חודשי, או שנתי) על שטח הפרסום, אתם תקבלו אחוז מסויים מהמכירות שנעשות דרככם? אם גולש מסויים

נכנס לבלוג שלכם, רואה פרסומת למוצר מסויים, לוחץ על הקישור וקונה את המוצר אצל החברה המסחרית (לא מכם אלא ישירות מהחברה), החברה מתחייבת לתת לכם אחוז מסויים מהמכירה כעמלה. כך אתם הופכים לסוג של *שותפים* במכירה, או באנגלית: *Affiliate*. זו אמנם הכנסה חד פעמית, אבל אם גולשים ימשיכו להיכנס ולקנות דרככם גם בעוד חודשיים, אז העניין הופך כבר ליותר פאסיבי. ויש פה גם מינוף.

איך זה עובד?

רוב החברות שמוכרות מוצרים דרך האינטרנט מציעות תכניות שותפים כאלו ואחרות. אצל כל חברה התנאים קצת שונים, אבל המסגרת דומה. במסגרת הזו, כשאתם נרשמים לתכנית השותפים, אתם מקבלים באנר עם קוד שרשום על שמכם, כך שהקלקה עליו תזוהה איתכם, והחברה תדע למי לתת את התמלוגים. את הבאנר אתם שותלים באתר או בבלוג שלכם (הרבה אתרים שמאחסנים בלוגים נותנים את האפשרות הזו), וכך כל מי שנכנס רואה את הפרסום.

התיאור נראה די תמים, והאמת היא שזה ממש לא ככה! אולי כשתוכניות השותפים התחילו את דרכם, היה בזה חידוש, אבל היום העסק הזה קצת יותר מתוחכם. מדוע אני טוען כך? מכיוון שלא די לשים את הבאנר בבלוג, אלא שלתהליך יש עוד כמה שלבים חשובים.

השלב הבא בעבודה שלכם הוא לגרום לאנשים להיכנס. אתם לא רוצים להסתפק בקוראים הנאמנים שלכם, אלא להביא אליכם כמה שיותר אנשים (שיהפכו עם הזמן לקוראים נאמנים). יש לזה מספר פתרונות ורובם נחלקים לשני סוגים:

1. לפרסם את עצמכם ואת הבלוג שלכם - בחינם או בתשלום.

פרסום הוא בדרך כלל בתשלום, והשיטה הכי מומלצת כיום היא לעשות זאת בעזרת Google Adwords, שם אתם קונים מודעה, שתופיע בכל מיני מקומות ברשת, ואתם משלמים סכום מסויים עבור כל הקלקה על הפרסומת שלכם. אפשר, כמובן, לפרסם בכל מיני מקומות אחרים, המציעים שטחי פרסום למכירה, ורצוי שזה יהיה באתרים ובדפים שקשורים למוצרים שאותם אתם מקדמים.

פרסום בחינם כמעט ולא קיים, והוא תלוי ברובו בפעילות השיווקית שלכם. אתם יכולים לפרסם את עצמכם בחינם ברשתות חברתיות או בפורומים, אבל כדאי ללמוד את צורות השיווק האלה כדי לעשות את זה נכון, ולא להפוך לספאמרים.

2. לגרום לבלוג שלכם להיות כמה שיותר גבוה בתוצאות של מנועי החיפוש.

כדי להגיע גבוה בתוצאות החיפוש של גוגל, יאהו, בינג, ומנועי חיפוש אחרים (מה שנקרא התוצאות ה"אורגניות", בניגוד לתוצאות הממומנות) יש כמה פעולות שאתם צריכים ללמוד לעשות. לא אפרט כאן את הכל, גם כי אני עדיין לומד אותן בעצמי, וגם כי זה חומר מתקדם ומתאים לדו"ח נפרד לגמרי. למשל, שם האתר שלכם, כותרת המאמר והתוכן חייבים להכיל מילות חיפוש פופולריות לתחום שלכם, או למוצר שאתם מקדמים, וכמה שיותר קישורים ברשת אל העמוד שלכם. אם אתם מבולבלים ואובדי עצות מכל המידע הזה וכל מה שעוד צריך ללמוד כדי להצטיין בעסק של תוכניות שותפים, אני מציע לכם לנשום עמוק **ולא לוותר**. אתם לא חייבים לדעת את הכל כדי להתחיל. מה שיפה בזה, הוא שאפשר להתחיל גם בלי לדעת כמעט כלום, וללמוד תוך כדי עשייה. מכיוון שהרישום לתוכניות שותפים הוא בחינם, ולהקים בלוג זה בחינם, אתם יכולים, למעשה, להתחיל בזה מייד. רק בהמשך הדרך כדאי שתוכלו לפנות לעצמכם זמן כדי ללמוד קופירייטינג, שיווק פורומים, שיווק רשתות חברתיות, פרסום בתשלום-עבור-הקלקה (PPC), אופטימיזציה מנועי חיפוש (SEO), ועוד. את חלק מהדברים לא תצטרכו ללמוד לעולם, כי לא הכל יתאים לכם, ועדיין תוכלו להרוויח יפה.

