

התחביב שירשה מהסבתא נהפך להכנסה משלימה

כשההזדמנויות לעיצוב בתים התמעטו בחסות הקורונה, איילת שטיין סרגה להנאתה בובות – והפכה את זה להכנסה צדדית ענת ג'ורג'י צילום: אייל טואג



איילת שטיין

ממעצבת פנים לסורגת, בת 47, נשואה ואם לשלושה, גרה במודיעין

שהייתי עסוקה, ובקיץ הזה יש לי הרבה יותר זמן פנוי. למעשה, הזמנות עבודה לקיץ נעשות כבר באביב, ובגלל אי הוודאות שהיתה באביב, נכנסו הרבה פחות הזמנות. אפשר לומר שמבחינת עבודות חדשות, יש לי ירידה של כ-50%."

ביום שאחרי הקורונה: "סוג של שירות משלים"

בעצם מה שאת עושה היום, כמו עוד לא מעט עצי מאים אחרים, זה Gig economy, כלכלת החלטורה בעברית – עסק צדדי, משלים ונוסף לעסק קיים. האם תמשיכי בזה גם בשיימצא חיסון לקורונה וני חזור לשגרה מלאה?

"הסריגה אמנם נותנת מענה לחלק מהירידה בהכנסות, אבל מענה חלקי. עיקר העבודה וההכנסה שלי הוא עדיין מעיצוב פנים ובגלל הקורונה גם אני, כמו עצמאים רבים, מתמודדת עם פגעי עה בהכנסה. בשבילי הסריגה הכניסה כסף ועניין לתוך התקופה הזאת, ומהווה עוד מקור הכנסה – אבל לא רק זה. השירות שאני נותנת כמעצבת פנים כולל גם הלכשה של הבית – אז כיום, כדי לק מזה, אני מציעה ללקוחות שלי גם את היצירות שאני סורגת וזה נותן סוג של שירות משלים."

כל מיני דברים שאפשר לסרוג – תיקים, לבבות, סלסלות, מוצרי דקורציה לבית – ושדרגתי דוגי מאות קיימות שמצאתי ברשת. בתוך ההתרגשות מהעשייה, החלטתי לעלות לעמוד הפייסבוק הפי רטי שלי תמונות של הבובות ושאר הדברים שסי רגתי, והתוצאות היו מפרגנות ממש ומרגשות. אז עוד לא חשבתי להפוך את זה למשהו מסחרי, רק רציתי ליהנות ולהעביר את הזמן.

"חברה שלי, שהיא מעצבת אתרים, הציעה לה קים עבורי אתר ליצירות שלי, וכך נולדה 'איילת סורגת' והרעיון להתחיל ולמכור את הבובות ואת שאר היצירות. באתר כתבתי קצת עלי, צילמתי את הדוגמאות, בניתי קולקציות ופתחתי חנות וירטואלית. המחירים נעים בין 70 שקל לחישוק סרוג קטן ל-350 שקל לבובה, תלוי במידת ההשקעה. את השיעור עשיתי בפייסבוק, גם בעמוד הפרטי שלי וגם בדרך עסקי שפתחתי. בנוסף, פתי חתי חשבון מיוחד לעסק באינסטגרם – והתחלתי לשווק.

"זה עבד. אמנם לא מדובר בפרנסה, ואני רק בתחילת הדרך, אבל המכירות החלו לעלות וזה היה מרגש ונעים. לאחר כמה שבועות המשק נפתח וחזרתי לעבוד. יש פרויקטים רצים, אבל ההיקף שלהם נמוך יחסית. לפני שנה לא נשמתי בתקופה הזאת מרוב

בתכנון עירוני. אני עובדת בעיקר באזור המרכז וברוך כלל עובדת טוב. יש פרויקטים ארוכי טווח, למשל של דירות קבלן, ויש פרויקטים קצרים יותר, כמו שיפוצים, שנכנסים כל הזמן. לעסק הזה הגעתי מאוחר יחסית בחיי, בגיל 39, אחרי שקורם לכן עברתי במגוון הציבורי. עיצוב פנים משך אותי תמיד, אז שיניתי מסלול באמצע החיים והלכתי ללמוד את זה. אפשר לומר שזה היה סוג של הגשמת חלום בשבילי."

ואז הגיע הקורונה: "רק רציתי ליהנות ולהעביר את הזמן"

"ואז, במארס, משבר הקורונה הגיע ואיתו הסגר. מצאתי את עצמי בבית, עם בן הזוג, שלושה ילדים וללא תעסוקה. אמנם היו פרויקטים שאיכשהו המשיכו לרוץ, אבל חלק גדול נעצר, בין היתר כי פועלים לא הורשו להיכנס לארץ, לא ניתן היה להיכנס לבתי הלקוחות וכל המשק נדם. על פרויקטים חדשים לא היה בכלל מה לדבר.

"אז חיפשתי תעסוקה והתחלתי לסרוג. מאז ומעולם האבתי עבודות יד: סבתי המנוחה לימדה אותי לסרוג – ובמקרה גם עשיתי סדנה לסריגה. אז מבחינתי, השקט והזמן שהתפנה היו הזדמנות לשבת ולסרוג. סרגתי בובה אחת ביום, המצאתי



מאות אלפי ישראלים איבדו את מקום עבודתם בחסות הקורונה, ולצד אלפים רבים אחרים שפרנסתם נפגעה – שכירים שספגו ירידה בשכר ועצמאים שהמשיכו לעבוד במחזור עסקים נמוך מזה שהיה קודם. איילת שטיין, מעצבת פנים בת 47 ממודיעין, היא אחת מאי לה שהמשיכו לעבוד בנפח פעילות נמוך יותר – אלא שהיא הפכה תחביב ישן לסוג של פתרון משלים.

עד הקורונה: הגשמת חלום בגיל מאוחר

"אני מעצבת פנים מאז 2012, מלווה לקוחות בתהליך שיפוץ, בניה ועיצוב נכסים למגורים, בעלת סטודיו In-Design לתכנון ועיצוב פנים. אני בוגרת לימודי די עיצוב פנים בטכניון, חברה בארגון מעצבי הפנים בישראל, בעלת תואר שני בגיאוגרפיה עם התמחות