



'על עסקים ויזמות'

הערות למדריך:

מטרות המפגש בנושא "על עסקים ויזמות":

- הלומדים יבינו מהו עסק.
- הלומדים יכירו עקרונות לתכנון נכון של עסק.
- הלומדים יתנסו בתכנון עסק באמצעות בניית תכנית עסקית.

משך המפגש: כ- 45 דקות

הנחיות מקדימות למדריך:

- הורד את המצגת והחומרים הנלווים ושמור אצלך.
- עבור על מערך השיעור, על המצגת ועל דפי ההנחיה לפעילות.
- להצגת המצגת ודא כי יש: מחשב עם חיבור לאינטרנט, מקרן, רמקולים.
- הדפס את דפי ההנחיה לפעילות כמספר התלמידים במפגש.

מהלך המפגש:

זמן מומלץ	סוג פעילות	נושא
3 ד'	מליאה	פתיחה
5 ד'	פעילות בקבוצות	רעיונות לעסקים (שלב א')
3 ד'	פעילות בקבוצות	בחירת רעיון (שלב ב')
5 ד'	מליאה	סיפור מקרה+מה זו תכנית עסקית?
15 ד'	פעילות בקבוצות	בניית תכנית עסקית
5 ד'	פעילות בקבוצות	המלצות לתכנית עסקית של קבוצה אחרת
5 ד'	פעילות בקבוצות	קריאת המלצות ובחינה מה נאמץ
4 ד'	מליאה	עיבוד וסיכום



- הערות למדריך:**
- הקרן את סרטון הפתיחה.



מה הקשר שלנו לעסקים?

אתם עוד צעירים אבל כבר יכולים להרוויח כסף בעצמכם!

בהמשך תלמדו על יזמות של עסקים קטנים ותתנסו בתכנון עסק כזה.

הערות למדריך:

- זה הזמן להצגה עצמית. הצג את עצמך, את הניסיון והוותק שלך.
- הסבר כי מטרת המפגש היא לפתוח חלון לעולם העסקים, עם דגש על עסקים שמתאימים לבני נוער ועל הדרך הנכונה לעשות זאת.
- **לפני התחלת הלמידה חשוב לשקף לתלמידים מה יצא להם מהלמידה, למה כדאי להם בכלל להשקיע עכשיו זמן ואנרגיה:**
 - הסבר כי דרך אחת שיהיה לכם כסף משלכם היא להיוולד לבית אמיד/בעל אמצעים. דרך אחרת היא לעשות כסף על-ידי עבודה; כשכיר בחברה או כבעל עסק עצמאי.
 - ציין שבמפגש זה נעסוק ביזמות של עסקים קטנים עצמאיים שבני נוער וצעירים יכולים להקים ולנהל בעצמם.



מזרחי טכנולוגיות

מה הקשר שלנו לעסקים?

- אלו עסקים אתם מכירים?
- מה זה בעצם עסק?

עסק = ארגון הפועל לשם השגת רווח לבעליו.

הערות למדריך:

• הצג לתלמידים את השאלות:

- **אלו עסקים אתם מכירים?** אסוף דוגמאות מהמשתתפים והשלם במידת הצורך. חשוב שיוזכרו **עסקים גדולים**, כגון: בנקים, חברות בניה, חברות סלולר ויצרניות מזון, לצד **עסקים קטנים**, כגון: מספרה, תעשיית שוקולד ביתית, או אוטו גלידה.
- **מה זה עסק?** אסוף תשובות ורק לאחר מכן **הקלק** והצג את ההגדרה. ציין כי יש עסקים זעירים של אדם אחד ויש עסקים ענקיים שמגלגלים מיליוני דולרים ומפרנסים מאות משפחות, אך העיקרון הוא זהה: מתן סחורה או שירות עבור תשלום.