כמה כסף זמן צריך להשקיע, ותוך כמה זמן הופכים לרווחיים

בואו נחזור על הפעולות הבסיסיות שצריך לעשות: לבחור מוצר למכירה שמתאים לכם, בתוך תוכנית שותפים שמתאימה לכם, להקים בלוג, לשתול בו באנר ולפרסם את האתר. כדאי מאוד שתמשיכו לתחזק את הבלוג ולתת בו ערך מוסף ולא להפוך אותו לפרסומת אחת גדולה. זה בגלל שאתם רוצים שאנשים ירצו להיכנס אליו, וירצו גם לחזור אליו. עבודה כזו דורשת לפחות שעה בכל יום, בתור התחלה, ועם הזמן זה מתפתח. מצד אחד יהיו לכם יותר מוצרים למכור, ועוד דברים ללמוד, ומצד שני תהיו יותר מנוסים, אז פעולות שחוזרות על עצמן יקחו פחות זמן.

שעות העבודה הן גמישות לגמרי. אפשר לעשות את החיפוש, הכתיבה והלמידה כמעט בכל שעה של היממה, והכל תלוי בכם ובצרכי המשפחה שלכם. מבחינת ההוצאה הכספית - בדרך כלל תוציאו כסף על פרסום, ולפעמים על לימוד. כדי להיות רווחיים, ההמלצה שלי היא להתחיל בקטן. להוציא קצת על פרסום, להפיק מזה רווחים, ואת הרווחים להעביר שוב לפרסום, ואח"כ כשהרווחים יגדלו, אז ליותר פרסום וגם ללימוד. ככל שיעבור הזמן הידע שלכם יגדל, איתו הרווחים, וכך תוכלו להגדיל את הפרסום, וחוזר חלילה. וכדאי שתפרישו גם קצת לעצמכם. החלק שיפורש לעצמכם, ילך ויגדל, כמובן.

מה רמת המינוף

הנה החלק שהופך את העסק הזה מלהיות עוד שיטה של תגמול סוכני מכירות למשהו שמייצר עבורכם הכנסה כמעט פאסיבית!

קמפיין אחד שאתם יוצרים (קמפיין כולל בחירת מוצר, מחקר שוק, כתיבת בלוג עליו ופרסום) בעבודה של מספר שעות בודדות, נמצא באינטרנט 24 שעות ביממה, ויכול למשוך אליו אנשים מרגע השקתו לנצח. או לפחות ל-3 חודשים, עד שהחברה סוגרת את ההצעה שלה. וגם כשזה קורה, תמיד אפשר לעבור למוצרים דומים אחרים, ובשינויים קטנים להשיק קמפיין מחודש. כלומר, למשך 3 חודשים אתם יכולים להרוויח שוב ושוב על אותן כמה שעות עבודה שהשקעתם בהתחלה.

אם תמצאו את הדרך להגביר את מספר המבקרים שלכם (ע"י פרסום וקידום במנועי חיפוש), ותמצאו את הדרך להגדיל את מספר האנשים שקונים דרככם (בעיקר ע"י קופירייטינג), אתם יכולים להשיג הכפלה פי 2, 3 או אפילו 4 של הרווחים.

