

עדי איצקוביץ מציגה:



*כבר 24 רעיונות. אני מדי פעם מעדכנת ומוסיפה

24 דרכים להרוויח כסף מכתובה

כולנו יודעים שבארץ ישראל הקטנה אי אפשר להרוויח מכתובה. אין מספיק קוראים, התמלוגים נמוכים מדי, השיווק יקר מדי, המיתון, הכלכלה, המצב הביטחוני, הילדים, מיקום המחשב לא תואם את אנרגיית השפע של דרום-מזרח החדר וגם התה היה קר מדי. תירוצים לא חסר.

אבל אם אתם רציניים בעניין כתיבה, ורוצים לדעת איך להרוויח מכתובה, ואיך לגרום שישלמו לכם תמורת יכולת הכתיבה שלכם? הנה כמה הצעות לרווח כספי מיכולת הניסוח שלכם בכתב, והיכולת לגרום דרך מילים לאווירה ורגש אצל הקורא. יש בוודאי עוד דרכים, אך אני מקווה שאלו יספיקו לתת לכם השראה ורעיונות נוספים.

חילקתי את הדרכים ל-4 סוגים:

- רווחים מכתובה עצמה
- רווחים מכתובה שיווקית
- רווחים שנובעים בעקיפין מהכתיבה
- רווחים שנובעים מסופרים או כותבים מתחילים אחרים

רווחים מכתובה יצירתית או קרובה לכך

1. **כתיבת ספר ומכירתו**, דא! ואל תחכו רק למכירות בחנויות, מיכרו בעצמכם בדוכנים, דרך האינטרנט, בנטוורקינג (יצירת קשרים עסקיים), פה לאוזן וכו'. אפשרי בהחלט להחזיר את ההשקעה הכספית על הספר ואפילו להרוויח. זה רק עניין של שיווק נכון. בקרוב אשחרר מדריך עם רעיונות לשיווק מסיבי.

2. **לכתוב לקטורות להוצאות לאור** – אם אתם יכולים לקרוא ספר באנגלית או בשפה אחרת, אתם יכולים להציע את עצמכם להוצאות לאור בתור

לקטורים. אתם מקבלים ספר, קוראים אותו וכותבים להם משוב קצר על עלילת הספר, רמתו והאם כדאי לתרגם לעברית. לקטורה לספרות מקור נעשית בדרך כלל על ידי עורכים וסופרים מקצועיים יותר. זה אמנם לא הרבה כסף, אבל זה רווח מכתובה ובעיקר דריסת רגל מעולה בהוצאות לאור. אני הייתי 5 שנים לקטורית לספרים באנגלית בהוצאת כנרת זמורה ביתן וזה לימד אותי המון. איך מתחילים? פונים להוצאות לאור הגדולות ומציעים את עצמכם

3. **כתיבת ברכות ונאומים** – ברכות מחורזות לימי הולדת, מסיבות סיום ואירועים, נאום בר-מצווה, נאום למנכ"ל ליום כיף של החברה, נאומים לפוליטיקאים ועוד. זכרו שברכות ונאומים בנאליים וכלליים יכולים להימצא באינטרנט בחינם, ולכן עליכם להביא משהו מקורי, אישי ללקוח ומיוחד. איך מוצאים לקוחות? אדבר על כך בהמשך

4. **כתיבת ספרי זיכרון וסיפורי חיים** – כאן זה כבר קרוב יותר לעבודת כתיבה ספרותית אמיתית. מדובר כאן בפרויקט רציני: הגעה לבית הלקוח, הקלטת ראיונות שלו, תמלול הראיונות, מחקר רקע וכתיבה. הכתיבה יכולה לנוע מביוגרפיה פשוטה בסגנון: "הוא נולד ב... גדל ב... כשהיה בן כך וכך קרה לו כך וכך" וכן הלאה, ועד לכתיבת רומן המבוסס על סיפור החיים של אותו אדם. הכול תלוי בתקציב. מדובר על המון שעות עבודה ועל הרבה עד הרבה מאוד כסף

5. **כתיבת ספר באנגלית ומכירתו באמזון** – או תרגום של ספר שכתבתם בעברית. אם אינכם יודעים אנגלית תוכלו להיעזר במתרגמים מקצועיים או, לאמיצים שביניכם, בכותב פיליפיני ברבע מחיר. אם אתם משקיעים בארץ 30,000 ש"ח על הפקת 1000 עותקים לספר בעברית, נסו להשקיע 10,000 ש"ח או פחות בתרגום והפקת ספר דיגיטלי באנגלית שיכול להימכר לכל העולם ולמיליוני קונים פוטנציאליים. גם אם תקבלו רק \$2 על כל עותק, מספיק שיימכרו 1500 עותקים ואתם ברווח

