

פורום אסיה-ישראל לעסקים



לאחר כמה מפגשים בסלון הפרטי של המארגנים, הפורום עבר להתארח במקומות שונים: אוניברסיטת ת"א, גני התערוכה, בית אינדו לשכות המסחר ועוד. במפגש האחרון, ה-12 במספר, שנערך בבית התאחדות התעשייתיים בת"א, כבר נכחו למעלה מ-120 איש.

אז מה בעצם קורה בפורום?

המפגשים נערכים מדי חודשיים, כאשר כל מפגש כזה מוקדש לנושא מסוים, בין אם זו מדינה מסוימת המקיימת יחסי מסחר עם ישראל: סין, יפן, הודו ועוד, או נושא כללי יותר המאפיין את עולם העסקים הישראלי-אסיאתי. במהלך המפגש זוכים המשתתפים לשמוע הרצאות של מרצים מהמובילים בתחום, בין אם יועצים ומומחים לאותו תחום ספציפי, או אנשי עסקים שחוו את העניין באופן אישי ורוצים לשתף את הקהל מניסיונם. מעבר למספרים היבשים ולנתוני צמיחה, שהם לרוב מנת חלקו של כל מי שטובל ידו בעולם העסקים, לפעמים יותר מעניין ואפילו חשוב לשמוע על הרגלי השתיה של אנשי העסקים בסין, או על שעות העבודה המהרות בייטנאם.

בוסקף למות האינפורמציה ורכישת הידע בתחומים השונים, הפורום מעניק למשתתפיו ערך לא פחות חשוב, אולי אפילו יותר: הזדמנות מצוינת להכיר אנשים העוסקים ומתעניינים באותו תחום וליצור קשרים עסקיים מועילים.

לפני כשנתיים חברו יחד שלושה אנשים שהנושא של יחסי ישראל-אסיה עומד בראש מעייניהם, וחשבו על רעיון - ליצור פלטפורמה לאנשי עסקים ולחברות שהנושא האסיאתי קרוב לליבם. כך נולד פורום אסיה - ישראל לעסקים. היו אלה **מיכל חפר**, מנכ"לית ליצי" תרגומים, **ניר בן דב** - מנכ"ל מנגוסטין נטוורקס ו**טל רשף** - יועץ ודתיק ומנוסה לעסקים עם מזרח אסיה.

ההתחלה הייתה צנועה. מספר מצומצם של אנשים, בעיקר כאלה שמארגני הפורום הכירו באופן אישי, נפגשו בסלון ביתי. "זה היה אירוע קטן מאד ואינטימי, אבל כבר אז אפשר היה לחוש משהו מיוחד באוויר, הרגשה שדבר חדש ומיוחד מתחיל פה", משחרות מיכל חפר.

השמועה עשתה לה כנייים וממכנס למפגש העסק הלק וגדל.



"כבר בתחילת הדרך אחד הדגשים החשובים ביותר שהפורום הציע היה פלטפורמה לנטוורקינג (רישות חברתי)", אומרת מיכל חפר. "במסגרת עבודתי כמנכ"לית ליצי" תרגומים, אני משתמשת בנטוורקינג ככלי חשוב ביותר לשווק את העסק שלי וליצור קשרים, והיה חשוב לי מאד להעביר את זה גם למשתתפים בפורום."

ואכן, מיכל לא מחכה שהקשרים האלה יוצרו מעצמם, ובכל פורום יש חלק משמעותי המוקדש לרישות חברתי בין המשתתפים: כל משתתף שולח למארגני מצגת אישית הזוכה להציג את עצמו במשך 30 שניות בפני יתר המשתתפים. בהמשך נערך טשן של "ספיד נטוורקינג" בהם מציגים המשתתפים את עצמם בקבוצות קטנות או באחד על אחד וכרטיסי הביקור נשפכים כמים. זה בהחלט עובד: "אחרי כל מפגש מגיעים אלי משתתפים בפורום ומספרים על קשרים שנוצרו ואפילו על התחלות עבודה" מספרת מיכל, "זה נותן לי הרגשה נהדרת, כמו לתת למישהו מתנה יקרה ומספק המון מוטיבציה להמשיך עם הפורום בדרך שהתווית".