לאיזו הכנסה אפשר להגיע

בדרך כלל, אם אתם עדיין עובדים בזה במשרה חלקית, ומשקיעים 2-3 שעות ביום, אתם יכולים להגיע אחרי מספר חודשים לסכום של כמה מאות דולר בחודש (שחלקו פאסיבי). זה בהחלט סכום לא מבוטל, שיכול אפילו לגדול ככל שתלמדו יותר מאחרים ומנסיונכם שלכם, וככל שתשקיעו בזה יותר זמן. אם תתמקצעו בתוכניות שותפים, ותהפכו את זה לעסק היחיד שלכם, תוכלו להגיע אפילו לסכומים כמעט דמיוניים של 5 ספרות (בדולרים, בחודש). בשלב הזה יהיו לכם כמה עשרות

קמפיינים, כמה בלוגים מלאים, ותהיו רשומים לכמה וכמה תוכניות שותפים שונות. כמה שזה נחמד, כמות פעילות כזאת עלולה כבר לעבור את קצה גבול היכולת של בן אדם ממוצע אחד, ובכל מקרה, כאמור, לא הכל פאסיבי לנצח.

החלטתם שתוכניות שותפים זה בשבילכם? הבנתם למה אפשר להגיע, במאמץ לא גדול? רוצים לדעת איך אפשר, אפילו את העיסוק הזה, שנראה כמעט מושלם, לקחת ולשדרג למשהו עוד יותר גדול?
אם כן, אז אתם כבר מוכנים לפרק הבא.

פרק 8: שיווק רב שכבתי באינטרנט

רגע אחד.

שיווק רב שכבתי זה לא מה שכולם קוראים לו "פירמידה"?
השאלה היא מי זה כולם, ולמי אתם מקשיבים כשאתם מחליטים את החלטותיכם העסקיות. אני לא אכנס כאן לויכוח הישן-נושן האם שיווק רב שכבתי (או שיווק רשתי, או בקיצור שר"ש) הוא פירמידה או לא, או איך מוכיחים שהיא לא. מכיוון שפירמידה מוגדרת כלא חוקית ברוב העולם המתוקן, **וטוב שכך**, ואינני רוצה להכשיל אף אחד, אז הרי ברור מה דעתי בעניין.

וכדי להיות יותר ברור אז הנה דעתי - **שיווק רב שכבתי היא שיטת השיווק ההוגנת ביותר, השוויונית ביותר וההומאנית ביותר שקיימת כיום** (וגם את זה אני לא אסביר במפורט כאן ועכשיו).

מה זה בעצם שיווק רב שכבתי?

שר"ש היא שיטת שיווק שבה הצרכן קונה מוצרים ישירות מהיצרן, ללא תיווך שרשרת ההפצה (יצואן, יבואן, מוביל, סיטונאי, מחסנאי, קמעונאי), וללא הגופים הגדולים שאחראיים על הפרסום, יחסי הציבור, קידום המכירות והמדיה. מי שעושה את כל השיווק הם צרכנים שהחליטו לשמש גם

כמשווקים, ולקבל תמלוגים מהיצרן על פעילותם. למעשה, השיטה עובדת כך שכל מכירת מוצר שנעשית בזכות המשווק מזכה אותו בעמלה מסויימת. עד כאן זה מאוד דומה להשתתפות בתוכנית שותפים. בשר"ש, לעומת תוכניות שותפים, המשווק יכול לצרף אליו משווקים נוספים, ולזכות בעמלות נוספות על כל המכירות שהם ביצעו. והם, אלה שהצטרפו, יכולים לצרף אליהם משווקים נוספים, וכולם מרוויחים את אותן עמלות, וכך הלאה עד דור מסויים שמוחלט ומוסכם ע"י החברה (כדי לא ליצור מצב של פירמידה לא חוקית, שבה הראשון שנכנס תמיד ירוויח יותר). כל משווק נהנה באותה מידה מהעובדה שככל שהרשת שהוא יוצר תהיה גדולה יותר, הוא ירוויח יותר.

ואיך עושים את זה באינטרנט?

