

המדריך להכנסה מהצד

תחיה פרץ // איור: נעמה להב

חולמת לפעמים לקבל העלאה בלי להיות תלויה בחסדי הבוס? יש לך כישרון חבוי שהיית רוצה לממש ולא ידעת איך? נשים שעובדות בשתי עבודות במקביל מוכיחות שעם הרבה מרץ, כישרון ומוטיבציה, יצירת הכנסה נוספת היא לגמרי אפשרית



אוכל, קדימה אוכל!

< שירותי מזון וקולינריה



כשני משחזרת את אינ ספור העבודות שבהן עבדתי בחיי, נדמה לי כי אין תחום (אולי חוץ מהייטק, כמוכן) שלא שלחתי אליו את ידי. מה לא עשיתי במסע של להביא לחם הביתה, במקביל ללימודים באוניברסיטה? החל מעבודות פשוטות כמו ניקיון ומשק בית, דרך לימוד קשישים, עבודות משרדיות ומזכירות, ועד עבודות שדרשו יוזמה ויצירתיות, כמו בישול, תפירה, שירת פרחים ושיווק מוצרי בריאות. למדתי שעם מעט מרץ, ובעיקר עם הרבה מוטיבציה ומעוף, אפשר לעשות כסף ממש מכל דבר.

כל מי ששהה בבידוד (רגע, יש מישהו שלא?) וחווה את הרגע שבו שליח דופק על הדלת ובידו חבילה או מגש, זוכר את הקסם שבו הבדידות מתחלפת בתחושת נחמה מתוקה. השנה האחרונה הביאה את תחום המגשים המתוקים לשגשוג, ובניגוד למשלוחים של מזון מהיר, לרוב מי שמספק את המגשים אלו דווקא עסקים ביתיים קטנים ולא חברות גדולות.

כזה הוא העסק של רבקה לוי (30), גננת במקצועה ואם לחמישה, שכבר קרוב לשלוש שנים עובדת במקביל גם בעיצוב מגשי פירות. "לא חיפשתי לעבוד בשביל הכסף", היא מספרת. "זו הייתה תקופה שבה בעיקר מילאתי מקום בגנים, ולקראת סוף השנה נשארתי רק עם יומיים עבודה בשבוע. ואז בעלי אמר לי 'יש לך הזדמנות, לכי תלמדי משהו שאת אוהבת'. בהתחלה הייתה לי התנגדות, הייתי במשבצת של 'אני גננת ולא הצלחתי לראות את עצמי עושה עוד משהו שלא קשור לזה'. אך למרות זאת, שיטוט קצר בגוגל הביא אותה להיחשף לתחום עיצוב הפירות, והיא החליטה ללמוד קורס בתחום. "הלכתי והתאהבתי". את המגשים הראשונים היא עיצבה לאירועים משפחתיים ולשכנים קרובים, והקפידה להכין בכל שבוע גם מגש לבית ולצלם

אותו. כך אט אט החלו להגיע הזמנות, בתחילה רק ביישוב שבו היא מתגוררת ובהמשך גם ממקומות נוספים. את הקפיצה המשמעותית, היא משחזרת, היא קיבלה דווקא בעקבות הקורונה, כשהתחילו הבידודים והביקוש למשלוחים מפנקים גדל. כיום היא מתפעלת עסק שכולל גם מערך משלוחים לכל יישובי הסביבה. איך שילבת בין העבודה בגן לבין העבודה עם הפירות?

"תמיד יש לי שני ימים חופשיים בשבוע, ובהם אני מקבלת הזמנות. אחד מהם זה יום שישי, והרבה הזמנות מתקבלות דווקא בסופי שבוע. היו גם הרבה הזמנות שלא יכולתי לקבל בגלל העבודה. "זה די מטורף", היא מוסיפה. "הרבה פעמים אני קמה בחמש בבוקר, עושה מגש או שניים ואחר כך יוצאת לעבודה. אבל הארגונית שזה נותן לי משמחות אותי ונותנות לי כוח. אני מגיעה לגן טיפה יותר



הטיפ של רבקה:

הלימוד המקצועי מעלה מאוד את הרמה. הרבה עושות דברים שגוים וראו בסרטונים ביוטיוב, וזה מעולה בתור התחלה, אבל אם רוצים שזה יראה ברמה גבוהה שווה ללמוד בצורה מקצועית.