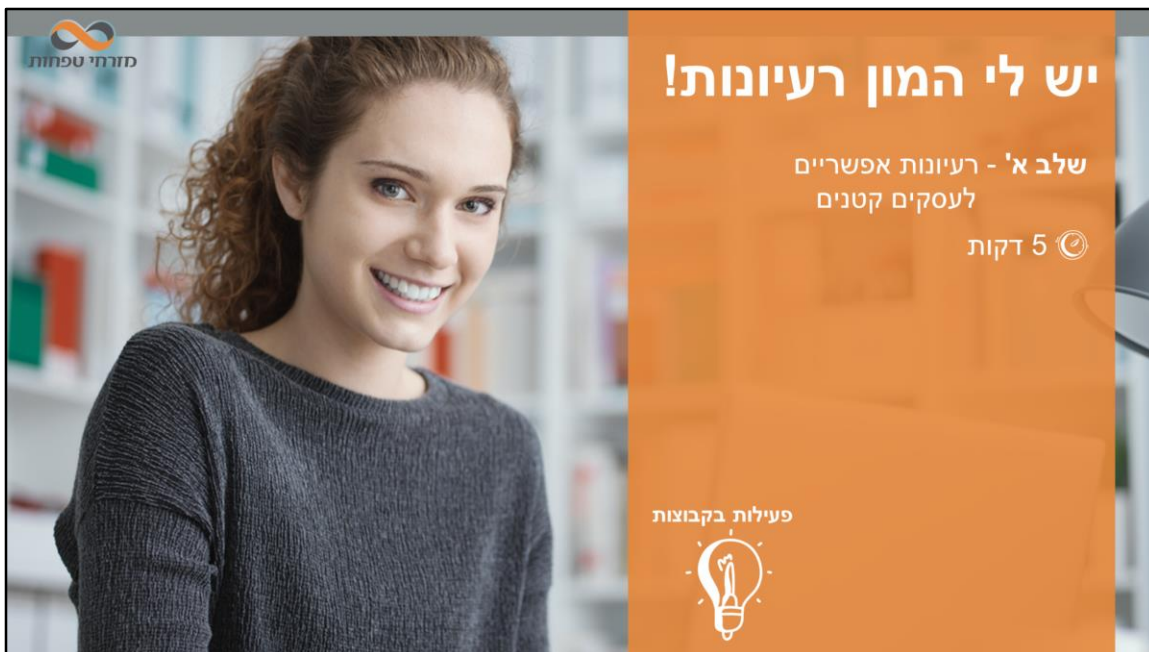
מתחלקים לקבוצות

מהלך הפעילות:

- חלק א' – רעיונות ל'עסקים קטנים'.
- חלק ב' – בחירת רעיון לעסק.
- חלק ג' – בניית תכנית עסקית.
- חלק ד' – המלצות על התכנית העסקית של קבוצה אחרת.

הערות למדריך:

- בקש מהמשתתפים להתחלק לשלישיות או רביעיות (בהתאם למספר המשתתפים) ולהתפזר בחדר כך שלא יפריעו זה לזה.
- הצג את מהלך הפעילות להמשך המפגש כמוצג בשקף.
- חלק א' (5 ד') – כתיבת רשימת רעיונות ל'עסקים קטנים' המתאימים לבני נוער/צעירים.
- חלק ב' (3 ד') – בחירת רעיון לעסק מתוך הרשימה.
- חלק ג' (15 ד') – בניית תכנית עסקית עבור הרעיון שבחרתם.
- חלק ד' (5 ד') – מתן המלצות על התכנית העסקית של קבוצה אחרת.
- ציין שלכל חלק בפעילות מוקדש זמן מוקצב, וחשוב להקפיד על הזמנים הרשומים.
- חלק למשתתפים את דפי ההנחייה לפעילות והסבר שכעת יבצעו פעילות בקבוצות בכמה שלבים (דפי ההנחייה כוללים את כל שלבי הפעילות).
- הדגש שלכל אורך הפעילות, ההתקדמות נעשית בהתאם להנחיית המדריך, כלומר, יש להתקדם בשלבים רק לאחר שהמדריך אומר זאת.