קודם כל, איך נעשה השר"ש לפני עידן האינטרנט? שר"ש בא לעולם לפני כ-50 שנה, ובכל דור השיטה משנה קצת את פניה ומתאימה את עצמה לדור החדש. אם לפני 50 שנה אנשים היו עוברים מדלת לדלת, ומתוגמלים בשיטות מוזרות, הרי שב-2 העשורים האחרונים, כשהמדיה והתקשורת זמינים יותר, דרכי השיווק השתפרו, וכך גם דרכי התגמול. בעיקרון, היצרן מספק את חומרי השיווק האחידים לכל משווק פרטי, וכל אחד פונה באמצעותם לאנשים שהוא מכיר כדי להציע להם את המוצר ו/או את העסק עצמו. כל משווק רשתי לומד תוך כדי עבודה ליצור לעצמו רשימת לקוחות פוטנציאליים, לפנות אל לקוחותיו בצורה מסויימת (כמו כל איש מכירות טוב, בעצם) ולרשום את כל מי שמעוניין לצרוך ו/או לעסוק בזה. הצורה המסויימת שבה פונים לשותפים/לקוחות פוטנציאליים (וחושפים אותם לעסק החדש) כוללת לרוב שיחת טלפון, דיסק אודיו או וידאו, מצגת ביתית ומצגת גדולה במקום ציבורי. מכיוון שברור שלא כל אחד מעוניין בעסק חדש או מוצר חדש לצרוך, יחס ההיענות הוא בערך 1/10. ככל שהאנשים ברשימה מכירים את המשווק יותר טוב, היחס יעלה, וככל שההיכרות נמוכה יותר, כך גם יקטן היחס.

אחרי ששבועות ההתלהבות הראשוניים עוברים, רשימת השותפים/לקוחות הפוטנציאליים שמכירים היטב את המשווק הולכת וקטנה, כי הוא פנה כבר לרובם, ואז התוצאות הולכות ונחלשות. המשווק

הרשתי לומד עם הזמן איך להגדיל את רשימת הלקוחות הפוטנציאליים שלו, כלומר איך להכיר אנשים חדשים ולהציע להם את המוצר ו/או העסק. ככל שהמשווק יעסוק בכך יותר, כך תגדל הרשימה שלו.

כאמור, זו בערך השיטה שבה השר"ש עובד כבר כ-20 שנה, ומצליח לייצר לא מעט מיליונרים חדשים מדי שנה. לא, אני לא מתכוון לבעלים של החברה המייצרת (מיליונרים בעצמם, כמובן), אלא למשווקים רשתיים שהתחילו בקטן, ותוך מספר שנים הגיעו לרווחים גדולים מאוד.

מה שונה בעידן האינטרנט? ולמה לשנות משהו שכבר עובד טוב?

נתחיל בשאלה השניה - זה עובד טוב עבור 3% מהעוסקים בשר"ש. שאר האנשים לא מצליחים לעבור מחסומים מסויימים בדרך להצלחה (אין מה לדאוג, זו הסטטיסטיקה בכל עסק!), ונשארים תקועים מאחור. אבל לעומת עסקים אחרים, האינטרנט בהחלט יכול להעלות את מספר המצליחים, כי הוא עוזר בכמה גורמים:

1. מצגות ביתיות הן עדיין הכרחיות כשמדובר באנשים הקרובים ביותר אלינו, אבל כבר לא צריך לגרור אנשים שאני לא מכיר מהקצה השני של הארץ או העולם אלי הביתה, כשאני יכול לשלוח להם מצגת באימייל.

2. גם דיסק אודיו או וידאו שמשמש לחשיפה ראשונית של שותף פוטנציאלי אפשר כבר להעביר ברשת.

3. אפשר לפנות להרבה יותר אנשים בחו"ל.

4. והסיבה האמיתית והקריטית מכולם: באינטרנט אפשר לפנות לקהל יעד ממוקד וברור. בעוד שבשר"ש "מסורתי" המאמץ העיקרי הוא לפנות לכמה שיותר אנשים כדי לקבל כמה שיותר תשובות חיוביות (בהנחה שיחס התשובות החיוביות הוא 1/10), הרי שבאינטרנט, מכיוון שאפשר לכוון את הפניה לנישה ממוקדת, מה שאנחנו מרוויחים זה הפחתת כמות התשובות השליליות (ובעצם, העלאת יחס ההיענות ליותר מ-10%).

בנוסף לכך, המגמה ההולכת ומשתלטת על האינטרנט (ולא רק בשר"ש, אלא בעסקים אחרים, בעיקר תוכניות שותפים וכתובת מאמרים ובלוגים) היא שיווק ע"י משיכה (attraction marketing), בה האנשים הנכונים מגיעים אליכם, במקום שתחפשו אותם בעצמכם. אני לא ארחיב על זה כאן, אבל יצירת מצב שהאדם הנכון יגיע אליכם הוא ללא ספק הרבה יותר אפקטיבי.