6. **כתיבת צללים** – למישהו אחר יש רעיון לספר, אבל אין לו ניסיון בכתיבה או אין לו זמן לכך. הוא משלם לכם בשביל שתכתבו בשבילו את הספר. זו ממש עבודת כתיבה יצירתית שמכניסה כסף רב. כמה? באתר אגודת הסופרים תוכלו להוריד תעריפון מומלץ.

7. **כתיבה עיתונאית** – כתבות, ראיונות, חדשות או טור קבוע. באחד העיתונים או כתבי העת המודפסים או באינטרנט. בחלק מהמקומות מקבלים כסף על כתבות שלכם שהתפרסמו. במקומות אחרים זה קרש קפיצה של שיווק עצמי. תוכלו למשל לקבל כסף או טובות הנאה מאנשים שרוצים שתכתבו עליהם

8. **כתיבת תסריט** – יש לכם רעיון לסיפור מעולה? אולי במקום לכתוב אותו כספר תכתבו בצורת תסריט ותנסו לקבל קרנות פיתוח? קרנות פיתוח

אלו כספים שמשלמים לכם כדי לנסות לפתח את התסריט לסרט, כשהיתרון הוא שאם הסרט לא יופק אתם לא צריכים להחזיר את הכסף שקיבלתם.

רווחים מכתובה שיווקית

9. **כתיבת קורות חיים** – מחפשי עבודה רבים אינם יודעים איך לכתוב קורות חיים בצורה נכונה ויעילה. הכללים די פשוטים. בגדול צריך להכניס הכול לעמוד אחד, להתמקד בדברים הרלוונטיים למשרה הספציפית, להוציא את בעל קורות החיים הכי טוב שאפשר ולרשום פרטי התקשרות נוחים וברורים

10. **כתיבת מאמרים** – בעלי עסקים רבים מבינים שהם צריכים להכניס לאתר שלהם ולאתרי מאמרים כל מני מאמרים בנושאים בהם הם עוסקים, ורובם לא יודעים לכתוב או שאין להם זמן לכך. ככותבי מאמרים עליכם לחקור מעט על הנושא המבוקש ולכתוב עליו מאמר קצר של כ-250 מילה שמציג את התועלות וחשיבות הנושא. בדרך כלל ישכרו אתכם לכתוב כמה מאמרים בתחום קרוב, ולכן זמן המחקר מתקזז בין כולם והשכר יוצא משתלם. אבל אל תסכימו לפחות מ-30 ש"ח למאמר! כתיבה לוקחת זמן, חשיבה, כשרון, יצירתיות... בקיצור, אל תמכרו את עצמכם זול מדי

11. **ניהול דף פייסבוק** – עוד "מקצוע" מודרני ונדרש. לבעלי עסקים אין זמן ומרץ להשקיע בניהול דף הפייסבוק שלהם. מה שעליכם לעשות זה פעם ביום בממוצע לפרסם פוסט קצר בדף העסקי עם משהו מגניב שקשור לתחום או לנושא העסק. עדיף משהו שיעניין ויגרום לקוראים להגיב ולשתף. זה יכול להיות מאמר קצר שכתבתם בנושא או קישור למאמר ברחבי הרשת, הטמעה של סרטון וידאו או שיר שקשור לנושא, תמונה, חידה, סקר, מידע על מוצר חדש או פעילות של העסק, טיפ קצרצר, סיפור הצלחה ועוד כיד הדמיון הטובה. תוכלו לקבל 500-1000 ש"ח או יותר מכל דף פייסבוק שתנהלו. תוכלו לקבל עוד יותר אם גם תלמדו ותכירו את מערכת הקידום הממומן של פייסבוק ותוכלו להשתמש בה לטובת העלאת כמות התגובות והלייקים בדף

12. **כתיבה שיווקית** – בהמשך לסעיף הקודם, כתיבת פליירים, דפי נחיתה, דפי אתר לאינטרנט וכדומה הן עבודות מאוד משתלמות ויכולות להגיע גם ל-250 ש"ח לשעת עבודה ואפילו יותר. שלא כמו המאמרים, כאן צריך להכיר קונבנציות כתיבה וטריקים שיווקיים, אבל מי שרוצה ללכת לכיוון הזה יכול למצוא חומר בשפע ברחבי האינטרנט. אני ממליצה להתחיל לעקוב אחר רוזין רוזנבלום שהיא מספר אחת בתחום. ואני גם אשמח לעזור לכם.