לגזור ולשמור:

איך מתמחרים? מכילים את עלות המוצרים פי שלושה. אם יש עבודה מיוחדת של עיצוב או מוצר שונה מהרגיל, לפעמים מתמחרים לפי שעות עבודה או לפי השווי של המוצר הספציפי בשוק.



עוד באותה קטגוריה:

מגשי קינוחים, מוצרי קונדיטוריה, קייטרינג ביתי, בישול לאירועים קטנים

רבקה לוי: "הרבה פעמים אני קמה בחמש בבוקר, עושה מגש או שניים ואחר כך יוצאת לעבודה. אבל הארגונית שזה נותן לי משמחות אותי ונותנות לי כוח. אני מגיעה לגן טיפה יותר עייפה אבל עם מרץ"

עייפה, אבל עם מרץ. יש לך לפעמים מחשבות להרחיב את העסק ולעזוב את העבודה בתור שכירה?

"בשנה שעברה, כשהקורונה הייתה בשיאה, היו תקופות ארוכות שהייתי בבית ויכולתי לשלב בין העבודות בנחת, אבל יש תקופות שאני מרגישה שזה מוריד לי מהארגונית של העשייה בגן. יש מקום גדול לביטוי ליצירתיות שלי דרך הפירות, ואז בגן אני מרגישה שאני לא מאה אחוז שם". לדבריה, היא לקחה את השנה הקרובה כדי לבחון את האיוון הנכון בין שתי העבודות. נקודה נוספת שחשוב לה להדגיש היא ביחס לשילוב בין העבודה לבית. "לי עיקר הלימוד היה בתחילת הדרך, למדתי לשים לעצמי את הגבולות לא רק ביחס לכוחות שלי אלא ביחס לכוחות של הבית. בעבודה הזו יש הרבה פעמים עומס ביום שישי ובערבי חג, זה משהו שיכול לגרום למתחים, וצריך ללמוד לעשות את זה נכון בצורה שלא תפגע בבית". מה המקרה הכי מרגש שזכור לך? "פעם אחת, ביום חמישי בערב, מישהו שלח לי הודעה שהוא רוצה להזמין מגש פירות גדול לאשתו ליום הולדת. בדיוק כשסיימתי להכין את המגש קיבלתי הודעה מאשתו: 'אפשר להזמין מגש פירות ליום ראשון עם בלונים ופרלנים?' הבנתי שהיא רוצה לשמח את עצמה ביום ההולדת שלה, והחלטתי לא לענות לה בינתיים עד שבעלה ייקח את המגש. "למחרת היא שלחה לי הודעה: 'הייתי במצב דפוק ורציתי לשמח את עצמי, ופתאום המגש הזה הגיע והרים אותי, תודה שהיית שליחה לשמח אותי'. דמיינתי את הסיטואציה הזו, שהיא מבואסת ויש לה יום הולדת, והיא אומרת יאללה, אני לא אחכה שידאגו לי ויעשו לי, אני אשמח את עצמי, ופתאום בעלה מגיע עם מגש מטורף. מרגש להיות חלק מהשמחות של האנשים".



מגלה את הרצון

< ייעוץ, הדרכה ואימון

אל תחום האימון נחשפה אירית דניאל (46) לפני כשלוש שנים. אחרי שנים רבות של עבודה בתחום ההייטק, היא חשה צימאון למשהו אחר. "כל הזמן חיפשתי עבודה עם משמעות. שכנעתי את עצמי שאני מפרנסת את המשפחה שלי וזה חשוב, אבל זה עדיין לא סיפק אותי", היא משחזרת. "ומצד שני, כשהילדים קטנים אין לך הרבה אפשרויות להשקיע בעצמך".

כשבתה הקטנה הייתה בת 3, אירית נתקלה במקרה בפרסום לקורס אימון, והלכה לשיעור ניסיון ששבה את ליבה. היא נרשמה לקורס, שהעביר אותה תהליך משמעותי. "עד אז", היא משתפת, "טבעתי בילדים, בעבודה ובמשפחה, ולא היה לי כלום לעצמי. לא ידעתי אפילו מה זה לרצות. ידעתי מה צריך, לא ידעתי לרצות משהו לעצמי".

