

גיבור מקומי

ד"ר אסתי בט, אם לחמישה ילדים, מרצה למתמטיקה הקימה חברת סטאר אפ המפעילה חנות וירטואלית המאפשרת להירשם היום להנחה של מחר

מאת: ורדה אייל

העברתי שאלון סטטיסטי בין 70 נשים. פניתי דווקא לנשים, כי חדות הקניות של נשים היא גדולה יותר. הקניות עונות אצל חלקן על צורך לשחק או להמר. תן למישהי לקנות דבר יקר בהנחה - ועשית לה את היום. "ואז גיליתי דבר מדהים. אף אחת מהנשים האלה לא נשאלה אף פעם למה היא עוזבת חנות. ולבעלי החנויות לא הייתה שום דרך להחזיר אותן לשם. הבנתי שאני צריכה לפתח מערכת ידיוותית. שתעשה את כל זה. השקעתי כסף ובניתי.

ואילו תגובות את מקבלת היום? הרבה מאד בעלי חנויות שאני פונה אליהם מבינים את היתרונות של המערכת ומגיבים בהתלהבות. תוך כמה שבועות הצלחתי לצרף חנויות רבות וביניהן נתן קאשי תכשיטים, מלון הנסיכה, לובינסקי טרייד אין, גלריות יוקרתיות וחנויות מעצבים. אבל יש גם סוחרים שמרנים יותר, שפחדים לשנות אפילו פסיק בשיטת המכירה שאליה התרגלו. הם כנראה לא יהיו הלקוחות שלי."

מה התוכנית לעתיד? המערכת שבניתי אינה מיועדת רק לישראל. לאתר יש כבר היום שתי גרסאות: אחת בעברית ואחת באנגלית. אז בפראפרזה ללאונרד כהן, הייתי אומרת "שקודם ניקח את תל-אביב, ואחר כך - את מנהטן".

התואר דוקטור הצמוד לשמה, לא תאמינו, ד"ר למתמטיקה.

השנייה, החנות מקבלת מ-KONOT "כרטיס ביקור" לכל מוצר שהיא מעלה לאתר, עליו מופיע מספר החנות ומספר המוצר. הקונה המתלבט יכול לקבל כרטיס כזה ולהירשם להנחה בעצמו. בתוך האתר ובקרוב גם מהסלולר. האפשרות השלישית והאחרונה היא שקונים שהגיעו לאתר KONOT יירשמו לבד למוצר שאהבו, אפילו בחנות שבה לעולם לא ביקרו. אם יקבלו הודעה על כך שההנחה שביקשו אושרה, הם יוכלו ליצור קשר עם החנות כדי להשלים את העסקה.

איך הגעת לרעיון: "שנים רבות במהלך הקריירה שלי עסקתי בחיפוש פתרונות להקטנת עודפים של חומרי גלם בתעשיות שונות: נייר, היי-טק, טקסטיל", היא אומרת. "בהמשך כשהתעסקתי בפנינסים, כמנהל הסיכונים של מגדל, ראיתי שאפשר לקנות מט"ח וסחורות בעסקאות עתידיות - למשל לקנות מיליון דולר אם אפשר וכאשר הדולר יהיה 3.8 שקל לדולר. מכאן בא לי הרעיון. "ראיתי שחנויות מפסידות הרבה מאד קונים שנעלמים בלי להשאיר עקבות, ומנגד הן נשארות עם עודפים. ואז חשבתי איך אפשר למכור בחנות באמצעות עסקאות עתידיות. כלומר, הלקוח רואה מוצר ביום מסוים, והעסקה נעשית ביום אחר - שבו יש סיכוי טוב יותר למפגש רצונות בין הקונה למוכר"

איך גיבשת את המערכת? "כתבתי מסמך ראשוני, ונתתי לכמה אנשים שאני סומכת עליהם לקרוא. היו תגובות מצוינות. ואז



ד"ר אסתי בט. קריירה מרשימה.

אופטימיזציה בחברת בת של חברת התוכנה פורמולה ומנהלת הסיכונים של קבוצת הביטוח מגדל.

עם עזיבתה את חברת מגדל הקימה את חברת KONOT. ואף זכתה לאחרונה בתחרות יזמות של הטכניון. היה זה בכינוס חברתי עסקי במסגרת פעילות מועדוני יזמות והשקעות. בפרס הראשון זכתה חברה המפתחת פלטפורמה שמאפשרת הרצה של אפליקציות סולאריות על כל מכשיר נייד ו-KONOT החברה של אסתי המאפשרת לקונה להירשם היום להנחה עתידית על מוצרים זכתה במקום השני המכובד.

כך פועל הרעיון המקורי של אסתי: חנות שרוצה להצטרף ל-KONOT יכולה לעשות זאת באמצעות משלוח מייל ל-info@konot.com או בטלפון 050-7605129. עם ההצטרפות ותוך דקות ספורות מוקמת חנות וירטואלית, המנהלים מחליטים אילו מוצרים יעלו לאתר KONOT. אלו יהיו המוצרים שהקונים הפוטנציאליים יוכלו להירשם אליהם להנחה.

רישום הקונים הוא מאד פשוט. יש שלוש אפשרויות: הראשונה, שהמוכרת בחנות תרשום אותם,

הגיבור המקומי שלנו החודש היא גיבורה. ספור מופלא על אישה מדהימה סוג של "יונדר וומן" כמו בסיפורי האגדות, על דמות של אישה בעלת יכולות רבות ומגוונות. זוהי ד"ר אסתי בט התואר ד"ר הצמוד לשמה הוא לא תאמינו, ד"ר למתמטיקה. אסתי אם גאהל 5 ילדים כשכל אחד מהם הספיק לעשות קריירה עצמאית משלו. אסתי נשואה לגידי, אדריכל.

במהלך לימודי התואר הראשון בטכניון נולדה הבת הבכורה ענת (32), כיום רואת חשבון, אחריה הבן יואב (29) סטודנט בבצלאל לתקשורת חזותית, עודד (27) בדרך לתואר שני במתמטיקה. זה עתה חזר מאוסטרליה לאחר ארבע חודשי גלישה. הבן הרביעי ניר, סיים שרות קבע בחיל הים כקצין מכוונת בצוללת ומסתובב עתה ברחבי העולם. הצעיר נועם (18), בדרכו לשנת שרות בעיר טבריה.

עשר שנים חיה המשפחה במושב תמרת, בגבעה שממול נהלל. הבעל גידי בנה במו ידיו את בית העץ, קרש אחרי קרש. בהמשך יצאה המשפחה לדטרויט, ארה"ב, שם עשתה אסתי, פוסט דוקטורט ושימשה כמרצה באוניברסיטה. גידי עבד כיום וניהל פרויקטים.

עם החזרה ארצה להרצליה פיתוח ב-1992 מילאה אסתי שורה ארוכה של תפקידים יוקרתיים ובין השאר ראש תחום



ילדי המשפחה. לכל אחד קריירה עצמאית.