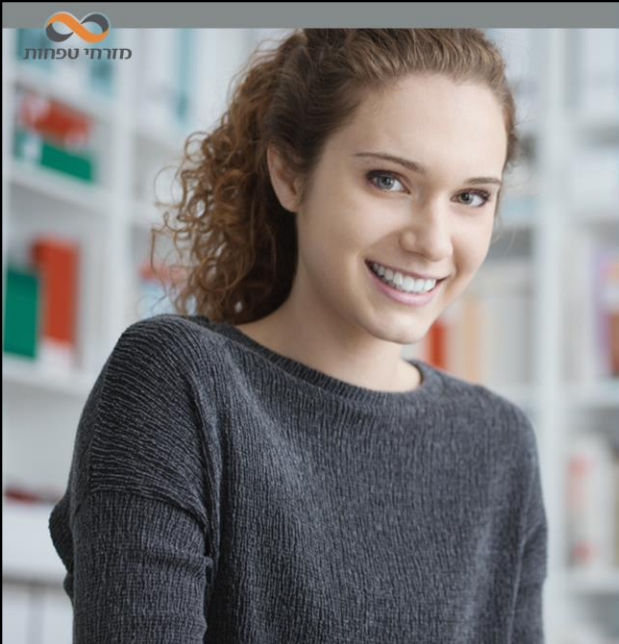
הערות למדריך:


שלב א' – רעיונות אפשריים לעסקים קטנים (5 ד')

- הצג את המשימה - להכין רשימה עם רעיונות ל"עסקים קטנים".
- הדגש שהרעיונות חייבים להיות לעסקים שהם ישימים לבני נוער או לצעירים (למשל אחרי צבא) – בהתאם לקהל היעד של השיעור.
- הקצה לעבודה בקבוצות 5 דקות.
- עבור בין הקבוצות, כוון וסייע במידת הצורך.
- לפניך רעיונות אפשריים לעסקים קטנים (לידיעתך): לפניך רעיונות אפשריים לעסקים קטנים (לידיעתך): ייצור תכשיטים (מחומרים פשוטים), מכירת בגדים משודרגים (למשל, חולצות טי עם תוספות של רקמה, חרוזים, אפליקציה), עיצוב בגדים ומכירתם, הקמת משחקייה לילדי השכנים, או קייטנה (צריך מקום), ייצור ומכירת כריכים, פיתוח משחקים/אפליקציות, הולכת כלבים, מתן שיעורים פרטיים, שמרטפות, רחיצת מכוניות, שירותי גינון, קיוסק בבית הספר, מכירת פרחים לבתים.

תפקיד המדריך בפעילות בקבוצות:

- לרחף בין הקבוצות ולבדוק מה מצב התלמידים במשימה.
- האם הדברים ברורים.
- האם נדרשת עזרה כלשהי.
- להקשיב ולשמוע מה השיח העולה בכל קבוצה.
- לנהל את הזמנים.





 מזרחי טפחות

בוחרים רעיון מנצח!

שלב ב' - בחירת רעיון אחד לעסק
 3 דקות

בבחירת עסק יש לקחת בחשבון
 קריטריונים כמו הסיכוי להרוויח,
 הסיכון ועוד.

פעילות בקבוצות



הערות למדריך:

בסיום 5 הדקות של שלב א' של הפעילות, בקש מהמשתתפים לעבור לשלב ב'.

שלב ב' – בחירת רעיון אחד מתוך הרשימה (3 ד')

- בקש מכל קבוצה לבחור רעיון אחד מתוך הרשימה.
- הדגש שזה חייב להיות רעיון מספיק מורכב כדי שיוכלו להתנסות בתכנון הקמת עסק.
- **לפני שהקבוצות פונות לביצוע המשימה**, הסבר שבבחירת הרעיון עליהם לחשוב האם יש קונים פוטנציאליים למוצר או לשירות הנבחר? וצוין שיש מספר קריטריונים שיש לקחת בחשבון:

- הסיכוי להרוויח
 - צורך במשאבים
 - הסיכון
 - האם אני מסוגל לעשות?
 - האם זה משהו שמעניין אותי?
 - יחודיות
- לאחר 3 דק' חזרה למליאה.

