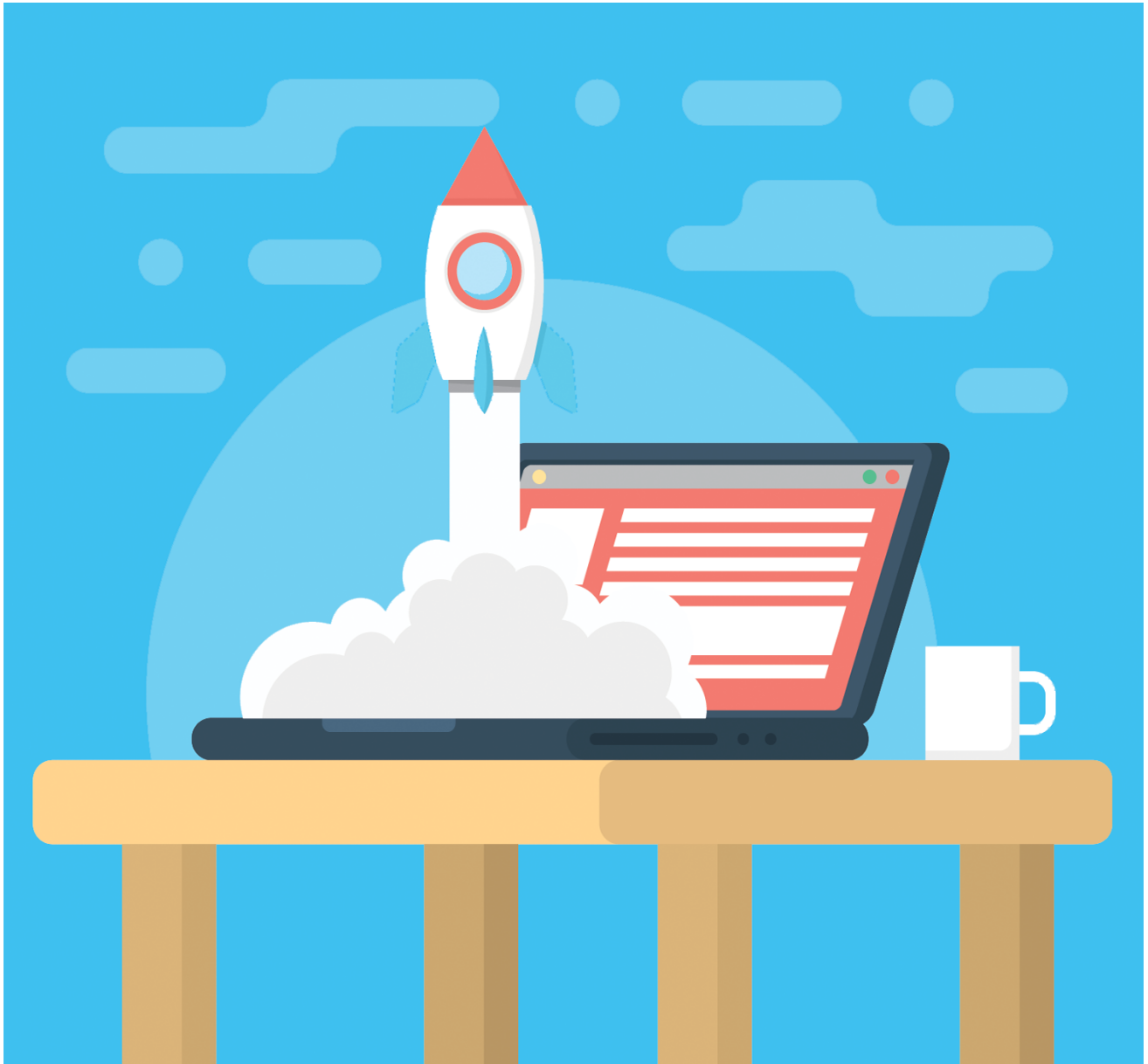


עסק אונליין:



**9 סוגי עסקים שאפשר לבנות ולתפעל
מהבית**

עסק אינטרנטי



בשנים האחרונות יותר ויותר אנשים מתחילים להבין שעסק ביתי הוא לא חלום רחוק או קשה להשגה. סוגי העסקים שניתן לתפעל מהמשרד הביתי הולכים וגדלים בעולם הטכנולוגי של היום, בו לעתים כל מה שצריך הוא מחשב וחיבור לאינטרנט. חלק מהעסקים דורשים ניצול של אחד החדרים בבית לטובת בניית מחסן קטן, בזמן שאחרים לא דורשים כלל מקום פיזי וניתן לתפעל אותם מכל מקום - בארץ ובעולם. בשורה התחתונה, את כל אחד מסוגי העסקים המוסברים בספר זה ניתן יהיה לפתח ולהפעיל בעזרת החלל שיש ברשותך ובהשקעה כספית שאינה מגיעה לחצי או לרבע מהמחיר שהיה עליך להשקיע לו רצית לבנות עסק פיזי שדורש השכרת מקום וגיוס עובדים. במידה ויש לך אנגלית טובה ויכולת לכתוב תכנים באנגלית, יש לך כבר יתרון גדול: כל סוג עסק אינטרנטי שמחליטים לבנות, כדאי מראש לפתח אותו לשוק הבינלאומי. פוטנציאל הרווח בעסק בינלאומי דובר אנגלית הוא עצום ויאפשר לך לראות רווחים בזמן קצר יותר מאשר עסק ישראלי שפונה אך ורק לקהל דובר עברית. האנגלית שלך לא ברמה מספיק טובה? אין בעיה! את כל אחד מהעסקים הרשומים כאן אפשר כמובן לפתח גם בעברית ולפנות לקהל ישראלי בלבד. הדרך עשויה להיות אמנם יותר ארוכה, אך עסק ישראלי אינטרנטי מצליח הוא לגמרי בר השגה.

