

מראש מלא רעיונות לבניית תכנית עסקית

היי! הגעתם לפעילות בקבוצות.

כאן תכירו עקרונות לתכנון נכון של עסק ואפילו תתנסו בבניית תכנית עסקית.

בפעילות זו 4 חלקים:

חלק א' (5 ד') - כתיבת רשימת רעיונות ל'עסקים קטנים' המתאימים לבני נוער וצעירים.

חלק ב' (3 ד') - בחירת רעיון לעסק מתוך הרשימה.

חלק ג' (15 ד') - בניית תכנית עסקית עבור הרעיון שבחרתם.

ה-  המופיע בחלק זה יספק לכם הסבר על

מושגים בתכנית העסקית.

חלק ד' (5 ד') - מתן המלצות על התכנית העסקית של קבוצה אחרת.

השלימו את חלק א' בלבד ולאחר מכן, ניפגש שוב במליאה.

אם אתם זקוקים לעזרה, פנו למדריך.

תיהנו!

חלק א' – יש לי המון רעיונות! (5 ד')

כתבו רשימה של רעיונות ל'עסקים קטנים' המתאימים לבני נוער או צעירים לדוגמה בייביסיטר, הכנת כריכים, עיצוב בגדים וכדומה.



חלק ב' – בוחרים רעיון מנצח! (3 ד')


בחרו רעיון אחד מתוך הרשימה.

שימו לב! הרעיון שבחרתם צריך להיות מורכב מספיק על מנת שתוכלו להתנסות באמצעותו בתכנון עסק.

הרעיון שבחרנו:

חלק ג' – בונים תכנית עסקית (15 ד')

בנו תכנית עסקית עבור הרעיון שבחרתם. לשם כך, מלאו את 6 סעיפי התכנית העסקית שלפניכם (בדף זה ובדפים הבאים).

החלטות מקדימות לגבי תחום העיסוק, המוצר או השירות שמתכוונים למכור. 

1. רקע כללי

	שם העסק
	המוצר/השירות
	מיקום העסק
	דרישות מיוחדות בביצוע השירות/ייצור המוצר/אופן שיווקו



דרישות מיוחדות: האם צריך מקום מיוחד והאם יש לי מקום כזה? האם נדרש ביטוח? האם נדרש רישיון? האם צריך לשמור את המוצרים בתנאים מיוחדים כגון קירור?

2. מאפייני פעילות

	לקוחות פוטנציאליים
	ספקים
	מתחרים
	דרכי שיווק ופרסום אפשריות




- **לקוחות פוטנציאליים:** איך המוצר שלי יענה על צורך שלהם, איך מגיעים אליהם.
- **הספקים:** מיהם? האם יש הבדלים במחירים ואם כן, היכן אני קונה את חומרי הגלם הכי בזול?
- **המתחרים:** האם יש מישהו אחר שכבר מציע את המוצר או השירות הזה בסביבה שלי? האם יש מקום לעוד עסק דומה? במה אני יכול להיות אחר ומיוחד בתחום כדי למשוך לקוחות? מה המחירים שגובים המתחרים או המחירים המקובלים בשוק?
- **רעיונות שיווקיים:** היכן הכי כדאי להציע את המוצר שלי למכירה? איך אפרסם את השירות שלי?.

כתבו הוצאות צפויות. במידת האפשר ציינו את העלות של ההוצאות (למשל חומר הגלם להכנת כריכים יעלה 100 ₪ בשבוע).

3. הוצאות צפויות ועלויות

	<p>השקעה ראשונית (ציוד, חומרי גלם, פרסום וכדומה)</p>
	<p>הוצאות שוטפות (חומרי גלם, נסיעות, פרסום, ביטוח וכו')</p>

4. מקורות מימון אפשריים

החלטות שיש לקבל על סמך המידע שנאסף 

כתבו כמה מוצרים/שירותים אפשר יהיה למכור (למשל 100 כריכים למכירה בכל חודש), מחיר כל מוצר/שירות, וסך ההכנסות הצפויות לשבוע/חודש.

5. הכנסות צפויות	
	מספר מוצרים או שירותים שניתן יהיה למכור (בשבוע/בחודש...)
	מחיר למוצר/שרות (סכום בש"ח)
	סה"כ הכנסות צפויות בש"ח (בשבוע/בחודש...)

הערכת הרווח הפוטנציאלי 

כתבו את סך ההכנסות שלכם (בהתאם לטבלה 5) ואת סך ההוצאות שלכם (בהתאם לטבלה 3). כעת חשבו וכתבו את הרווח שאתם צפויים לקבל. כדי לעשות זאת, הפחיתו את סה"כ ההוצאות מסה"כ ההכנסות.

6. רווח צפוי	
_____	סה"כ הכנסות
-	
_____	סה"כ הוצאות
=	
_____	רווח צפוי

חלק ד' – המלצות לקבוצה אחרת (5 ד')

לפניכם תכנית עסקית של קבוצה אחרת. קראו את התכנית ולאחר חשיבה, כתבו המלצות כיצד להפוך את הרעיון לעסק רווחי יותר.

המלצות להפיכת העסק לרווחי יותר

1

2

3

4

5