אחרי הקורס היא הבינה שיש באימון כלים שיכולים לעזור לאנשים נוספים. "ידעתי שאין מצב שאני משאירה את זה אצלי. אני עברתי תהליך מדהים בשנה הזו, וזה כלי, זה נס. אמרתי שאני חייבת לעשות עם זה משהו".

בתחילה חשבה שאת עבודת האימון תעשה בשעות אחר הצהריים, במקביל לעבודתה בהייטק, אך אחרי תקופה ראתה שנשים לא מגיעות 'משום מקום', והבינה שתצטרך להשקיע ברמה משמעותית יותר כדי להיכנס לתחום. היא הורידה יום עבודה אחד בשבוע, ובמקביל גם פנתה לקבלת ליווי עסקי שעזר לה לקפוץ למים. "התחלתי לכתוב בפייסבוק, וגם זה היה חלק מהתהליך שעברתי. הייתי בפיינה שלי, לא אחת שמתבלטת, ופתאום הבנתי שאם אני

לערבי נשים, צוותי חיטוי, בנות מצאה אימהות ובנות וחנימות ימי הולדת מושקעות

מציירות אור

רות ונטורופ

מסיבת ציור

חגיגה של צבעים, מוסיקה, שית, עומק ושמחה כל משתתפת מציירת ויוצאת עם ציור מרהיב הביתה מעשה ידיה

להזמנות
0528903690
rutventura@gmail.com

להתרשמות והמלצות
הכנסו לאתר
rutventura.com

לנשים אופטימיות, בשלבי החיים, שמעניקות גם לעצמן שרוצות לחיות את החיים במלואם ויודעות שעכשו הפיע הזמן

חולמת לגעת בצבע בצורה חופשית ומשחררת? מתחברת לתהליך צמיחה ומבקשת ידע, כלים וטכניקה?

ציור פנימי

מסע יוצר באמנות כתרפיה

רות ונטורופ

<p>מסע פנימי ימי ג' בוקר 10 מפגשים ירושלים</p>	<p>מסע שחרור ימי ב' בוקר 10 מפגשים zoom</p>	<p>מסע שנתי ימי א' ערב 26 מפגשים zoom</p>
--	---	---

השנה את נרשמת מקומות אחרונים

פתיחה חשוון תשפ"ב 10/21

לגעת בצבע לרפא את הלב

רות ונטורופ

0528903690 | חפשו **ציור פנימי** בגוגל
RUTVENTURA@GMAIL.COM | RUTVENTURA.COM

אירית דניאל: "התחלתי לכתוב בפייסבוק, וגם זה היה חלק מהתהליך שעברתי. הייתי בפינה שלי, לא אחת שמתבלטת, ופתאום הבנתי שאם אני רוצה להתקדם ולהגשים את השליחות שלי אין לי ברירה, אני חייבת לצלם סרטונים ולהעלות לפייסבוק, ולעשות כל מיני דברים שלא חלמתי שאעשה אי פעם"

להתפרק בו ויכולה לפתוח בו את הלב, ושיש אמא שמקשיבה לה".
איזה שינוי כלכלי יצר אצלך העיסוק הנוסף?
"במקרה שלי, יכול להיות שהיה לי משתלם יותר להגדיל את המשרה בהיטק במקום האימון, אבל אני נמצאת שם בשביל השליחות", היא עונה בכנות. עם זאת, היא מדגישה כי בתהליך עבודה נכון אפשר להגיע להישגים יפים, ולשלב במקביל לאימון הפרטני גם סדנאות קבוצתיות.

פגשתי אמא שאמרה לי, 'אני כל היום חושבת על זה, אני נכנסת לשירותים כדי שלא יראו אותי בוכה'. בתהליך שהיא עוברת עם האימהות הן לומדות כיצד להתמקד במה שבידיים שלהן, ולא לקחת אחריות על מה שלא, ובמקביל לעבוד על חיזוק הקשר עם הילד. "בסוף מה שהכי חשוב בסיטואציה הזו הוא הקשר בין האמא לבת. גם אם עכשיו הבת נמצאת בהתמודדות, היא לא מוצאת זוגיות, לפחות שיהיה לה בית שהיא תרגיש שהיא יכולה



צילום: שמואל אורן דניאל

רוצה להתקדם ולהגשים את השליחות שלי אין לי ברירה, אני חייבת לצלם סרטונים ולהעלות לפייסבוק, ולעשות כל מיני דברים שלא חלמתי שאעשה אי פעם".
לאחר ניסיון לא מוצלח לפנות לקהל יעד של אימהות בסיטואציה דומה לשלה, החליטה להתמקד בתחום של הורים לרווקים. "פונות אליי נשים במצוקה גדולה", היא מספרת. "ככל שאני נחשפת לזה יותר אני רואה את הכאב הגדול



הטיפ של אירית
למדתי שחייבים ליווי עסקי. במשך שנה ניסיתי לבד, אבל זה לא עובד.