13. **קופירייטינג** – זה קצת מעבר לכתיבה שיווקית רגילה, זה יותר למצוא סלוגן מגניב ומנצח, כותרות מסקרנות, ורעיונות יצירתיים לשיווק ומכירות של מוצרים. כבר יותר פרסום מאשר כתיבה, אבל עדיין משיק. תוכלו לקבל כמה מאות שקלים על משפט סלוגן בודד טוב אחד

14. **כתיבת ספרי עיון וספרי How to** – ספרי עיון והדרכה יכולים להיות מאוד רווחיים. בעיקר בנישות פופולריות. ספר עיון על בגדי העבדים הכושיים בארה"ב לא יהיה רב מכר, אבל ספרון כמו '13 רעיונות למשחקים שיעסיקו את הילד לחצי שעה' או "איך תשמח את אשתך ליום הנישואין" אלה דברים שאתם לאו דווקא צריכים לעשות עליהם מחקר רציני, ואפשר לכתוב אותם בלא הרבה זמן ולהציע למכירה דרך האינטרנט בלי יותר מדי הוצאות, וכך יישאר בידיכם רווח גדול יותר. בטוח שיש משהו שאתם יודעים לעשות מצוין ויכולים לייעץ לאחרים.

15. **כתיבת צללים של ספרי עיון והדרכה** – בעוד בעלי רעיון לספר עלילתי בדרך כלל רוצים לכתוב בעצמם, בתחום ספרי העיון וההדרכה בעלי עסקים ישמחו להעביר את 'כאב הראש' הזה למישהו אחר.

רווחים עקיפים מהכתיבה

16. **הרצאות על הספר** - רוב הסופרים לא מתפרנסים ממש מהספרים שלהם, אלא מהרצאות עליהם. כמעט בכל עיר תמצאו מפגשי סופרים שמביאים פעם בחודש סופר אחר שידבר על ספריו או תהליך הכתיבה שלו וכדומה. אפשר להתחיל להציע לתת הרצאות חינם תמורת האפשרות למכור ספרים בסופה ולקבל המלצות, ולאחר מכן להתקדם להרצאות בתשלום. אפשר לקבל 500-1500 ש"ח להרצאה בת 45 ד'. ככל שהספר שלכם מצליח ומפורסם יותר כך תוכלו לגבות יותר להרצאה

17. **הספר כמשווק מוצרים ושירותים אחרים** - הדבר שהרבה יותר מוצלח וכלכלי, הוא לשווק את עצמכם בספר כדי שהקוראים יבואו אליכם וירכשו מוצרים או שירותים נוספים שאתם מוכרים. זה מעולה במיוחד לעצמאים או לבני זוג של עצמאים. אתם כותבים ספר בנושא המומחיות שלכם ומציגים בו סיפורי מקרה והצלחות שלכם ומזכירים דרך אגב שאתם גם נותנים את השירות הזה והזה. לדוגמה, יסמין חיו תזונאית קלינית כתבה ספר ילדים שמלמד אותם את החשיבות של אכילה בריאה. ואז בכריכה האחורית היא יכולה לרשום שהיא נותנת שירותי ייעוץ תזונה ומפגשי הורדה במשקל, וספר הילדים יכול להביא אליה לקוחות נוספים. או למשל יעל אוספובט שהיא מומחית ליעוץ קריירה, כתבה ספר עם המון טיפים חשובים על איך להתנהג בריאיון עבודה, ומי שירצה מידע בנושאים נוספים בתחום יפנה אליה. מוטי לוי, שכתב את הרומן 'ערך אישה' על סיפור חייו האמיתי קיבל דרך הספר הזמנות להרצאות על זוגיות והוא עוזר לאנשים בתחום, כך שאפשר גם לכתוב רומן שהגיבור

הראשי עוסק במה שאתם עוסקים, וכך בדלת האחורית להביא את הקוראים להבין שאתם מעולים בתחום

18. **מרצ'נדייז!** קחו את תמונת כריכת הספר שלכם, משפטי מפתח חכמים שכתבתם, סמל שמופיע בספר או משהו כזה ושימו אותו על חולצות, ספלים, מחזיקי מפתחות, עציצים או כל דבר אחר שאתם יכולים למכור.