לפני שנגיע לפירוט על סוגי העסקים - חשוב להבהיר דבר אחד:

עסק אינטרנטי הוא עסק לכל דבר! כדאי להיזהר מהבטחות של "התעשרות מהירה" באינטרנט: בכל העסקים המפורטים בהמשך צריך להשקיע זמן ולעתים גם כסף ולקחת אותם ברצינות מירבית: יש לך משרה מלאה? קבע/י לך שעות מסויימות בכל יום לעבוד על העסק האינטרנטי, גם אם זה אומר לקום שעתיים מוקדם יותר מהרגיל. כמות ההשקעה שלך תשליך על מהירות השגת תוצאות. אי אפשר להשקיע בעסק אונליין שעה בשבוע ולצפות לתוצאות אחרי שנה. זה לא יקרה. יש לקחת בחשבון שלהגיע לתוצאות לוקח זמן, ולכן דרושה סבלנות רבה. לא הכנסת עדיין שקל מהעסק לאחר חודשיים? לא לוותר! הרווחים לא יגיעו למצב בו אפשר לעזוב משרה מלאה לאחר מספר חודשים. אם עושים עבודה טובה ומשקיעים מספר שעות בכל יום בעסק - הכנסה שיכולה להחליף משרה מלאה עשויה להגיע רק אחרי שנתיים של השקעה. נשמע לך הרבה? נכון, מדובר בזמן רב - אך כאשר רואים הצלחות, זה בסופו של דבר שווה את הנוחות של עבודה מהבית ואת החופש להיות אחראי על הלו"ז שלך מבחינת שעות העבודה ושעות הפנאי. כל העסקים המצויינים כאן דורשים ממך רמה גבוהה מאוד של משמעת עצמית וסבלנות - ללא שני מאפיינים אלה, הסיכוי להצליח ולהגיע לתוצאות טובות נמוך מאוד. בנוסף, כפי שהוזכר מקודם, עסק באנגלית יפתח אפשרות להגיע לקהל הרבה יותר גדול מאשר עסק בעברית שפונה לקהל מאוד מצומצם שדובר את השפה. חשוב לקחת זאת בחשבון. דברים אלו נאמרים לא כדי להוריד מוטיבציה אלא כדי להציב מולך את המציאות - עסק אינטרנטי הוא לא עסק קליל שעובדים עליו כשיש זמן. אם רוצים לראות תוצאות - צריך לעבוד. ושאלך אחד לא ישכנע אותך אחרת. כדאי להדפיס את הכתבה הזו ולקרוא אותה בעיון ובסבלנות לפני שמחליטים ללכת על אחד העסקים המוזכרים בהמשך.

עסק אינטרנטי ביתי - יתרונות:

- ההשקעה הכספית הראשונית הדרושה נמוכה ברוב המקרים
- שעות עבודה גמישות הנתונות לבחירתך
- אפשרות להגיע ללקוחות מכל הארץ והעולם ללא תלות במיקום פיזי
- ניתן לתפעל מכל מקום ברוב המקרים

עסק אינטרנטי ביתי - דרישות:

- רמה גבוהה של משמעת עצמית
- מידה מסויימת של אוטודידקטיות - יכולת למידה עצמאית
- אנגלית ברמה בסיסית (לפחות)
- סבלנות רבה מאוד והבנה שייקח זמן עד להגעה לתוצאות

בעמודים הבאים ישנם רעיונות לסוגי עסקים שניתן לתפעל מהבית בעזרת מחשב וחיבור לאינטרנט. לצד הסבר מפורט על כל סוג עסק, יוצגו היתרונות בבנייתו, האתגרים וכן הפניות ללמידה מעמיקה יותר אודותיו.

בנוסף, כמעט כל עסק שתחליט/י לפתוח ידרוש ממך לבנות ולתפעל אתר אינטרנט. בסוף הספר ישנם המלצות והנחות לשרותים ולקורסים הקשורים לנושא כך שיהיה לך קל לבצע את הצעד הראשון.

שנתחיל?

1. בניית מותג פרטי

הרעיון, במשפט אחד:

רכישת מוצר בכמות גדולה, מיתוגו ומכירתו בחנות מקוונת לקהל הרחב

וקצת יותר בפירוט...

סוג עסק זה ידרוש ממך רכישת כמות מינימלית ראשונית של מוצר, אפסונו באופן פיזי אצלך בבית או במחסן מושכר, ובניית חנות מקוונת למכירת יחידות של המוצר במחיר עליו תחליט/י בעצמך, כאשר הרווח שלך יהיה לבחירתך בהתאם לעלויות הייצור והמחיר בו תחליט/י למכור את המוצר. אתר עליבאבא מאפשר ייבוא מוצרים מסין בכמות גדולה והטמעת לוגו עליהם, באופן פשוט יחסית ממה שהיה נדרש ממוכרים בעבר.

עסק זה ידרוש ממך ביצוע מחקר שוק לבדיקת ביקוש למוצר אותו מעוניינים לייצר ולמכור, וכן בניית חנות וירטואלית למכירתו באופן מקוון.

ייתכן ושמעת בעבר על בניית מותג פרטי באמזון, אופציה זו גם היא באה בחשבון. הרעיון כאן הוא לייצר מוצר מסין כאשר את כל מלאכת האחסון ומכירת המוצר ללקוחות תבצע אמזון עבורך (תמורת עלות כמובן). בשני המקרים נדרשת עבודת קידום ושיווק מאסיבית.

יתרונות:

- עלות המוצר הסופי ללקוח (והרווח שלך ממכירת כל יחידה) היא בשליטתך.
- ניתן לשנות את המחיר בהתאם לצורך, ליצור קופונים, באנדלים ועוד
- הזדמנות לבנות מוצר מצליח ומותג מוכר ובעל שם בשוק הישראלי/הבינלאומי

אתגרים:

- נדרשת השקעה כספית ראשונית גבוהה לייצור מוצר, ייבוא לארץ ומיתוגו
- יש צורך בניהול מלאי ואפסונו (אלא אם בוחרים בשרות FBA של אמזון)
- הגעה לרווחים ובניית שם עשויים לקחת זמן רב

שורה תחתונה:

עסק מסוג זה מתאים לבעלי ניסיון וידע נרחב במכירות אונליין. התהליך מורכב וישנם פקטורים רבים שיש לקחת בחשבון החל מבחירת מוצר ועד לפרסומו בחנות עצמאית/באמזון. מומלץ לקרוא הרבה חומר רקע וללמוד על התהליך לעומק.

היכן ללמוד עוד על עסק מסוג זה?

מוצרי פרייבט לייבל לדוגמה + מידע רב על עסק מסוג זה

בלוג העוסק בבניית מותג פרטי

פודקאסט - The Private Labeler Show

החלטת שעסק מסוג זה מתאים לך? בהדרכה הזאת אפשר ללמוד איך בונים חנות אינטרנטית ללא ידע טכני קודם.

2. מכירת מוצרים בעבודת יד



הרעיון, במשפט אחד:

ייצור מוצרים בבית ומכירתם ברשת

וקצת יותר בפירוט...