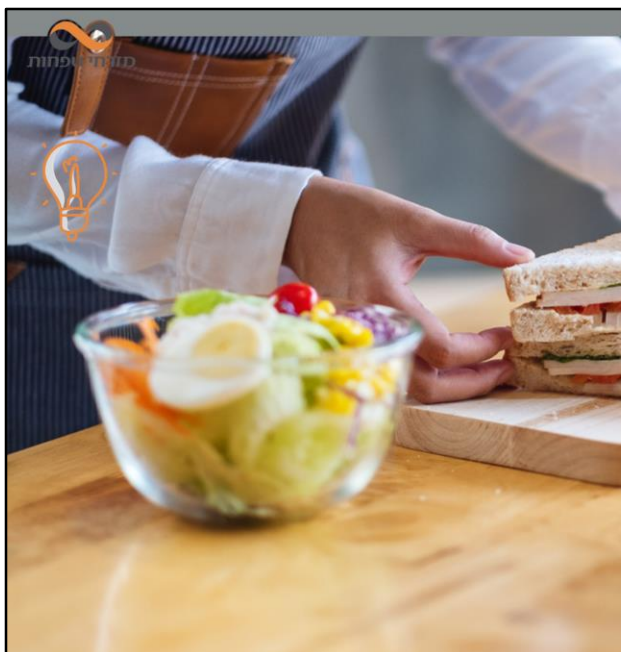


תשמעו סיפור...

יהלי ורותם, בני 15, מתגוררים דלת מול דלת באותו בניין בפתח תקווה. מתכננים לנצל את הקיץ כדי להרוויח קצת כסף ולמכור סנדוויצ'ים שיכינו בעצמם.

הערות למדריך:

- בסיום 3 ד' ולאחר שבחרו רעיון אחד מתוך הרשימה, חוזרים המשתתפים למליאה.
- הקרא את הסיפור המוצג בשקף (שים לב! הסיפור מוצג ב- 3 השקופיות הבאות).



תשמעו סיפור...

הם קונים את חומרי הגלם (לחמים, גבינות וממרחים, ירקות) בסופר הקרוב לבית, מכינים את הכריכים במטבח בביתה של רותם, ויוצאים למרכז השכונתי בשעה 10:00 למכור את הכריכים (כל כריך ב- 10 ₪).

הערות למדריך:
• חלק 2 של הסיפור.



תשמעו סיפור...

לאחר שבוע שבו המכירות היו חלשות, מתברר להם שמחירי הסופר השכונתי גבוהים, שבית הקפה במרכז השכונתי מציע "דיל" של כריך ושתייה ב- 10 ש"ח, ושרוב הלקוחות הפוטנציאליים קונים את הכריכים בשעות הבוקר המוקדמות (עד השעה 9:00).

הערות למדריך:

- חלק 3 של הסיפור.
- בסיום הסיפור, שאל את המשתתפים מה לדעתם היה אפשר לעשות אחרת?
- אסוף את התשובות והסבר שיהלי ורותם יכלו לתכנן טוב יותר את העסק שלהם באמצעות בניית תכנית עסקית (פירוט על מהי תכנית עסקית – בשקף הבא).



מהי תכנית עסקית?

תכנית עסקית = מסמך ניהולי המספק תמונה עתידית כוללת של העסק/המיזם מכל הבחינות: שיווקית, טכנולוגית, כלכלית, תפעולית ועוד.



למה צריך תכנית עסקית?

- לבחון האם לעסק יש סיכוי להרוויח?
- לבדוק מה נדרש ממני לעשות ומול מה אני צריך להתמודד?
- לשכנע משקיעים שיתנו את הסכום הנדרש להקמת עסק

הערות למדריך:

- שאל את הלומדים מהי תכנית עסקית.
- אפשר ללומדים לענות ולאחר מכן הקלק להצגת ההגדרה.
- הקלק להצגת השאלה "למה צריך תכנית עסקית?"
- אפשר ללומדים לענות ולאחר מכן הסבר כי כאשר מתכננים להקים עסק חדש, נהוג שיזם התוכנית מכין תוכנית עסקית.
- הקלק והסבר שלתוכנית עסקית יש מספר מטרות:
 - לבחון האם לעסק יש סיכוי להרוויח.
 - לראות ולהבין מה נדרש ממני לעשות ומול מה אני צריך להתמודד.
 - לשכנע משקיעים שיתנו את הסכום הנדרש להקמת העסק.
- ציין שאצל מבוגרים שכנוע של משקיעים יכול להיות קריטי לעסק, ולפעמים גם אצל בני נוער. לדוגמה:
 - אם רוצים לשכנע את ההורים לתת כסף לצורך הקמת העסק, כדאי להציג להם תוכנית עסקית שתראה כיצד העסק צפוי להניב רווחים.
 - אם רוצים לשכנע חבר שישתתף איתנו בעסק, אפשר לשכנע אותו בעזרת תוכנית שתראה מה נצטרך לעשות וכמה נרוויח מזה.
- ציין כי יש הבדלים גדולים בין עסקים, לדוגמה בין עסק להולכת/הוצאת כלבים שאינו דורש השקעה, לבין עסק לייצור ומכירה של תכשיטים או של כריכים; או - בין עסק שדורש המלצות אישיות (כגון שמרטפות או ארגון משחקייה לילדי השכונה), לבין עסק שבו אין משמעות להמלצות, כיוון שקונים מה שרואים (צמידים).