לגזור ולשמור
איך מתמחרים? משתנה מאחת לאחת. מישהי בתחילת הדרך תיקח בערך 150-200 ₪, ועם הניסיון מגיעים גם ל-300-400 ₪ עבור שעת אימון.

עוד באותה קטגוריה
הנחיית הורים, הדרכת כלות, יעוץ שינה, שיעורים פרטיים

עושים כסף
< שוק ההון

המסע של ליאור שפירא (29) מול עולם הכסף והפרנסה, עבר דרך רגעים אישיים ומשפחתיים לא קלים. "הייתה תקופה שבה כלכלת משק הבית הייתה רק עליי", היא משתפת, "והבנתי שאני חייבת למצוא דרך שתיתן לי תקווה שאני יכולה להרים את הראש". אחרי שהבינה ששוק העבודה באזור מגוריה לא יספק לה פרנסה נאותה, החליטה להקים עסק עצמאי, וכיום היא עובדת בקידום אתרים ובכתבה ב'דה מרקר' וב'מוצש'.

במקביל, החלה לחפש אפיקים נוספים להרוויח כסף. "התחלתי להתעניין בשוק ההון כשהבנתי

שמעבודה בשכירות, או מעבודה בכלל, לא עושים כסף. כסף בעלות על חברות, בעלות על נדל"ן, בעלות על תיק השקעות. כל דבר שמצליח לייצר עוד הכנסה שלא תלויה בשעות העבודה שלך. מבחינתי השקעה זה לדאוג לליאור העתידית".

הרקע שלה לא הקנה לה שום ידע בנושא, ואת החשיפה הראשונית לתחום היא קיבלה דרך חברים שעבדו בהייטק. "הייתה תקופה שגרתי בירושלים והייתי נוסעת שלוש פעמים בשבוע לעבוד במרכז", היא מספרת. "במהלך הנסיעות עם חברים

ליאור שפירא: "כל שקל שלא הוצאתי הוא שקל שהכנסתי. כל שקל שאני לא מוציאה עכשיו, ישמש אותי בעתיד למשהו. התפיסה שלי היא שרמת החיים מתאימה את עצמה לרמת ההכנסה"

ההייטקיסטים גיליתי את שתי המילים 'קרן השתלמות'. הבנתי שאני יכולה לבקש מהמעסיק לפתוח לי קרן השתלמות, וסיכמנו שאני אספוג את העלות של הקרן מהמשכורת שלי".

קרן השתלמות, מסבירה שפירא, היא אפיק חיסכון שהיתרון שלו הוא שהוא פטור ממס רווחי הון. "זה אפיק ההשקעה היחיד שבו את לא צריכה לשלם מס על הרווח, והוא מופרש על ידי המעסיק. זו הייתה הפעם הראשונה שהתעסקתי עם זה. במסגרת הנסיעות עם ההייטקיסטים, הבנתי גם שאפשר להצמיד את הכסף שמושקע בקרן למדד שנקרא S&P500, מדד של 500 המניות הגדולות ביותר בארצות הברית, שנותן יופי של תשואה".

פתיחת קרן ההשתלמות הייתה הצעד הראשון במסע של שפירא לעולם הכסף הגדול. היא מדגישה



צילום: דוד דולן

כי יחסית לאפיקים אחרים, זהו צעד יחסית קל ופשוט לביצוע. "הרי מה מונע מאנשים להיכנס לשוק ההון? שזה מסובך לביצוע וצריך להבין בהרבה תחומים. אני הכרתי אפיק אחד, ושילמתי עמלות לסוכנת כדי שזה יהיה נורא פשוט. "האויב הגדול של השקעות", היא מבהירה, "הוא פרפקציוניזם. תמיד יהיה לך מסלול משתלם יותר או דמי ניהול זולים בחצי אחוז. אז אמרתי שאני נפטרת מהפרפקציוניזם, העיקר להכניס רגל".