אם יש לך כשרון בתחום מסויים ומדי פעם את/ה יוצר/ת באופן עצמאי מוצרים מתחום התפירה, האמנות, מוצרי עץ, מוצרי פלסטיק, סבונים, תכשיטים וכו', יש כיום פלטפורמות נהדרות למכירת מוצרים אלה וישנו ביקוש רב למוצרים איכותיים שנעשו בעבודת יד. אתר Etsy מתמחה במכירת מוצרים של יוצרים עצמאיים, ואתר Pinterest הוא פלטפורמה פופולרית לפרסום מוצרים אלה והצגתם לעולם. בעסק מסוג זה יש לך שליטה מלאה על כל מרכיביו - החל מסוג המוצר אותו מייצרים, מחירו ואופן מכירתו (באתר עצמאי ו/או בפלטפורמה המיועדת לכך). בנוסף, אין צורך לייצר מוצרים מראש ולפנות מקום כדי לאפסן אותם. ניתן ליצור מוצר אחד בלבד ולאחר בדיקת ביקוש לייצר לפי הזמנה מוצרים נוספים או מלאי קטן מוכן מראש. אין לך ידע בייצור מוצרים בעבודות יד? אף פעם לא מאוחר ללמוד!

ניתן למצוא ביוטיוב אינספור מדריכים בכל תחומי עבודות היד שילמדו אותך את כל הסודות, הטריקים ותהליכי העבודה. ניתן למשל ללמוד כיצד יוצרים סבון בעבודת יד ועם הזמן והניסיון להתקדם, להתפתח ובסופו של דבר גם למכור באופן עצמאי סבונים מיוחדים, ריחניים ואיכותיים ללקוחות. זו כמובן רק דוגמה אחת. אפשר למצוא כיום מדריכים לכל דבר, רק נדרש שיטוט ביוטיוב.

בעסק כזה, לא רק המוצר שלך שווה כסף - אלא גם הידע שלך. יש לך ידע נרחב בתפירה? ניתן, מלבד מכירת מוצר פיזי, גם למכור קורסים דיגיטליים המלמדים את יסודות התפירה או שיעורים מתקדמים בנושא. מידע נוסף אודות מכירת קורסים - בהמשך. בעסק מסוג זה לא חייבים למכור מוצר פיזי. אפשר ליצור תוצרים גרפיים ולמכור אותם, למשל ציטוטים, איורים, שלטים וכו', אותם הלקוחות מורידים למחשב ומדפיסים בעצמם. מוצרים מסוג זה נקראים Printables.

יתרונות:

- אין צורך במלאי - ניתן לייצר מוצר אחד ורק כשישנה מכירה לייצר עוד.
- עלות המוצר הסופי ללקוח היא בשליטתך.
- אפשרות להפוך תחביב לעסק או ללמוד תחביב חדש ולהפוך אותו לעסק לאחר התמקצעות

אתגרים:

- נדרש זמן לייצור המוצרים ולבניית מותג
- בייצור מוצרים פיזיים - נדרשים ביקורים בדואר כדי לשלח אותם

שורה תחתונה:

עסק מסוג זה מתאים ליוצרים ואמנים שרוצים למכור את פרי יצירתם. ניתן למכור דרך פלטפורמות מכירה כמו אטסי, או דרך חנות מקוונת עצמאית, או גם וגם.

היכן ללמוד עוד על עסק מסוג זה?

מומלץ לעקוב אחר יוצרים עצמאיים המתפעלים ערוצי יוטיוב ובהם מסבירים על העסק שלהם, ייצור המוצרים, מכירתם, אופן האריזה והשילוח ועוד. הנה כמה לדוגמה:

[Katnipp](#)

[Kristen Shane](#)

[Fuzzy & Bitch](#)

[AddToCart](#)

3. עסק מסוג דרופשיפינג**הרעיון, במשפט אחד:**

מכירת מוצרים של ספקים אחרים בחנות אינטרנטית שלך. מישהו רוכש ממך מוצר -> את/ה מבצע/ת הזמנה של המוצר מהספק -> הספק שולח את המוצר ישירות ללקוח שלך.

וקצת יותר בפירוט...

שני העסקים שהוזכרו עד עתה דרשו התעסקות עם מוצר שלך. בעסק מסוג דרופשיפינג אין צורך ליצור מוצרים ואפילו לרכוש אותם מראש. בעסק זה עליך למצוא ספק (בארץ או בחו"ל) שמוכר מוצרים בנישה מסוימת אותם תוכל/י למכור. חשוב למצוא ספק שניתן לסמוך עליו מבחינת שרות לקוחות כדי לא להתעסק עם תלונות והחזרים וכדי לא להעמיד את תדמית העסק שלך בסכנה. בבסיסו, עסק מסוג דרופשיפינג הוא עסק בו הינך המפיץ/ה של מוצר צד שלישי, כאשר הרווח שלך מכל מוצר הוא פונקציה של מחיר סופי ללקוח מינוס הסכום ששילמת על רכישת המוצר אצל הספק. הלקוח, מבחינתו, רכש את המוצר ממך. ניתן לבנות אתר הסובב סביב נישא אחת, לדוגמה אלפקות, ולמכור מוצרים ממספר ספקים שונים כמו ספלים עם איורי אלפקות, כריות מעוצבות, תמונות, חולצות ועוד. בכל פעם שמישהו רוכש מוצר בחנות שלך, עליך להזמין אותו מהספק, וליידע את הספק למי לשלח את המוצר (שם וכתובת הלקוח שלך כפי שמילא בהזמנה אצלך באתר). ישנם ספקים רבים בעליאקספרס העובדים בשיטת דרופשיפינג, ויש אינספור חנויות אינטרנטיות שניתן לרכוש מהן מוצר במחיר זול ולמכור אותו בעצמך במחיר יקר יותר, ולהרוויח מהרווח.

יתרונות:

- אין צורך במלאי
- אין צורך בשילוח מוצרים - השילוח נעשה ע"י הספק
- שליטה ברווחים ובבחירת המחיר הסופי של המוצר ללקוח

אתגרים:

- חוסר שליטה בשרות השילוח של המוצר מצד הספק
- התעסקות עם החזרים וחוסר שביעות רצון של לקוחות

שורה תחתונה:

עסק זה מתנהל באופן מוחלט בצורה מקוונת. ברגע שמוצאים ספקים טובים ואמינים, וכמובן מוצרים מעניינים, ניתן להגיע לרווחים יפים. עם זאת, חשוב לזכור כי מלאכת שרות הלקוחות עשויה לגרום להתעסקות רבה וכי ישנה עבודת שיווק וקידום אינטנסיבית שיש לבצע, כמו בכל עסק אחר.

היכן ללמוד עוד על עסק מסוג זה?