רק תחשבו על המספרים. אם בשר"ש מסורתי, ללא אינטרנט, אתם צריכים לפנות לכ-300 אנשים כדי שאולי 30 מהם יצטרפו אליכם, אז באינטרנט אתם יכולים להגיע לעשרות אלפי אנשים, מתוכם יהיו 1000 שיתעניינו בנישה הספציפית שלכם, שעליהם אתם ממקדים את הפרסום, ומתוכם יש פוטנציאל שיהיה אחוז גבוה הרבה יותר של מצטרפים אליכם. אז לאילו מספרים יש יותר סיכוי? 300 לא מעוניינים (שצריך לשכנע אותם להקשיב לכם) או 1000 מתעניינים (שלא צריך להסביר להם כלום, חוץ מ-מדוע כדאי לו להתחבר דווקא אליכם)? ברור שהדרך השניה עדיפה.

עוד גורם שחייבים להתייחס אליו כאשר שוקלים נוכחות באינטרנט, הוא שכל אחד שפניתם אליו בצורה לא מקוונת, עוד לפני שתחזרו אליו לשמוע את תשובתו להצעתכם, הוא כבר יהיה באינטרנט לחפש אתכם ואת החברה שלכם. לכן אתם חייבים להיות שם לפניו. אם בכלל חשבתם לעסוק בשר"ש, אז הוא חייב להיות משולב עם עבודה נכונה באינטרנט.

כמה כסף משקיעים?

מתוך כל האפשרויות לעבודה מהבית שהעליתי בסקירה הזו, זו האפשרות היקרה מכולן. להיות מפיץ בחברת שר"ש זה כבר עסק לכל דבר. מדובר בעסק כמו חנות (פיזית או וירטואלית), ולעומת שותף בתוכנית שותפים, כאן יש יותר מאפיינים של עסק. בכל עסק יש השקעה ראשונית גדולה מאוד, שרק אם העסק מחזיק מעמד 3-5 שנים, הוא הופך לרווחי. בשר"ש יש השקעה ראשונית יחסית קטנה לעסק רגיל, אבל יקרה לעומת כל שאר האפשרויות הקודמות - כמה מאות דולרים. ההשקעה הזו מראה בעיקר על רצינות כוונותיכם, כי קל מאוד להחזיר אותה במלואה. כמו בכל עסק, קיימים גם תשלומים חודשיים לתחזוקת העסק, שבהם אתם רוכשים את מוצרי החברה לשימושכם הקבוע (כמה עשרות דולרים, בהתאם לשימוש שלכם במוצרים). זה לא ממש זול, ועליכם להיות ערוכים לכך.

כמה זמן משקיעים?

רוב תוכניות השר"ש המסורתיות מכירות בכך שהמשווקים עוסקים בעבודה במשרה מלאה במקום אחר, ולכן מותאמות ל-10 עד 15 שעות עבודה בשבוע, כשהדגש הוא דווקא על עשייה יומיומית (ולא מרוכזת ביום אחד). העשייה כוללת התקשרויות לאנשים, מצגות ביתיות ונוכחות במצגות פומביות. במקביל יש גם זמן לימוד, שנעשה תוך כדי עבודה, הדרכות שונות מטעם החברה או הארגון שלכם (שבדר"כ ניתנות לכם כמעט בחינם), ועוד.

בשר"ש באינטרנט אתם יכולים להמיר את רוב השעות האלה לעבודה מקוונת, ולהפוך ליותר יעילים. בשיווק ע"י משיכה באינטרנט, אתם תשקיעו את רוב השעות בבנייה של עצמכם, כך שאנשים יפנו אליכם, ואת זמנכם, הקצר ממילא, תוכלו להקדיש לאנשים שבאמת מעוניינים לעבוד איתכם.

בכל דרך שתבחרו אין ספק כי כדי להצליח אתם חייבים להשקיע ולעבוד. כל זאת, כשאתם יודעים כל הזמן מה מחכה לכם בסוף הדרך. אם תתמידו ותלכו בה תוכלו להגיע, לא היום ולא מחר, אלא תוך שנתיים-שלוש, להכנסה של עשרות ומאות אלפי דולר בחודש (שרובם פאסיביים). זה יקרה רק אם תחליטו שאתם רוצים להיות בין האחוזים הבודדים שכן מצליחים בזה.

ומה עם גמישות השעות?

בשר"ש מסורתי הרבה מהפעילות שלכם היא עם אנשים אחרים, וזה מחייב תיאום עם אחרים (כמו מצגות ביתיות ופומביות ופעילויות אחרות). לעומת זאת, באינטרנט, פעילות השיווק האישית שלכם היא גמישה לגמרי.

