

✉ [גור חלון](#)



"הלוואי שהייתי מקליט"

"לכל בעל עסק יש שיחה שהוא מצטער שלא הקליט" אומרים עומר וקס ופישל הירשפלד. השניים עזבו משרות שיווק בכירות ופיתחו מערכת להקלטת שיחות טלפון ישירות למחשב. מתוך אמונה שלמה ברעיון השקיעו 150 אלף שקל בפיתוח בלי סקר שוק < ענת כהן
ענת כהן 10/7/2006

עיתונאים, ברוקרים, סוכני ביטוח, ועורכי דין מצאו לפני מספר חודשים בתיבת הדוא"ל שלהם, סדרת הודעות פרסומיות שהציגו בפניהם את טלרקורדר, מערכת פשוטה להקלטת שיחות טלפון על גבי המחשב האישי. המודעה תיארה מתקן קטן שמתחבר ליציאת המיקרופון במחשב ובמקביל גם אל שקע הטלפון. תוכנה מצורפת מאפשרת הקלטת שיחות ואחסון קבצי קול על הדיסק הקשיח במחשב.

מאחורי טלרקורדר עומדים עומר וקס (41) ופישל הירשפלד (40), יזמים שעלו על הרעיון בעודם מנהלים בכירים בתחומי השיווק והרכש בחברות מובילות במשק. "אנשי שיווק ומכירות", מסביר וקס, "מוצאים את עצמם לפעמים מצטערים על כך שלא תיעדו שיחה חשובה או הקליטו סיכום שבוצע עם לקוח. קיימת אמנם אפשרות לבצע הקלטות עם טייפ מנהלים, אבל הפרוצדורה של הזנת הקבצים מן הטייפ למחשב, תיוקם, ושליפתם מאוחר יותר מסורבלת משהו ובסופו של יום אתה לא תמיד מוצא את הרגליים והידיים. מתוך הצורך הזה חשבנו על פתרון פשוט שיקליט אוטומטית שיחות מן הטלפון למחשב וכך בעצם נולד המיזם הזה. איננו עוסקים במחקר ופיתוח מורכב אלא יותר ב-low-tech. לפי תפיסתנו, לעסקים קטנים ממש לא כדאי להיכנס לפיתוחים מורכבים שנמצאים בחוד חזית הטכנולוגיה".

" מדוע אתם מייעדים זאת דווקא לעסקים הקטנים?

הירשפלד: "כדי לפתח טכנולוגיה חדשנית באמת, שתוביל מגמה חדשה, נדרשים סכומי עתק של מיליוני דולרים. לנו, כעסק קטן אין בעיה להיות מובילים על-ידי המגמות המתפתחות האלו ולבטא את עצמנו שם בהצלחה. במקרה של טלרקורדר זרמנו לאתר נישות צרות בתוך המגמות המתפתחות האלו ולבטא את עצמנו שם בהצלחה. במקרה של טלרקורדר זרמנו עם הטרנד הגדול של התקרבות הטלפוניה למחשב, וזיהינו את הנישה של הקלטה ממחושבת לעסקים קטנים. מעולם לא שאפנו להתחרות על השוק המוסדי עם נייס או ורינט (חברות שנאמדות ב-300 מיליון דולר לשנה). לעומת זאת חשבנו על בעלי העסקים הקטנים. לכל אחד כזה יש לפחות שיחת טלפון אחת בשנה שעליה הוא אומר בצער "חבל שלא הקלטתי". ללקוח מן הסוג הזה אנו פונים ומציע מוצר צריכה לא יקר ופשוט להתקנה".

" איך הגעתם מעולם של מסחר רכש ומכירות להקמת חברת מו"פ?

וקס: "בהכשרתי למדתי מנהל עסקים באוניברסיטת בר-אילן, ואין לי כל רקע או הכשרה בפיתוח תוכנה או חומרה. גם לשותפי אין רקע מקצועי במחשוב. יחד עם זאת, ידענו שעלינו על רעיון טוב עם פוטנציאל כלכלי, גם מבלי לערוך סקרי שוק מקדימים. שכרנו תוכניתנים לצורך פיתוח המוצר, שנמשך כשנה, ולשמחתנו ביצעו המכירות והפידבקים מראים היום שהימרנו נכון. מחזור החברה יכפיל את עצמו מ-500 אלף שקל ב-2005 לרמה של מיליון שקל ב-2006.

"במקרה שלי, הקושי במעבר להרפתקה היזמית לא היה טמון בפיתוח הטכנולוגי עצמו אלא בהסתגלות האישית שלי למעבר משכיר בכיר לעצמאי. בחברת ד"ר פישר עבדתי כמנהל השיווק, שכיר במשרה מאד בכירה. השתכרת היטב, נהיית מתנאי עבודה מצוינים, הייתי מוערך ובכל זאת תמיד בער בי הדחף לעשות לביתי. לקחתי בחשבון שארויח פחות בתחילת הדרך, אולם הקושי המרכזי שלי היה לבלוע את גאוותי, לחזר על הפתחים כדי לשווק את המוצר שלי ולהתרגל למצב חדש: ממנהל שיווק שנותן פקודות לכפיפים, למצב שבו כיזם המשווק את מוצריו, אתה ממתין לעובדים זוטרים, בארגונים שאחריהם אתה מחזר, שיואלו להתפנות אליך".

" מה הייתם מייעצים ליזם מתחיל עם רעיון טוב למוצר צריכה?

וקס: "הסוד לדעתי טמון בנכונות "ללכלך את הידיים" ולהיות מעורב בכל השלבים: פיתוח, עיצוב, ייצור, מסרים שיווקיים, תמיכה טכנית וכמובן שגם במכירות ובשיווק. במקרה של טלרקורדר לא היססת גם להיות הטכנאי שעושה את התקנות המוצר בבית ולנסוע בכל הארץ כדי ללמוד את הבעיות הטכניות ואת רחשי השוק מן השטח. הנסיעות שלי לאתרי הלקוחות כדי להסדיר את ההתקנה היו בשבילי אוניברסיטה הכי טובה והכי זולה: באמצעות איסוף הנתונים מהשטח הצלחנו לשכלל את המוצר ולהגיע אתו היום לגרסה האופטימלית. יזם שחושב לשבת

ולנהל 'מלמעלה' את העסק בשלביו הראשונים, לא יצליח להתרומם".

" איך אתם נערכים ליום שבו החברות הגדולות ילטשו עיניים לנתח השוק שבו אתם מתמקדים?

הירשפלד: "אני אכן מאמין שתוך עשור, לכל עסק קטן ובינוני תהיה מערכת הקלטת שיחות במחשב. התשובה שלנו לכך היא התמקצעות והתמקדות ב"שוק של הקטנים", מבלי לפזול לשוק הגדול שלהם. לעסק קטן יש יתרונות משלו שאפשר לרתום לתחרות הזו, למשל חשיבה זריזה וגמישה על פתרונות ממוקדים לענפים ומגזרים שונים (תוכנות הקלטה ייחודיות ותפורות לפי בקשת הלקוח וצרכיו). ככלל, נהיה מאד מרוצים אם נגיע תוך עשור לנתח שוק של 50% בשוק ה-Soho. על-פי מה שמסתמן היום במכירות ובפיתוחים העתידיים של טלרקורדר, לא מדובר בחזון בלתי ריאלי. את השאר השוק - אין לנו בעיה להשאיר למתחרים".