- אחת מה"גורואים" בנושא דרופשיפינג היא שרה הניו זילנדית שמתפעלת את ערוץ [Wholesale Ted](#) ומדברת על סוגי עסקים נוספים המוזכרים בספר זה.
- מומלץ לעקוב גם אחר ערוץ היוטיוב של חברת [Oberlo](#) שמציעה שרותים לדרופשיפרים.
- [קורסים בנושא Dropshipping](#).

החלטת שזה העסק המתאים לך? ניתן לבנות אתר מבוסס וורדפרס בעזרת תוסף בשם Alidropship שעושה עבורך את החיבור בין ספקים בעליאקספרס ומייבא עבורך מוצרים לאתר. הנה קישור להדרכה מלאה על בניית אתר מסוג זה

4. בניית אתר המבוסס על שיווק שותפים**הרעיון, במשפט אחד:**

מכירת מוצרים בחנות אינטרנטית כאשר את/ה מהווה את הגורם המתווך בין הקונה לספק. גולש לוחץ על לינק באתר שלך -> הוא מועבר לאתר של הספק ומבצע אצלו את הרכישה -> הספק יודע שהלקוח הגיע מהאתר שלך ומתגמל אותך בעמלה.

וקצת יותר בפירוט...

בשונה מעסק מסוג דרופשיפינג, בו כל הקשר של הלקוח מתנהל מולך, כאן אין לך שום קשר ללקוח, לשליחת המוצר, לשרות הלקוחות ובעצם לכל תהליך המכירה. התפקיד שלך הוא אחד: להפנות לקוחות למוצר/שרות מסויים, ולקבל עמלה במידה ובוצעה רכישה. זה נעשה ע"י לינק אפילייט שניתן לך כמשווק.

מאחר ובעסק זה אין לך קשר ללקוח מלבד הפנייתו לאתר אחר, אין לך אפשרות לשלוט על מחיר המוצר ולרוב גם על העמלה אותה מציעים הספקים. אם לדוגמה יש לך אתר ובו כתבות על לימודי פסיכומטרי, תרגילים לדוגמה, הסברים וטיפים לקראת בחינות - אפשר לחפש חברות שמוכרות קורסי פסיכומטרי ומציעות גם תכנית שותפים, ואז להמליץ עליהן באתר שלך כאשר כל מי שנרשם לקורס באותה חברה והגיע דרכך - תתוגמל/י בהתאם להסכם שלך עם החברה.

חברת אמזון היא אחת החברות הפופולריות בתחום שיווק השותפים ומציעה עמלות למשווקים שימליצו על המוצרים הנמכרים אצלם. ישנם משווקים המרוויחים מאמזון סכומי כסף נאים ביותר רק ע"י הצבת קישורים למוצרים שלהם באתר. בצורה כזאת, אם יש לך לדוגמה בלוג צילום עם כתבות מעניינות, רעיונות ללוקיישנים לצילומים, טיפים לצלמים מתחילים ועוד, אפשר להוסיף באתר ביקורות על מוצרים שונים כמו מצלמות ועדשות, ולשים קישורים לאותם מוצרים באמזון. בכל פעם שקורא בבלוג שלך ירכוש את המוצר עליו המלצת דרך הקישור באתר שלך, אמזון יתגמלו אותך באחוז מסוים מהמכירה.

יתרונות:

- אין צורך במלאי
- אין צורך ביצירת קשר עם לקוחות - כל תהליך המכירה נעשה מחוץ לאתר שלך
- השקעה כספית ראשונית נמוכה מאוד
- עסק שניתן לשכפלו בקלות לתחומים נוספים ברגע שלומדים איך לעשות זאת נכון

אתגרים:

- לא כל המוצרים והשרותים עליהם רוצים לכתוב ולבנות עסק סביבם מציעים שיווק שותפים
- אין שליטה על מחיר המוצרים ועל הרווח שלך מכל מכירה
- דרושה השקעת זמן רבה בכתיבת תכנים
- ייתכן וייקח זמן רב עד שיגיעו רווחים ועד שהאתר שלך יעלה למיקומים טובים בגוגל

שורה תחתונה:

ישנה תורה שלמה סביב מוצרים הנמכרים בתכניות שותפים ואיך לבחור אותם נכון. זהו תחום רחב ופופולרי מאוד, שדורש השקעה כספית יחסית נמוכה כדי להתחיל בו (בניית אתר) כאשר ההשקעה הגדולה היא של זמן בכתיבת תכנים. ישנן תכניות שותפים המציעות עמלות נמוכות של דולרים בודדים על כל מכירה, ויש מוצרים שעמלות עליהם מגיעות גם לאלפי דולרים על כל רכישה.

היכן ללמוד עוד על עסק מסוג זה?

- ה"גורו" האולטימטיבי בנושא שיווק שותפים הוא פאט פלין, שמציע הדרכות, פודקאסט, כתבות ואף מציג את הכנסותיו החודשיות באתר שלו.

- כפי שהומלץ מעלה, הערוץ של Wholesale Ted מדבר בין היתר על עסק של שיווק שותפים.

Income school-

Neil Patel-

Niche Pursuits-

החלטת ללכת על אתר מסוג זה? יש לנו הדרכה בול בשבילך, שתלמד אותך איך בונים אתר לבד במערכת וורדפרס.

Print On Demand - POD .5**הרעיון, במשפט אחד:**

העלאת עיצוב גרפי שלך לפלטפורמה המאפשרת הדפסתו על מוצרים שונים כמו חולצות, כובעים, ספלים, תיקים וכו'.

וקצת יותר בפירוט...

עסק מסוג זה הפך לפופולרי מאוד בשנים האחרונות. הוא מתאים מאוד למעצבים גרפיים, ציירים ומאיירים שמחפשים הכנסה נוספת או מעוניינים להפוך אותו להכנסה עיקרית. הרעיון פשוט - יוצרים עיצוב ומוכרים אותו כמוצר פיזי. ישנן פלטפורמות רבות המאפשרות להעלות עיצובים ולמכור אותם לקהל הרחב כאשר כל מלאכת ההדפסה על מוצר, שליחתו ללקוח ושרות הלקוחות נעשית ע"י הפלטפורמה. התפקיד שלך יהיה ליצור עיצובים מעניינים וכמובן לקדם ולשווק אותם. ניתן ליצור עסק מסוג זה ללא חנות מקוונת אלא רק לשווק את המוצרים ולהפנות את הקונים לפלטפורמה בה הם נמכרים, כאשר הרווח שלך יהיה אחוז מסויים מהמכירה. אופציה נוספת היא לבנות חנות מקוונת עצמאית, למכור בעצמך את המוצרים, ולאחר שמתבצעת הזמנה ע"י לקוח, להזמין את המוצר מהספק ולשלח אותה ישירות ללקוח (כמו בעסק מסוג דרופשיפינג). אם אינך עוסק/ת בעיצוב גרפי ניתן לעבוד עם מעצב ולבנות ביחד את העסק כאשר המעצב הגרפי אמון על יצירות האמנות, וכל עבודת הקידום והשיווק היא באחריותך. רשימת שרותי POD פופולריים המציעים הדפסה על מוצרים כמו חולצות, ספלים, כריות, מחברות, תיקים ועוד:

Printify
Teespring
Redbubble
Zazzle
Merch By Amazon
Printful
Society6
Spreadshirt
CafePress

יתרונות:

- השקעה כספית מינימלית
- אין צורך במלאי
- אין צורך בשילוח מוצרים - השילוח נעשה ע"י הספק
- אין צורך בייצור מוצרים

אתגרים:

- בפלטפורמות אשר מוכרות עבורך את המוצר - הרווח על כל מוצר עשוי להיות קטן מאוד
- בפלטפורמות אשר מוכרות עבורך את המוצר - אין לך גישה לרשימת הלקוחות
- איכות המוצרים אינה תלויה בך (מומלץ להזמין מוצר או שניים כדי לוודא שהאיכות לטעמך)
- בניית עסק POD לקהל יעד ישראלי יעלה את מחיר המוצרים והשילוח ללקוחות מאחר והפלטפורמות המדפיסות על מוצרים נמצאות בחו"ל

שורה תחתונה:

עסק שיכול להוות הכנסה נוספת מצוינת לעוסקים בעיצוב גרפי ולאמנים. מומלץ ביותר לבנות עסק זה סביב קהל יעד בינלאומי. ההשקעה הכספית הראשונית אינה גבוהה ודורשת השקעת זמן ביצירת עיצובים. ניתן להתחיל את העסק ע"י העלאת מוצרים לאחת הפלטפורמות הפופולריות ולהרוויח מאחוזי המכירה, ועם הזמן לבנות חנות מקוונת כדי להציג בה את המוצרים ולהתחיל לקדם ולשווק את המוצרים דרכה, או למכור מוצרים בצורת דרופשיפינג ואז להחליט על מחיר המוצר ולהגדיל את הרווחים.

היכן ללמוד עוד על עסק מסוג זה?

- ליסה אירבי, אחת מאושיות הרשת בתחום זה, מלמדת באתר שלה איך לבנות עסק מצליח סביב עיצוב חולצות.

- Greg Gottfried

- הבלוג של Printify

6. מכירת קורסים אונליין**הרעיון, במשפט אחד:**

לכל אחד יש ידע שמישהו אחר מחפש לצרוך כרגע. הרעיון בעסק מסוג זה הוא לארוז את הידע שיש לך בתחום מסויים לכדי קורס אונליין אשר הלקוחות יכולים ללמוד אותו בזמנם הפנוי.

וקצת יותר בפירוט...

כל אחד מאיתנו יודע משהו שעשוי להיות בעל ערך רב לאחרים. אם זה בתחום טכנולוגי, או תחביב, או ידע שנצבר מניסיון חיים. בניית קורס אונליין תאפשר לך לעזור להרבה אנשים במקביל ובו בזמן לייצר הכנסה בכל זמן ומכל מקום. תהליך היצירה של קורס אונליין לוקח זמן, אך ההשקעה היא חד פעמית - ולאחר מכן משקיעים בקידום הקורס ובעדכון התכנים מדי פעם. ניתן לבנות קורס אונליין ארוך ומעמיק או קורס קצר שפותר בעיה מאוד נקודתית ולא נדרשים בו הסברים ומורכבויות. הכל תלוי בערך שהקורס ייתן לאחרים. אפשר למכור קורס קצרצר במחיר של 100 ש"ח בלבד או לבנות קורס ארוך ומפורט ולגבות עליו 1000 שקלים ויותר. אפשר גם לבנות סדרת קורסים סביב נושא מסויים. האפשרויות הן בלתי נגמרות.

בנוסף, ישנן היום מספר אפשרויות לפרסום ומכירת קורסים ברשת - למשל ע"י בניית אתר עצמאי בפלטפורמת וורדפרס או העלאת תכנים לפלטפורמה ייעודית כמו סקולר או Udemy.

חשוב! עסק מסוג זה אינו מחייב בנייה של קורס מחולק לפרקים. ניתן למכור סדנה אינטרנטית או לכתוב ספר אלקטרוני ולמכור אותם בצורה דומה במקום ע"י קורס אונליין הכולל שיעורי וידאו.

הנה מספר דוגמאות לקורסי אונליין/סדנאות/ספרים אלקטרוניים/מוצרי מידע שאפשר ליצור:

- טכנאי מחשבים יכול ליצור קורס בסיסי לשימוש במחשב וטיפול בתקלות נפוצות
- תיכונסטית שאפתנית שיודעת את כל זכויות הנוער בונה קורס אונליין שמסייע לצעירים בחיפוש עבודה ובהתנהלות עם הממונים עליהם
- מאמן כדורגל פנסיונר בעל 40 שנות ניסיון המציע ספר אלקטרוני בו הוא חולק את כל הידע שצבר כל השנים עם מאמנים לעתיד
- אב גרוש המציע סדנה אינטרנטית לאבות גרושים טריים עם מידע על זכויותיהם, על איך להתחיל את פרק ב' בצורה מוצלחת ועל איך לעבור את תהליך הגירושין בשלום
- גננת לשעבר מחליטה להעביר את הידע שלה הלאה וללמד אמהות צעירות או גננות לעתיד על משחקים שניתן ליצור בבית, על דרכים להרגיע תינוקות בוכים, על טיפים שצברה במהלך שנות עבודתה ועוד. היא יכולה לבנות קורס אונליין מחולק לפרקים, להציע סדנה אינטרנטית חד פעמית, ספר אלקטרוני להורדה או כל מוצר מידע אחר.

יתרונות:

- הפיכה לאוטוריטה בתחום הידע שלך
- אין התעסקות במלאי, במוצרים פיזיים, במשלוח - הכל נעשה אונליין
- הקורס שלך יכול להימכר בכל יום ובכל שעה והלקוח לא זקוק לך כדי לצרוך את התכנים
- השקעה כספית נמוכה יחסית. נדרשת בעיקר השקעת זמן בבניית הקורס/מוצר הידע

אתגרים:

- נדרש זמן בבניית שם ברשת
- יש לפעול באופן אינטנסיבי לשיווק הקורס במידה ואין לך קהל לקוחות קודם
- צריך לשוב ולעדכן את התכנים מדי פעם

קריאה נוספת:

בניית קורס דיגיטלי בוורדפרס
בניית אתר מנויים VS בניית אתר קורס
כתבות של ליסה אירבי אודות קורסים אונליין

7. מכירת שרותים אונליין

הרעיון, במשפט אחד:

בדומה לקורס אונליין, גם בעסק מסוג זה המומחיות שלך בתחום כלשהו תופסת תפקיד מרכזי. הרעיון הוא להציע שרות שכיום או בעבר נתת במתכונת פיזית - ולהעביר אותו לרשת.