אט אט צללה שפירא להיכרות עמוקה יותר עם עולם ההשקעות, כאשר הצעד הבא היה פתיחת קופת גמל - אפיק נוסף להשקעה שאינו פטור ממס, אך מאפשר חיסכון ייעודי לטווח ארוך במגוון מסלולים.

"גיליתי גם שיש חיה בעולם שקוראים לה מדד. אני לא חייבת לקנות מניות, אני יכולה גם לדבר

על מדדים. זה אפיק השקעה עצלן יותר ובטוח יותר. הבנתי שאפשר להיות משקיעה עצלנית. במקום להסתכל כל הזמן ולבדוק, פשוט להפקיד ולשכוח מזה. מישהו אחר מנהל את זה, וזה מסוכן פחות".

נקודת ציון נוספת התרחשה כאשר פורסם פוסט בבלוג של 'הסולידית', אחד הבלוגים הכלכליים המובילים בישראל, ובו הוסבר בצורה מפורטת ומעמיקה איך מגיעים ממצב שאין לך תיק מניות למצב שיש לך. "היא אמרה שאפשר לפתוח תיק החל מ-20,000 שקל. פתאום היה לי יעד. בינתיים התייעצתי בטוויטר וביקשתי מאנשים שיספרו לי על מדדים להסתכל עליהם".

וכך, אחרי תקופה ארוכה של למידת התחום ובדיקת השטח, הגיעה שפירא יחד עם ארוסה ליעד הנכסף של 20,000 שקלים, והם פתחו את תיק המניות שלהם.

הטיפ של ליאור
איך מתחילים? ממליצה להתחיל בקריאה בבלוג 'הסולידית', שבו אפשר למצוא ידע רב על התחום ולדבר עם אנשים מסביבכם שכבר משקיעים. כמו כן, ניתן לקבל ידע גם בבלוג שלי, שנקרא 'מאניטיים'.

לגזור ולשמור
אם עוד אין לכם קרן השתלמות, תוכלו לפנות למעסיק שלכם ולבקש שיתפתח לכם אחת. במקרים רבים עבור המעסיק אין הבדל בין תשלום דרך התלוש או דרך הקרן, ועבורכם זה יכול להיות אפיק חיסכון משתלם במיוחד.

עוד באותה קטגוריה
קנייה או יצירה של נכסים דיגיטליים כמו אתרי אינטרנט, קורסים דיגיטליים או מניית לידים



אין פחד מנפילות במהלך הזה? "ודאי שאני קצת חוששת מזה, אבל ככל שמפזרים את התיק על פני יותר מטבעות, מדינות, יבשות וסקטורים, מקטינים את הסיכוי לקבל כאפה גדולה מתחום מסוים. הפיזור של התיק הוא דרך טובה להגן על עצמי מפני נפילות, ובנוסף כל הוני עלי אדמות לא נמצא שם. "כשחוסכים לטווח הארוך", חשוב לה להוסיף, "נפילות הן בלתי נמנעות, אבל הרווחים לאורך זמן גבוהים יותר. אני לא צריכה את הכסף מחר בבוקר".

בעצם זהו אפיק הכנסה שלא מביא עוד 1000-2000 ₪ בחודש, אלא מיועד לטווח הארוך יותר.

"נכון. מבחינתי משפט המפתח הוא שכל שקל שלא הוצאתי הוא שקל שהכנסתי. כל שקל שאני לא מוציאה עכשיו, ישמש אותי בעתיד למשהו. התפיסה שלי היא שרמת החיים מתאימה את עצמה לרמת ההכנסה. אני חוסכת בשביל דירה, בן הזוג שלי חוסך כדי לצאת יותר למסעדות. במקום להעלות את רמת החיים שלי עכשיו, אני מעלה את רמת החיסכון, באופן שיאפשר לי אחר כך יותר חופשות, או יותר מסעדות, או דירה גדולה יותר".

כמה זמן את משקיעה בעבודה הזו בכל חודש?