מתי הופכים להיות רווחיים?

אם אתם עושים את הדברים בדרך הנכונה, אתם יכולים תוך מספר שבועות להחזיר את ההשקעה הראשונית. זה נכון שיש כאלה שעושים את זה ביום אחד, אבל אני מדבר על הממוצע הסביר, ועל האנשים שמשקיעים בזה באמת לפחות 10 שעות בשבוע.

וכדי להגיע להכנסה שמכסה לפחות את דמי צריכת המוצרים החודשית אתם צריכים להתמיד בעבודה ולחכות טיפה בסבלנות, כי זה יכול לקחת כמה חודשים.

אבל בואו לא נשכח, שההצלחה בתחום הזה מתחילה לאט, אבל מתפרצת בהמשך, בגלל האופי האקספוננציאלי של העסק.

מה רמת המינוף? ולאילו הכנסה באמת אפשר להגיע?

המינוף בשר"ש המסורתי הוא עצום ומורכב מכמה רבדים:

1. מינוף על העבודה של אנשים אחרים - אם אתם עובדים 10 שעות בשבוע, וצירפתם לעסק 3 שותפים שכל אחד מהם עובד 10 שעות בשבוע, אתם מקבלים את עמלות הצריכה שלהם ושל כל מי שהם בעצמם צירפו. אתם מקבלים עמלות על צריכה שמקורה בעבודה של 40 שעות בשבוע (4 אנשים עובדים עכשיו, וכולם נהנים מאותה צריכה של כולם, פחות או יותר). ברור שככל שיצטרפו יותר אצלכם, אצלם ואצל המצורפים שלהם, כך יוכפלו שעות העבודה.
2. בהרבה חברות שר"ש יש גם מינוף על ההצלחה של אנשים אחרים. מכיוון שהעסק מבוסס גם על חונכות לאנשים אחרים, אז בנוסף לתגמול על הצריכה שלהם, אתם מתוגמלים גם על ההצלחה שלהם. ככל שתחנכו יותר אנשים ותגרמו להם להצליח, כך תרוויחו יותר, ותוכלו להנות מהכנסה פאסיבית בהמשך הדרך.
3. מינוף על עבודה של אנשים אחרים מסביב לעולם - בהרבה חברות ניתן לצרף לעסק אנשים ממדינות אחרות. ובזמן שאתם הולכים לישון, הם קמים ועובדים.

שימו לב איזה מינוף ענק יש פה על 10 השעות השבועיות הקטנות שלכם. זה מה שנותן לעסק הזה את הפוטנציאל להפוך את כל מי שרוצה ומוכן להשקיע - לבעל הכנסה פאסיבית גבוהה במיוחד.

ועכשיו, באמת, למה אפשר להגיע?

והתשובה היא פשוטה מצד אחד, ומורכבת מצד שני - **תוכלו להגיע לכמה שתרצו!**

וכשמעבירים את העסק לאינטרנט, אנחנו כבר מדברים על רבדים נוספים של מינוף:

4. כמו בתוכניות שותפים, אם אתם בונים מסר שיווקי במשך שבוע או שבועיים, אתם יכולים להגיע באמצעותו ובאמצעות פעולה נכונה באינטרנט לכמות אנשים שבשר"ש מסורתי לא תגיעו אליהם גם בשנתיים! גם אם תשמרו על היחס של 1/10, הרי ש-1000 מתוך 10000 זה הרבה יותר נחמד מאשר 10 מתוך 100.

5. ובפעולה נכונה באינטרנט, שוב באותם שבוע-שבועיים של עבודה, אתם תגיעו להרבה יותר אנשים שהמסר שלכם מעניין אותם, מה שיכול להכפיל את יחס המגיבים בחיוב.

אני לא אומר שבשבוע-שבועיים סיימתם את העבודה על העסק. **אתם לא תגיעו לזה ביום הראשון שלכם בעסק, ונדרשת עבודה לא מעטה כדי להתמקצע** ולהנות מפירות המינוף הזה. מצד שני, ואת זאת אפשר יהיה לראות בצורה ברורה בפרק הבא, באף אפשרות עבודה באינטרנט מאלה שסקרתי כאן, אין יכולת להגיע לרמת המינוף וההכנסה הפאסיבית כמו בשר"ש באינטרנט.