וקצת יותר בפירוט...

בניית עסק המציע שרותים מקוונים מאפשר לקחת את הידע שלך, שבעבר דרש ממך לשכור מקום פיזי או לבנות קליניקה ביתית, ולהציע אותו דרך הרשת - ע"י מפגשים מקוונים בעזרת תוכנות כמו סקייפ, זום, גוגל הנגאאוט וכו'. בעסק מסוג זה, ניתן לבנות אתר אינטרנט ובו לקוחות יכולים להזמין את השרות שלך אונליין לפי לו"ז שנקבע על-ידך מראש ובכך לחסוך לך כבעל/ת העסק להתעסק בבדיקת היום וקביעת פגישות דרך הטלפון או המייל. את השרות אותו תציע/י אפשר לקדם באמצעות בלוג, ערוץ יוטיוב, תכנים ברשתות חברתיות ועוד. ניתן למשוך קהל לתוכן הייחודי שלך ע"י הצגת מקרים אמיתיים ופתרונם (Case Studies) והמלצות מצד לקוחות קיימים. הנה מספר דוגמאות לשרותים שניתן להעביר אונליין:

- דיאטנית המציעה שעות ייעוץ תזונתי
- מומחה באקסל/מורה פרטי למתמטיקה/מדריך פסיכומטרי המציעים שיעורים פרטיים
- אחות מוסמכת המציעה שעות ייעוץ לסטודנטים לעתיד המעוניינים ללמוד על מהות העבודה לפני תחילת הלימודים
- קואוצ'ר מצפון הארץ שרוצה להגדיל את טווח פעילותו ומציע שעות אימון אונליין ללקוחות רחוקים פיזית ונמצאים במרכז או בדרום הארץ או אפילו בחו"ל
- מאמנת כושר המציעה שיעורי כושר פרטיים או בניית תכנית אימון דרך האינטרנט

יתרונות:

- הגדלת טווח פעילות העסק ומספר הלקוחות - אם בעבר הסתמכת על לקוחות הקרובים אליך פיזית, הצעת השרות שלך בצורה מקוונת מאפשרת למצוא קהל לקוחות מכל קצוות תבל.
- אין צורך לצאת מהבית או להיות במקום מסויים - אפשר לתת שרות מהספה הנוחה שלך, מבית קפה או אפילו מחוץ הים בתאילנד
- ניתן להציע שרותים נוספים - למשל לשלב עסק מסוג זה עם קורס אונליין אותו אפשר להציע ללקוחות או אפילו להציע לשלוח את שיחת הוידאו ללקוח בתשלום נוסף, כך ששעת הייעוץ/השיעור הפרטי/אימון הכושר נשאר ללקוח והוא יכול לחזור ולצרוך אותו תמיד

אתגרים:

תפעול עסק אינטרנטי לצד עסק פיזי קיים

שורה תחתונה:

מעבר למתן שרותים אונליין יכול להיעשות לצד השרותים הניתנים אופליין. אמנם מדובר בהתעסקות נוספת אך היא פותחת דלתות לשוק חדש שלא יכל לקבל את השרותים שלך בעבר וכעת יש לו אפשרות לעשות זאת.

8. בניית בלוג

אם יש לך תשוקה לתחום מסויים ובכל הזדמנות בא לך לדבר עליו, לשתף בידע שלך וללמד אחרים אודותיו, פתיחת בלוג עשויה להיות צעד נכון עבורך. בבלוג, מלבד כתיבת תכנים על נושאים שמעניינים אותך, אפשר בהמשך הדרך גם ליצור שיתופי פעולה עם חברות מוכרות ולהפנות אליהם לקוחות תמורת עמלה או סכום חודשי מוסכם מראש, ואפשר גם להמליץ על מוצרים הקשורים לתחום עליו כותבים ולבנות סביב הבלוג עסק של שיווק שותפים (כפי שמפורט בסעיף 4).

ישנם ברחבי העולם בלוגרים רבים שמרוויחים סכומים נאים ואף הפכו את הבלוג לעיסוק המרכזי שלהם שמספק להם פרנסה טובה בזכות התכנים שלהם, אם זה דרך אתר ובו תכנים כתובים או דרך ערוץ יוטיוב (בלוג וידאו נקרא ולוג). אפשר כמובן לשלב בין בלוג כתוב לבין ערוץ יוטיוב והטמעת הסרטונים של הולוג בתוך הבלוג.

אפשר לכתוב בלוג על כל נושא בעולם - אופנה, טיולים, סרטים, טיפוח, מדעי המחשב, פיזיקה ועוד ועוד. כל בלוג אפשר להפוך לעסק - גם אם לא מפנים קישורים ממנו למוצרים שעליהם מקבלים עמלה או אם לא שמים בו פרסומות ומרוויחים מהן כסף. אפשרות אחת למשל היא לכתוב כתבות בבלוג ובמשך הזמן להציע את כולן כספר אלקטרוני (או פיזי) מרוכז. לדוגמה, אם מתכננים לצאת לטיול מסביב לעולם עם שלושה ילדים למשך שנה, ומחליטים לכתוב מכל מקום שאליו מגיעים המלצות וטיפים, בתום אותה שנה אפשר לאסוף את כל הכתבות שפורסמו ולאגד אותן לספר שאותו מציעים למכירה עבור משפחות ששוקלות לצאת גם הן לטיול מיוחד כזה. יש לך תשוקה לנושאים של סטטיסטיקה והסתברות? רבים מהסטודנטים בארץ, שעבורם קורסי הסטטיסטיקה הם אימת התואר, יהיו שמחים לשלם על ספר אלקטרוני שמסביר את מה שהם לומדים מהפרופסורים באוניברסיטה, בצורה פשוטה וקלילה.

פאט פלין, אדריכל לשעבר ואחד מאושיות הרשת הפופולריות בעולם כיום בכל מה שקשור לבניית עסק באינטרנט, התחיל את מסעו בעולם האונליין ממש במקרה. הוא למד לבחינה באדריכלות, ובמקום לשמור את הפתקים שכתב בזמן לימודיו לעצמו - הוא העלה אותם לבלוג. את הבלוג החלו לאט לאט למצוא עוד ועוד אדריכלים שלמדו בדיוק לאותה בחינה, והם הציעו לו לאגד את כל הכתבות לספר כדי שיוכלו לקרוא את כל המידע בצורה נוחה יותר.