"ההשקעה הגדולה יותר היא תמיד בהתחלה. ההקמה היא החלק הכי קשה, לייצר את הידע הזה. בהתחלה השקעתי שעות של קריאה ולמידה, ועכשיו מגיע החלק הקל יותר, להמשיך לעבוד ולהשקיע באותו אופן. הלכנו על השקעה במדדים כי זה מאפשר לנו להיות משקיעים עצלנים. המטרה היא לא לעבוד בלנהל את ההשקעות שלנו, אלא לעשות מקסימום תשואה במינימום מאמץ. זה חשוב, כי בסוף הכסף בא לשרת את אורח החיים שאני רוצה, ואורח החיים שאני רוצה הוא רגוע יותר".

באלה הידיים

< עולם העיצוב והאסתטיקה



צילום: גיל אבידן



הטיפ של שמרית

לעשות סדר עדיפויות. לא להגיד כן להכל. לסדר מה חשוב לך יותר או פחות, והדברים שחשובים פחות, אם את יכולה לתת אותם לאחרים, זה בסדר. ולדאוג גם לזמנים שאת נותנת לעצמך.



לגזור ולשמור

איך מתמחרים? בעיצוב אירועים: לדעת מה ההוצאות, כמה זמן אני הולכת להשקיע בדבר הזה, בנסיעה, בהובלות, ואם יש אנשים נוספים שצריך לשלם להם, כמו אנשי הקמה. אחר כך לחשוב כמה את רוצה להרוויח באותו ערב. זה יכול להגיע לכמה אלפים לאירוע, תלוי ברמת ההשקעה.

בהום סטיילינג: לתמחר מראש את העלות לפי חדר, ולסדר את הזמנים כך שלא תרדי מהסכום שאת רוצה להרוויח לשעה, לפחות 200-250 ₪ לשעה. מצד שני, למתחילות לוקח יותר זמן, וייתכן שתרוויחי קצת פחות בהתחלה.



עוד באותה קטגוריה

עיצוב שיער, איפור, תפירה, שידור פרחים, צילום, תכשיטנות

"בהקשר של ההום סטיילינג, רציתי ללמוד את זה כדי שארגיש יותר בנוח לדרוש תשלום הולם וגם לקבל כלים. זה נתן לי דרך קלה יותר להיכנס לעולם הזה של עיצוב בתים".
לדבריה, היא תמיד הייתה זו שעיצבה אירועים ופינות בבית לבני המשפחה ולחברות, ועם הזמן הבינה שהיא יכולה למנף את הכישרון וההנאה גם לטובת יצירה של הכנסה נוספת. דבר הוביל לדבר, ועם צבירת הניסיון התגלגלו לפתחה הצעות נוספות. "כיום אני ממשיכה לשלב בין העבודות, גם כי העבודה במשרד החינוך היא עוגן כלכלי קבוע ובטוח, וגם כי אני נהנית מהעשייה עם הילדים בבית

שמרית לוי: "חברות שלי וקרובי משפחה לא מבינים איך אפשר להספיק את מה שאני מספיקה ביום אחד או במהלך שבוע, אבל מסתבר שזה אפשרי"

כשמרית לוי (37) סיימה תיכון, היא כתבה במחברת סיכום השנה שהיא רוצה להיות מעצבת פנים. ליד אותה שורה, כתבה לה מנהלת התיכון: "את נועדת להיות מעצבת נשמות". את המנעד הזה היא משלבת כיום בשתי עבודותיה. בבקרים היא מורת שילוב מסורה בבית ספר יסודי שמתגברת תלמידים עם קשיים לימודיים, ובשעות אחר הצהריים היא עובדת כששמרית לוי (37) סיימה תיכון, היא כתבה במחברת סיכום השנה שהיא רוצה להיות מעצבת פנים. ליד אותה שורה, כתבה לה מנהלת התיכון: "את נועדת להיות מעצבת נשמות". את המנעד הזה היא משלבת כיום בשתי עבודותיה. בבקרים היא מורת שילוב מסורה בבית ספר יסודי שמתגברת תלמידים עם קשיים לימודיים, ובשעות אחר הצהריים היא עובדת

הספר, לעזור להם ולקדם אותם". מבחינה מעשית, איך את מחלקת את הזמן שלך בין העבודות? "אני עובדת בבית הספר חמישה ימים בשבוע. אם מתאפשר לי אני קובעת על היום החופשי שלי, או בשעות אחר הצהריים. חברות שלי וקרובי משפחה לא מבינים איך אפשר להספיק את מה שאני מספיקה ביום אחד או במהלך

שבוע, אבל מסתבר שזה אפשרי", היא אומרת בחיך, ומוסיפה כי העומס מחייב יצירה של סדרי עדיפויות ברורים. כך למשל היא בחרה להפסיק לעבוד בתור מחנכת, "כי מחנכת צריכה להיות 300%", והיא מקבלת גם עזרה רבה מבעלה ומילדיה. ברמה הכספית, עד כמה העבודות הנוספות האלה משמעותיות לביית?

