



ממליון לכשלון

יזמות שותפים ומה שביניהם

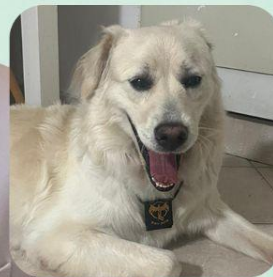
בואו נכיר

יובל כהן, מתל אביב

מאורס ליובי, ואבא של מיז

הבעלים של VAME סוכנות לגיוס

עובדים במיקור חוץ (אאוטסורסינג)







עוד כשלון מאותה התקופה



עוד כשלון מאותה התקופה



ההתחלה

פתיחת הסוכנות וקבלת לקוחות
חדשים

ההצעה

לאחר כמה חודשים אני מקבל הצעה עסקית,
מבחור שהכרתי בפייסבוק, להפוך את השירות
שלי למוצר טכנולוגי. ליצור פלטפורמה
שבאמצעותה אנשים יגייסו עובדים למקצועות
האיקומרס.



פתיחה ב 1000 קמ"ש

חברה בע"מ, משרדים ענקיים,
עובדים מכל העולם, 20 טעמי
גלידה, הייטקס





סיכום הוצאות

הוצאנו כספים בקצב מסחרר. הגענו
להוצאות של 6 ספרות בחודש, כאשר
ההכנסה עומדת על ספרה אחת: 0



אז מאיפה הכסף?

בוטסטרפ - מימון עצמי.

מאות אלפי שקלים מהכיס הפרטי של השותפים,
שהוזרמו לחשבון החברה

התחלה מהאגדות

לאחר כחצי שנה כבר היינו עם מוצר באוויר. לקוחות החלו להירשם, אלפי עובדים בפלטפורמה, שיתופי פעולה, התעניינות ממשקיעים וחברות רציניות בשוק





המכונה מתחילה לחרוק

דווקא כשהתחלנו לעלות, התחילו בעיות עם השותפים, והאווירה במשרד השתנתה לרעה.

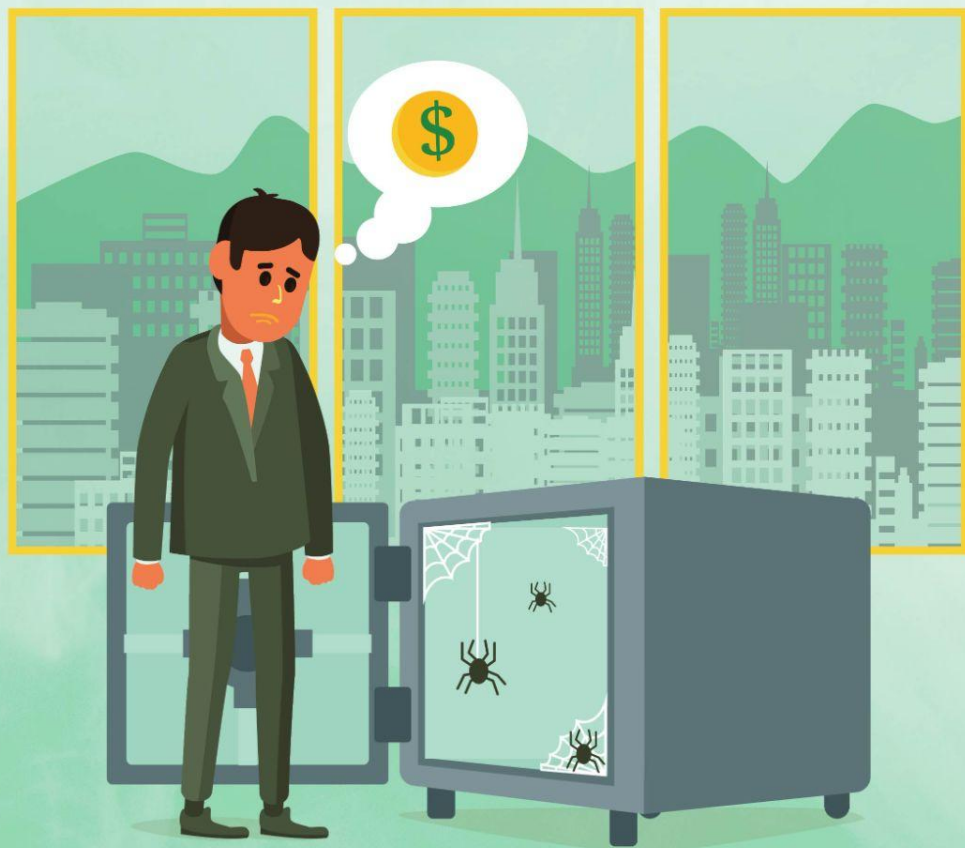
אחד השותפים מחליט למכור את החלק שלו לשותף השלישי