19. **רווחים מפרסומות** – אופציה אחת היא ליצור קשר עם תאגיד או חברה גדולה שעוסקת במשהו שקשור לספר שלכם ולהציע לה לממן את הספר או לפרסם בו בתשלום. אופציה אחרת היא שאתם יכולים לפתוח בלוג במערכת שמתגמלת על פרסומות, למשל בלוג של tapuz.co.il, ושם לכתוב את הגיגים, שירים, סיפורים, אנקדוטות מצחיקות שקרו לכם, דברים שמרגיזים אתכם וכו' ולקבל תשלום על צפייה בבלוג. נכון, מדובר על 6 ש"ח לכל 1000 צפיות וצריך איזה 10,000 צפיות עד שאפשר לקבל את הכסף, אבל אפשר להוסיף לבלוג גם פרסומות של גוגל או קישורים של שותפי שיווק כמו wesell או קליקבנק שנותנים קישורים שמתגמלים לפי צפייה או לפי קליק או לפי הרשמה. ואז אם למשל אתם רושמים פוסט על כמה מעצבן זה להיות תולעת ספרים ממושקפת, ובסופו להכניס באנר פרסומי על הורדת משקפיים בלייזר – אולי תוכלו להעלות קצת את רמת ההכנסות. לא הייתי ממליצה לכם להתפטר מהעבודה הנוכחית בשביל זה, אבל זה נחמד לקבל פה ושם פתאום שיק של 100 ₪. מה שחשוב עוד יותר בבלוג כזה הוא יצירת קהילה של עוקבים אוהדים שמחכה לטקסטים שלכם ויכולה להיות קבוצת הקנייה הראשונה של הספר הבא.

20. **לממן מראש את כתיבת הספר שלכם והוצאתו לאור על ידי מימון** - המונים – "מימון-המונים" או "מימון-המון" הוא מושג חדש בשיח והוא מתאר מודל בו אנשים מאמינים בפרויקט מסוים ותורמים לו. בתמורה לתרומתם הם יכולים לקבל החל מ'תודה', דרך רכישה מוקדמת של המוצר עצמו ועד בונוסים מדהימים ומיוחדים. ישנם אתרים שמאפשרים ליצור קמפיין מימון שכזה כמו headstart.co.il או Jumpstarter אתם בוחרים רמות כספיות שונות לתרומות ובוחרים מה אתם נותנים כבונוס על אותה תרומה. האתר לוקח לכם עמלה על כל תרומה כמובן, אבל יש גם הגנה לתורם עצמו, כיוון שהכסף עובר רק במידה ונאסף הסכום המינימלי שהוגדר בתחילת הקמפיין. הבעיה היא שרוב מי שמנסה לא עושה זאת נכון והקמפיין נכשל, אז היו חכמים. אתם מוזמנים להתייעץ אתי לפני תחילת הקמפיין

21. **כתיבת חוות דעת ועריכה ספרותית**- הדרך שלכם לעזור לכותבים מתחילים להשתפר ולקבל על זה כסף. אתם מקבלים כתב יד, טיוטה, של מישהו, קוראים אותה ומסבירים לו מה אפשר לשפר ואיך.

22. עריכה לשונית והגהה – אם יש לכם יכולת ניסוח טובה ואין לכם שגיאות כתיב תוכלו לעשות עבודות פשוטות של הגהה על טקסט כדי לוודא שלא נפלה בו טעות או עבודות מורכבות יותר של עריכה לשונית עם תיקונים לשגיאות ועד אפילו ניסוח מחדש למשפט עילג זה או אחר.

רעיונות להרוויח מסופרים אחרים

23. **סדנאות כתיבה יוצרת** – אם אתם יודעים לכתוב טוב, למה שלא תלמדו זאת אחרים?

24. **מפגשי סיעור מוחות (מאסטרמינד)** – ארגנו אצלכם קבוצת כותבים שמקריאה זה לזה את הטקסטים שכתבו ונותנת משובים זה לזה. אתם יכולים לגבות בין 10-50 ש"ח למפגש

25. **הפניות** – על כל אדם שתפנו אליו, שירכוש אצלי משהו (מהדרכה דיגיטלית ב-97 ש"ח ועד ליווי מלא לכתיבת ספר ב-18,000 ש"ח) תקבלו 10% מהסכום ששולם לי.