פאט לקח את ההצעות ברצינות והוציא ספר שעזר לאדריכלים ללמוד לבחינה. הוא הרוויח מהספר סכומים נאים וכך החל מסעו בעולם ההכנסה הפאסיבית.

הדוגמה של פאט מוכיחה שבלוג יכול באמת להוות מקור הכנסה טוב, אם יש לתכנים שכותבים בו ביקוש.

יתרונות:

בלוג עם תכנים איכותיים יבנה לך שם ברשת כאוטוריטה בתחום, דבר שיגרור הצעות לשיתופי פעולה ואפשרויות לפתח את התכנים לאפיקי הכנסה נוספים.

אתגרים:

- דרושה השקעה ורצינות בכתיבת תכנים באופן קבוע
- דרושה סבלנות רבה לבניית שם ברשת ודירוגים אורגניים גבוהים בגוגל
- יש להשקיע בקידום הבלוג

היכן ללמוד עוד על עסק מסוג זה?

- כתבה באתר [Niche Pursuits](#)
- איך לפתוח בלוג בשנת 2020
- עוד כתבה על פתיחת בלוג באתר של [Neil Patel](#)

החלטת לפתוח בלוג? הקורס השלם והמקיף של "מקום ברשת" מלמד את הצד הטכני של בניית אתר אינטרנט ובלוג עצמאי מקצועי

9. רכישת עסק אינטרנטי קיים



לבנות עסק אינטרנטי מאפס יכול לקחת זמן רב. החל משלב הרעיון ועד השלב הסופי בו יש לך אתר אינטרנט שמכניס לך כסף באופן קבוע כל חודש, יכולים לעבור חודשים ואף שנים. אפשר לקצר את התהליך הזה ע"י רכישת עסק אינטרנטי קיים, וישנן כיום פלטפורמות רבות שמציעות עסקים כאלה למכירה. אבל, תהליך מסוג זה אינו פשוט ומצריך הרבה עבודת שטח, ידע וכן - גם השקעה ראשונית שיכולה להתחיל ממאות דולרים ולהגיע למאות אלפים. זוהי הסיבה שעסק מסוג זה הוא האחרון המוצע בספר. הרעיון לקנות עסק קיים שכבר יש לו רווחים נשמע קוסם ואוטופי - אך בחיים כמו בחיים - המצב אינו כך. לרכוש עסק קיים זה ממש כמו לרכוש בית או רכב. צריך לבדוק ממי קונים אותו, לוודא שהאדם או החברה המתווכת ביניכם אמינים, לבדוק אם הנתונים שניתנו על העסק נכונים וללמוד עליו כמה שיותר. אם מציעים לך עסק קיים במחיר של \$10,000 עם הבטחה שהוא מכניס \$4000 בחודש, ואפילו מראים לך גרפים יפים שמראים את ההכנסות, לא צריך לעשות חשבון מסובך כדי להבין שמשהו כאן לא הגיוני. עסק שטוען לרווחים של \$4000 בחודש לא יימכר במחיר כזה. אחד האתרים הפופולריים כיום שבהם מציעים עסקים אינטרנטיים למכירה נקרא Flippa. אפשר למצוא שם עסקים מכל הסוגים ולהציע סכום עבור רכישתם.

אתר נוסף, שנחשב ליוקרתי יותר, נקרא Empire Flippers ובו העסקים המוצעים עוברים בחינה מוקפדת מאוד של הרווחים, כלומר - לא כל אחד יכול להציע את האתר שלו ולכתוב כמה הוא מרוויח ממנו לחודש. בעלי האתר עוברים על כל עסק ומוודאים שהנתונים נכונים. זאת גם הסיבה שהעסקים באתר זה מוצעים במחירים גבוהים ברוב המקרים, בידיעה שמי שירכוש אותם יקבל באמת את מה שהוצג לו (כרגע למשל, האתר הזול ביותר המוצע שם למכירה נמכר ב-\$22,000). באתר זה לא ניתן לצפות באתר המוצע למכירה אלא רק לקבל מידע על נושא האתר (אלקטרוניקה, ספורט, תינוקות וכו') ואיזה סוג של מכירות מתבצעות בו (שיווק שותפים, דרופשיפינג, רווחים מבוססי פרסומות וכו'). רק אם משלמים פיקדון כלשהו ניתן לראות את האתר עצמו.

יתרונות:

- חיסכון של כל תהליך ה"התנעה" של בניית אתר אינטרנט הכוללים בנייה, כתיבת תכנים וקידום אורגני וממומן
- אתר איכותי יגיע עם גולשים קיימים ודירוגים טובים בגוגל

אתגרים:

- דרוש לימוד מעמיק ורציני של נושא רכישת נכסים דיגיטליים כדי לא ליפול על רמאות
- דרושה השקעה כספית לא מעטה כדי לרכוש אתר קיים איכותי שמכניס כסף באופן קבוע

היכן ללמוד עוד על עסק מסוג זה:

- סרטונים מעניינים מבית Empire Flippers על מקרי מבחן אמיתיים
- הבלוג של Buy Sell Empire

לסיכום - השילוב המושלם



לאחר קריאת תשעת סוגי העסקים שהוצעו בספר, אם יש לך ידע נרחב בתחום כלשהו, זמן להשקיע בכתיבת תכנים ובקידום אתר ובעיקר - רצון ורצינות בבניית עסק איכותי, אחד הדברים המומלצים שכדאי לעשות הוא לקחת תחום שקרוב לליבך ולבנות על בסיסו עסק מסוג "הכל כלול" המשלב מספר סוגי עסקים מאלו שהוזכרו בספר זה. לא חייבים לבחור בסוג עסק מסויים ולהינעל עליו, אפשר לשלב בין מספר עסקים ולבנות את עצמך כ"מותג", כאוטוריטה בתחום מסויים. הנה דוגמה:

יוני הוא נגן גיטרה מוכשר שנהג לעבוד בבקרים בחנות כלי נגינה ובערבים הציע שיעורים פרטיים לתלמידים מהשכונה.

יוני יודע שיש לו ידע רב לתת לעולם: הוא מבין בסוגי גיטרות, הוא מלמד נגינה כבר שנים רבות, הוא מלחין בעצמו שירים בזמנו הפנוי והוא מנגן מדי פעם גם באירועים עם הרכב קטן שפתח יחד עם מספר חברים.