המכונה מפסיקה לעבוד

לאחר שמרבית מהחברה הייתה בבעלותו,
ולאחר פחות מחודש, השותף השני מבקש
למכור את החלק שלו גם כן.

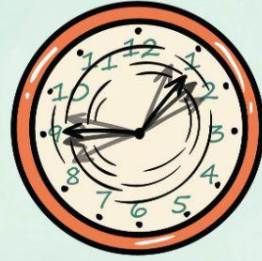
מכאן המשכנו לפירוק החברה "מרצון" אצל
עורך דין. תהליך שעולה המון כסף וכרוך בהמון
קשיים מנטליים



הכל קורס

ממקום של עלייה אל עצירה מוחלטת
והתדרדרות בקצב שיא

ללא הכנסה, בויכוחים משפטיים, לילות בלי
שינה, חשבון בנק מרוקן, הלוואות במאות
אלפי שקלים, וללא שום דבר אחר באופק



תקצר ברו

הצלחנו לפרק את החברה, התהליך
עלה המון כסף שלא היה לי והמשיך
להכניס אותי לצרות. החלטתי שאני
חייב לשים את זה מאחורי, כדי לשמור
על השם הטוב שלי, לשדר שהכל
בסדר ולעבור הלאה.

ריבאונד

כמו תיכוניסטית מבולבלת החלטתי לעבור
לשותפות הבאה, משהו יציב שיחזיר לי את הצבע
ללחיים. אבל כמו כל החלטה שנלקחת בפזיזות גם
כאן הסיפור לא היה קל

עבדתי במשך שלושה חודשים ולא קיבלתי
שכר/חלוקה ברווחים עבור התקופה כפי שהובטח



מה עכשיו?

ברגע הזה התחלתי לחשוב שהדבר הזה לא בשבילי. פתחתי מחדש את הסוכנות, הלקוחות הישנים הפתיעו אותי בכך שהם רק חיכו שאחזור לתמונה וחזרו להיות לקוחות פעילים. ההתחלה הייתה איטית מידי והחלטתי שאני חייב למצוא עוד עבודה. נרשמתי ל WOLT





הצ'קים שלי התחילו לחזור והבנתי שאני עם
הגב לקיר, ורגע לפני שהלכתי לאסוף את
המדים ממשרדי Wolt ארוסתי החליטה
להעביר לי סכום כסף שיאפשר לי לשרוד
לעוד חודש אחד עם ההתחייבויות הקיימות



בחדש הזה תפילותי נענו וכמה לקוחות
רציניים הגיעו והוציאו אותי מהבוץ



**מאז אנחנו הסוכנות
המובילה בישראל לגיוס
במקור חוץ**

הנה כמה דגשים לזכור

- תתחיל לאט ובזהירות
- אם זה מרגיש לכם שזה לא זה, זה כנראה לא זה. יש מליון הזדמנויות אחרות
- לתת אמון באנשים זה בסדר, ללכת בצורה עיוורת זה חוסר אחריות
- אל תוותרו על מקורות הכנסה קיימים כדי להכנס לשותפות
- חוזה זה משהו שחייב לעשות, וגם אז הוא לא תמיד יציל אתכם
- אל תהיו נאיבים, אם משהו מרגיש לכם "מסריח" זה כנראה מה שקורה
- תלמדו לשחרר - לא כל מלחמה שווה את האנרגיה והמאמץ שהיא מביאה איתה



תודה רבה !



<https://vame.io/>



vameltd