לסיום

אני בטוחה שהרעיונות הללו נותנים לכם כמה כיוונים. חשוב שתבחרו את הכיוונים שמלהיבים אתכם ומעניינים אתכם. כעת השאלה שבוודאי עולה לכם היא 'בשביל להרוויח כסף אני צריך להיות פרילנסר, עצמאי, נכון? איך מתחילים?' ובכן, זו ממש לא בעיה. אתם הולכים לסניף מס הכנסה הקרוב לביתכם, מודיעים להם שברצונכם להתחיל להרוויח כסף בתחום הכתיבה והם רושמים אתכם ומסבירים לכם את כל היתר. ההרשמה הזו היא חינם, וכל מה שתצטרכו לאחר מכן זה להיכנס לקרביץ או חנות דומה אחרת, לרכוש פנקס קבלות וחותרת שעולים כ-100 ש"ח, ובסוף השנה לדווח למס הכנסה ומע"מ כמה הרווחתם. זה הכול.

"אבל איך משיגים לקוחות? איך יידעו שאני כותב ברכותקו"ח\ספרי הדרכה\סטטוסים לפייסבוק וכו'?" בגדול בשלב הראשון עליך פשוט לספר לכל חבריך ומכריך שאתה נותן שירותים אלה ולבקש מהם להפנות אליך אנשים שזקוקים לשירותים אלו. בשלב הבא, זה כבר תלוי כאן בסוג ההכנסה שתמצא להשיג, בתכונות האופי שלך, קהל היעד ועוד, וזו תשובה שחורגת מהמקום שיש לי במסמך זה. אשמח לייעץ לך באופן פרטי. בפגישה אישית בת כשעתיים-שלוש שבה נבחן אילו מהדרכים המופיעות במדריך זה מתאימות לך, ואיך כדאי לך להתנהל, ובתום הפגישה תהיה לך תוכנית עסקית מסודרת ותוכל לצאת לדרך עוד באותו יום!

מאיפה אני יודעת שאוכל לעזור לך? ובכן, אני בעלת עסק לעריכה ספרותית כבר 7 שנים ובמהלך התנסיתי ב: לקטורה (5 שנים בהוצאת כנרת זב"מ), בכתיבה ספרותית (הוצאתי ספר, פרסמתי סיפור קצר בכתב עת), בחוות דעת ועריכה לספרי סיפורת וספרי הדרכה (זה העיסוק שלי בה"א הידיעה), סדנאות כתיבה, כתיבת ברכות (גם לחברים

ומשפחה בחינם וגם לזרים בתשלום), כתיבת דפי נחיתה, ניסוח פלייר, מיילים שיווקיים, ועוד, ובתור אוטוידקטית הוצאתי במהלך השנים הללו מעל 25,000 ש"ח בקורסים, הדרכות, סמינרים, הרצאות, ספרי הדרכה ועוד בכל הנושאים שקשורים לניהול עסק בכלל ושיווק ושיפור הרווחים של עסק פרילנסרי בפרט. אני בעצם אהיה הרבה יותר ממוקדת מאשר יועץ עסקי רגיל כי אני מכירה מבפנים את תחום הכתיבה ויודעת מה אפשרי ואיך. ועובדה שרוב העוסקים בתחום הם עוסקים פטורים ואני כבר עוסק מורשה.

פגישת יעוץ אחת כזו יכולה לחסוך לך המון זמן, כסף, כאב ראש ואכזבה כי תתחיל כבר מנקודת פתיחה טובה. העלות הרגילה שלי לפגישת יעוץ היא 750 ש"ח אבל מי שרכש מדריך זה ורוצה להיפגש אתי יקבל החזר על המדריך והפגישה תהיה לו השקעה של 649 ש"ח בלבד כולל מע"מ. כן, השקעה. מה שיפה הוא שאם בשביל לפתוח חנות צריך השקעה של אלפי שקלים או מאות אלפי שקלים, כאן אתם יכולים להתחיל עסק בהשקעה של כמה מאות שקלים בודדים בלבד!

*הפגישות הן באזור חיפה או על קו הרכבת חיפה-ת"א. למקומות אחרים תידרש תוספת נסיעות, אם כי יש אפשרות של פגישת סקייפ. לתיאום פגישה או שאלה על כל אחד מהסעיפים במדריך, צרו קשר: עדי ktivatova@gmail.com

אשמח אשמח לשמוע מה חשבתם על המדריך ואם יש נושאים נוספים שתמצאו שארחיב עליהם או אוסיף, ואשמח לשמוע עדכונים על ההצלחות שלכם.

בהצלחה!

עדי

