

[Saloonna](#) « כסף וקריירה » [איך היא עשתה את זה?](#) « איך היא עשתה את זה – יזמית התוכן

איך היא עשתה את זה – יזמית התוכן

טובית ניזר עזבה את עולם העיתונות כי דגדג לה לממש את הרעיון שלה: הפעלות לילדים בזמן נסיעה

05/08/2010, [כסף וקריירה](#), <<



<< טובית ניזר. היזמות בערה בה

"הילדים באוטו אומרים תמיד "מתי מגיעים". ואנחנו עונים 'אוטוטו' מספרת טובית, "אז עכשיו לקחנו את המילה "אוטוטו" והענקנו לה תוכן חדש: אוטוטו זה תקליטורים ומשחקי דרך לילדים במהלך נסיעה במכונית. ולפני חודשים אחדים כבר יצאנו עם המוצר הראשון - תקליטור שכולל שירים ומשחקים לנסיעה כיפית ומעשירה. כולל מפה לשימוש אינטראקטיבי בעת ההאזנה וקוד להורדת תכנים משלימים. בחינם, מהאינטרנט".

טובית ניזר, בת 30, נשואה שגרה בתל אביב ובעלת תואר שני בספרות אנגלית, מנכ"לית חברת "גמבה יזמות ותוכן בע"מ".

הרקע

"הילדים באוטו אומרים תמיד "מתי מגיעים". ואנחנו עונים 'אוטוטו'" מספרת טובית, "אז עכשיו לקחנו את המילה 'אוטוטו' והענקנו לה תוכן חדש: אוטוטו זה תקליטורים ומשחקי דרך לילדים במהלך נסיעה במכונית. ולפני חודשים אחדים כבר יצאנו עם המוצר הראשון - תקליטור שכולל שירים ומשחקים לנסיעה כייפית ומעשירה. כולל מפה לשימוש אינטראקטיבי בעת ההאזנה וקוד להורדת תכנים משלימים. בחינם, מהאינטרנט".

רגע... את בכלל יזמת עם ניסיון צעיר. זה המוצר הראשון שלך שאמנם נמכר יפה, ברשתות הספרים הגדולות, אבל עיקר ניסיוןך המקצועי בעיתונות. היית עיתונאית בכלי תקשורת גדולים. למה עזבת?

"כי באיזשהו שלב הבנתי שאם לא עכשיו - אז אף פעם. הייתי עיתונאית בגלובס וכתבתי בהתפעלות על קריירה ויזמות של אחרים. אלא שעולם העיתונות משנה את פניו ואני חיפשתי קריירה חלופית. מהר מאוד התברר שהכתיבה העיתונאית והפריילנסריות מתבססים למעשה על יזמות אינסופית. בכל בקר את מתעוררת ומחפשת נושא כדי להמציא עצמך מחדש, עם 200 מילה מרתקים.

מבחינך זה אמנם נראה עולם נוצץ. ואנשים היו אומרים לי, ואוו... וכשכתבתי בידיעות אחרונות אנשים התחברו אתי, היה לי סוג של השפעה".

- אבל את עזבת. מאיפה האומץ?

"האמת שכבר עשיתי את זה כמה פעמים קודם לכן. פעם אפילו לקחתי שנה חופש והייתי עיתונאית על אש קטנה. פעם אפילו הייתי מבקרת מסעדות בהונג קונג עבור מגזין אנגלי. ואחר כך כתבתי בטיים אאוט תל אביב. זה היה פן. אבל לי דגדגה היזמות.

וכך, לפני שנה, במהלך טיול בקוסטה ברווה (ספרד) התגבש אצלי החזון: אני הולכת להקים חברת תוכן ויזמות, שתמחה בקטגוריה של נסיעות עם ילדים באוטו, בארץ ובחו"ל".

- ואז?

"חזרתי לארץ עם בעל מפרגן והחלטה להתמסר לכיוון החדש".

- והפחד?

"הפחד הוא גם זה שהניע, ומניע. כי צריך להמציא הכול מאפס. בעולם "השכיר" אתה יודע בכל בוקר מה על הפרק. יש מסגרת. יש מסלול ואם תתמידי יהיה בסדר. ואילו ביזמות את נכנסת לחלל ריק שרק את יכולה למלא אותו בתוכן. המון אנרגיה הולכת על זה. את זו צריכה לאתר ולגבש את היעדים והדרכים להשגתם. אין כריות-הגנה. זה הכל את, ורק את. וזה מפחיד".

- אני יכולה לחוש את החרדה שאת מדברת עליה. את חרדת הריק

"הדרך להתמודד איתה היא פשוט לעשות. להכין תכנית ולזוז. ואז, החרדה מתפוגגת".

- את באה ממשפחה של יזמים?

"לא".

- אז עם מי ואיך יצאת לדרך?

"עם הבן זוג שלי. אני לא יודעת אם אנשים יודעים מה זה אומר לחיות עם יזמת. העליות והירידות במצבי הרוח. ההתלהבות... ההתמסרות. ולקחתי, כמובן, גם לוווי עסקי מקצועי. יש לי מנטור, אברהם מורדוך, מקרן "שמש" - שאליהם הצטרפתי לפני שלושה חדשים. וזה מה שהכי עזר לי".

- איך מימנת?

"עם הון ראשוני של חסכונות מהבית".

- בנקים, הלוואות?

"טרם".

- כמה הבאת מהבית?

"המון. אבל אנחנו מאמינים במוצר. הוא נמכר בסטימצקי, בצומת ספרים, ברשות הטבע והגנים, בדיאדה

ובאינטרנט".

- כמה עולה?

49.9 שקל

- את מחפשת משקיעים?

"לא. אבל אני כן מחפשת שיתופי פעולה".

- ובזה כולנו יכולות לעזור לך?

"נכון. אני אשמח לשמוע מגופים שרוצים לעשות שת"פים. [שיכנסו אלינו](#) לאתר ונדבר".