פרק 9: סיכום של כל האפשרויות שנסקרו כאן

אם קראתם את הסקירה עד כאן, קיוויתם לעשות סדר בראש, אבל יצאתם עוד יותר מבולבלים מכל ההסברים והנתונים שהצגתי, אני בהחלט מבין אתכם. עם זאת - הישארו איתי עוד קצת, כי עכשיו נעשה קצת סדר, בטבלה הבאה:

פרמטרים שנבחנו	ebay	סקרים/ פרסומות	forex	מאמרים/ בלוגים	תוכניות שותפים	שר"ש באינטרנט
השקעה כספית	נמוכה (ותלוי בעסק)	מזערית	בינונית	מזערית	בינונית	די גבוהה
השקעת זמן	בינונית (ותלוי בעסק)	נמוכה מאוד	בינונית	נמוכה	נמוכה	בינונית
גמישות שעות העבודה	גבוהה	גבוהה מאוד	גבוהה מאוד	גבוהה מאוד	גבוהה מאוד	גבוהה
מתי מגיעים לרווחיות	תלוי בעסק	מיידית	כמה שבועות	די מהר	כמה שבועות	כמה חודשים
רמת המינוף	אפסית	בינונית	בינונית	אפסית	גבוהה	גבוהה מאוד
הכנסה פוטנציאלית	תלוי בעסק	נמוכה	גבוהה	בינונית	גבוהה	גבוהה מאוד

כדי להבין את הטבלה, אני אתן כמה דוגמאות:

אני מחשיב עבודה של 9-10 שעות ביום (מה שרובכם עושים כשכירים) כרמת השקעת זמן "גבוהה". לכן 3 שעות ביום אפשר להחשיב כהשקעת זמן "בינונית".

אני מחשיב הכנסה (או השקעה) של \$2000 - \$3000 בחודש כ"גבוהה". לכן סכום של \$1000 יכול להיחשב כ"די גבוהה", ו-\$200 עד \$500 יהיה "בינוני".

מהטבלה רואים כמעט ללא ספק כי **שר"ש באינטרנט** היא האופציה הטובה ביותר עבור מי שמחפש להחליף את מקום העבודה תוך שנתיים-שלוש וליצור לעצמו הכנסה גבוהה ממונפת. עבור מי שמחפש משרה חלקית והכנסה נוספת, ebay, forex ותוכניות שותפים יכולים לתת מענה מכובד.

ועבור מי שרוצה לעשות את זה בגדול – יש את **הדרך השביעית** – שילוב ומיזוג שיטות שיווק שונות. זה מה שעשוי להפוך אתכם לכוכבי על באינטרנט – **שיווק רשתי** (כעסק המרכזי) + **תוכניות שותפים** (לתמיכה ומימון הוצאות השיווק) + **מאמרים ובלוגים** (לתמיכה בקידום עצמכם והעסקים שלכם).

כמה מילים לסיום

אני בהחלט מקווה שהסקירה הזו הצליחה לעשות לכם קצת סדר, ולהראות לכם לא רק שלהרוויח כסף באינטרנט זה אפשרי, אלא הצליחה לגרום לכם לראות איזו דרך הכי מתאימה לכם. אם הגעתם עד לכאן, אז ברור שאתם מתכוונים ברצינות לעבוד באינטרנט. קריאת הסקירה הזו היתה אחד הצעדים הראשונים שלכם לצאת לחופשי. אני מזמין אתכם לעבור לצעד הבא, שהוא **להחליט** באיזו דרך אתם רוצים ללכת. ברור לי שיש לכם עוד המון שאלות, וכל שאלה שלכם ראויה להתייחסות אישית, בהתאם למניעים ולמטרות שלכם. לכן אני מזמין כל אחד ואחד מכם **ליצור אתי קשר** כדי שאוכל לייעץ לכם ולכוון אתכם באופן אישי לכיוון שהוא הכי טוב בשבילכם! ועוד בקשה – אם הספר הזה עזר לכם, אנא חשבו על עוד אנשים שעשויים להפיק ממנו תועלת, ופשוט **העבירו את הספר הלאה**.

שלכם ובשבילכם:

גולן בורשטיין, golan@parentsworkfromhome.com

יעוץ והדרכה להורים המעוניינים לעבוד מהבית.

יוצר הכנסה נוספת באמצעות כתיבת מאמרים ובלוגים באינטרנט.