שמרית לוי: "אני ממשיכה לשלב בין העבודות, גם כי העבודה במשרד החינוך היא עוגן כלכלי קבוע ובטוח, וגם כי אני נהנית מהעשייה עם הילדים בבית הספר"



"זה משמעותי מאוד. אני חזקה יותר בקטע האומנותי מאשר בניהול הכספי, אבל אם אני אשב ואחשב יתברר שזו תוספת יפה מאוד, יותר מחצי מהמשכורת של משרד החינוך".
מה את ממליצה למי שרוצה להיכנס לתחום?
"לדעת שהלקוח צריך אותך. את נותנת לו את מה שחסר לו, הידע והכלים נמצאים אצלך. להאמין בעצמך שאת המובילה של האירוע, של העיצוב, ולשאוף תמיד להיות ברף גבוה, שיהיה לך שם של אחת טובה ומקצועית".



צילום: tiara bar

כל הנוצץ - זהה?

הרשת מלאה בהצעות להכנסות פסיביות וקלות שיעשירו אתכם במהירות, יאפשרו לכם לצאת לפנסיה מוקדמת, או לכל היותר יוסיפו הכנסה נחמדה של כמה אלפי שקלים נוספים בכל חודש. אבל כידוע, כסף לא גדל על העצים, ומאחורי כל הצעה עומד גורם בעל אינטרס. לכן כדאי לבדוק היטב כל הצעה שמגיעה אליכם. הנה כמה כללים שיעזרו במשימה:

הזהרו מפרימיות ומשיווק רב

שכבתי >> פירמידה היא הונאה בלתי חוקית שמטרתה למשוך אנשים להשקיע את כספם עבור רווח שלעולם לא יגיע. אם ביקשו מכם דמי הצטרפות גבוהים או התחייבות כספית חודשית קבועה, זה הזמן לברוח כמו מאש.

לעומת זאת, שיווק רב שכבתי הוא אומנם חוקי, אך מתאפיין לעיתים קרובות באמצעי שכנוע מפוקפקים ובשיטה שבה הרבה אנשים עובדים קשה עבור רווח מועט, מול מעט אנשים שמרוויחים בגדול.

אין כסף קל >>

נכון, נחמד לשקוע בחלומות על כסף שיזרום אל החשבון שלנו ללא טיפת מאמץ, אך לרוב זהו חלום בלבד. כל אפיק, בין אם בעבודה ובין אם בהשקעות ובהכנסות פסיביות, ידרוש מכם מאמץ כלשהו. ייתכן שהמאמץ יהיה שווה את התמורה, אך לעולם אל תתפתו להבטחות של "תנו לכסף לעבוד בשבילכם", או "משעה ביום תרוויחו משכורת נוספת" מבלי לברר לעומק. במה זה כרוך. הכסף אכן יכול לעבוד בשבילכם, וניתן בהחלט להוסיף הכנסה יפה גם מזמן עבודה מועט, אך תמיד תידרשו להשקיע זמן, כסף או עבודה כדי שזה יקרה.

מיהו המציע ומה אופי העבודה >>

האם אתם מכירים באופן אישי את האדם שמציע לכם את ההצעה? האם יש לו רווח כלשהו מכך שתצטרפו לאותו מיזם? האם יש לכם דרך לוודא שלהבטחות שלו יש כיסוי? אלו שאלות שכדאי לתת עליהן את הדעת בכל הצעה שמזדמנת לפתחנו. מומלץ מאוד להתייעץ עם גורם בלתי תלוי שכבר עובד באותו תחום ויוכל להסביר לכם על אופי העבודה, על הסיכונים ועל הרווחים. אל תתביישו לשאול שאלות מדויקות כמו כמה זמן הוא עובד בחודש ולאילו סכומים בדיוק הוא מגיע. תמונה בהירה ככל האפשר תעזור לכם לוודא שזו אכן הצעה שמתאימה גם לכם.