לאחר שנים שבהן יוני הרוויח משכורת כעצמאי וכשכיר, הוא הבין שיש לו ביד ידע שיכול לעשות לו הרבה יותר כסף ושהוא רוצה בעתיד לא להיות תלוי בלו"ז שאין לו שליטה עליו או שמעליו יהיה בוס קפדני וקשוח שנותן לו משימות שלא בהכרח קשורות לכישוריו, אלא להיות "אדון לעצמו", להחליט על שעות העבודה שלו ולעשות רק את מה שהוא באמת אוהב.

יוני מחליט לקחת את כל הידע שלו ולהעביר אותו לרשת, כדי לבנות לעצמו הכנסה נוספת וכדי לחלוק את הידע שלו עם עוד אנשים - בארץ, ובעיקר בעולם.

הוא בונה אתר בינלאומי ומתחיל לכתוב תכנים בנושאים הקשורים לגיטרות בפרט ולנגינה בכלל. את התכנים יוני כותב באנגלית. במקביל, יוני פותח גם בלוג בעברית עם תכנים דומים.

באתר הבינלאומי שלו, יש כתבות על בחירת גיטרה למתחילים - בכתבות אלה יוני מפנה לגיטרות שניתן לרכוש באמזון ואותן הוא ממליץ למי שרוצה להתחיל לנגן. באתר בעברית ישנן כתבות זהות - רק ששם, יוני מפנה את הגולשים לרכוש גיטרות בחנות אינטרנטית ישראלית שמציעה תכנית שותפים ונותנת לו עמלה על כל רכישה שמבוצעת דרכו.

בנוסף, באתר בעברית, יוני מציע שיעורי גיטרה אונליין - הוא מעביר אותם דרך סקייפ, ובכך יכול להציע את שיעוריו לתלמידים מכל קצוות הארץ ולא רק למי שנמצא ברדיוס שקרוב לאזור מגוריו. במקביל יוני מחליט גם ללמד גיטרה אונליין בצורה של קורס אינטרנטי. הוא יוצר קורס באנגלית של כשעתיים, מעלה אותו לאתר Udemy וגם לאתר הפרטי שלו, ובכך מרוויח תלמידים שמגיעים אליו מכמה מקורות תנועה שונים ורוכשים את הקורס שלו.

במשך הזמן יוצר יוני שיתוף פעולה עם חברה טובה שלו, מעצבת גרפית, שיוצרת עבורו עיצובים לחובבי גיטרות. במקביל לטיפול האתר הבינלאומי שלו והבלוג בעברית, יוני מעלה את העיצובים של חברתו למספר אתרי POD שמאפשרים הדפסה של העיצובים על מוצרים שונים כמו ספלים, חולצות, תיקים וכו'. הוא כמובן שם את הקישור למוצרי ה-POD שיצר גם באתר הבינלאומי וגם באתר הישראלי, מאחר והקהלים שלו מאתרים אלה, שהגיעו אליו בעקבות אהבתם לנגינה, יהוו קהל "חם" שרוצה לרכוש מוצרים הקשורים לתחום.

בצורה כזאת יוני יצר עסק אינטרנטי שסובב סביב נושא הקרוב לליבו. הוא לעולם לא משתעמם מלכתוב תכנים על התחום שהוא אוהב, וכל הזמן ממציא את עצמו מחדש ויוצר עוד ועוד שרותים ומוצרים. הוא יכול בעתיד, לאחר שיבנה לעצמו שם, ליצור קשר עם ספק ייצור ולפתח מותג פרטי - למשל של רצועות לגיטורות, של חוברות נגינה, של גיטורות לילדים, של מפרטים ועוד ועוד.

זהו הרעיון של השילוב המושלם. יוני לקח כמה סוגי עסקים שונים שמוזכרים בספר זה (שיווק שותפים, POD, קורסים אונליין, שרותים אונליין, בלוג ובניית מותג פרטי) ואת הכל איגד לעסק אחד שמרוויח מכמה מקורות הכנסה, ובצורה כזאת - אם מקור הכנסה אחד חווה חודש פחות מוצלח, יוני יכול להתבסס על שאר המקורות שיכניסו לו כסף באותו חודש ובכך יוצר לעצמו הכנסה חודשית קבועה ובטוחה.

חשוב לזכור שלא משנה באיזה עסק בוחרים - מה שחשוב הוא לקרוא וללמוד עליו עוד ועוד, הלמידה לא מסתיימת אף פעם. אפשר להתחיל לבנות את העסק ולשנות ולדייק אותו כל הזמן, וחשוב ללמוד לעומק גם על שאר התחומים שחשובים להצלחתו - כמו שיווק, כתיבת תוכן, קידום ממומן/אורגני ועוד.

קופונים לקראת היציאה לדרך



עסק אינטרנטי ברוב המקרים ייאלץ אותך בשלב כלשהו לבנות אתר. אפשר לפנות לחברות העוסקות בתחום כדי שיבנו עבורך אתר אינטרנט, או שאפשר לעשות את זה לבד, דבר שיחסוך לך עלויות שניתן יהיה לנתב לתחומים אחרים בהן תידרש/י להשקיע בעסק שלך. היום אפשר ללמוד לבנות אתר במערכת וורדפרס ממש בכמה שעות ולהתחיל להכניס אליו תכנים. מדובר בתהליך לא מסובך וכמובן מספק מאוד כשמגיעים למצב בו יש לנו אתר באוויר אותו בנינו מאפס.

קורס הדגל של "מקום ברשת" ילמד אותך איך בונים אתר ובלוג בוורדפרס בקלות ובצורה נכונה ומקצועית, ללא ידע בתכנות וללא צורך בניסיון קודם בתחום. מדובר בקורס אונליין הכולל 4 שעות של תוכן מפורט וענייני בו עוברים על כל השלבים בבניית אתר ולומדים לבנות אתר שלם מ-א' ועד ת'.

אם הגעת עד לפה - מגיע לך קופון הנחה לרכישת הקורס (-):

קישור לקורס בניית אתר ובלוג בוורדפרס: <http://bit.ly/39bMVMo>

קוד קופון*: 25off

את הקופון מזינים במקום המתאים בדף התשלום והוא יזכה אותך ב-25% הנחה לרכישת הקורס. *הקופון תקף לשבוע מיום הורדת הספר.

בנוסף, הנה שני קופונים נוספים שעשויים לעניין אותך:

חברת אחסון האתרים Upress - 5% הנחה על כל החבילות. קוד קופון: UP05MALIK

ספר "BYP - Boost Your Posts" - 50% הנחה לרכישת הספר האלקטרוני. קוד קופון: 50off