הערות למדריך:

- חזרה לפעילות בקבוצות - בונים תכנית עסקית (15 ד')
- הסבר שמטרת הפעילות להכיר עקרונות לתכנון נכון של עסק ואין כמו "ללכלך את הידיים" ולהתנסות "בקטנה" בבניית תכנית עסקית.
- בקש מכל קבוצה למלא את 6 הסעיפים של התכנית העסקית בדפי ההנחיות שקיבלו.
- ציין שבדף ההנחיות ימצאו הסבר על מושגים רלוונטיים.
- לאחר 15 ד' חזרה למליאה.



מלכלכים את הידיים...

שלב ד' – מתחלפים וממליצים המלצות
על תכנית עסקית של קבוצה אחרת
10 דקות

פעילות בקבוצות



הערות למדריך:

- **פעילות החלפה (5 ד')**
 - הסבר שכעת כל קבוצה תיתן לקבוצה שלידה את דף התכנית העסקית ותקבל את הדף של הקבוצה השנייה.
 - הסבר שכל קבוצה צריכה לקרוא את התכנית העסקית של הקבוצה האחרת ולכתוב איך להפוך את הרעיון שהוצע לעסק עוד יותר רווחי.
 - לאחר 5 ד' בקש מכל קבוצה להחזיר לקבוצה האחרת את דף התכנית העסקית שלה ולקבל את הדף שלה בחזרה.
- **קריאת המלצות (5 ד')**
 - בקש מכל קבוצה לקרוא את ההמלצות שנכתבו עבורה ולחשוב מה מההמלצות היא מקבלת. הקצה לחלק זה 5 ד'.
- בסיום הפעילות ציין כי המונח "תוכנית עסקית" נשמע אולי גבוה מדי, אך תוכנית עסקית טובה מעלה את סיכויי ההצלחה, כי היא מכריחה אותנו, כפי שראיתם, לבדוק לעומק את הישימות ואת הכדאיות של הרעיון שלנו. לפעמים, בעקבות הכנת תוכנית עסקית, אנחנו עשויים גם לזנוח רעיון ולמנוע מעצמנו השקעת עבודה מיותרת במיזם חסר סיכוי.
- ציין כי כדי להשיג מידע לצורך הכנת תוכנית עסקית מומלץ לבצע תחקיר באינטרנט, לשוחח עם חברים ומבוגרים בעלי ניסיון, לבצע סיור מקדים (אם רלוונטי) ולהשוות מחירים.

מה היה לנו היום?

- בני נוער יכולים לעבוד כשכירים או עצמאיים.
- עסקים עצמאיים נבדלים ברמת המורכבות שלהם.
- בהקמת עסק כדאי להכין תכנית עסקית.

בעת בניית תכנית עסקית/רעיון יזמי, מומלץ להתייעץ עם מבוגר/מישהו מנוסה.

הערות למדריך:

- סכם בקצרה את הדברים שעסקנו בהם במפגש:
- **בני נוער יכולים לעבוד כשכירים או עצמאיים** - ראינו שאפשר "לעשות כסף", לא רק כשכירים, אלא גם בעסקים עצמאיים (כעצמאיים).
- **עסקים עצמאיים נבדלים ברמת המורכבות שלהם** - ראינו שעסקים עצמאיים יכולים להיות קטנים ופשוטים, כגון בייביסיטינג או הולכת/הוצאת כלבים; וגם מעט יותר מורכבים, כגון הכנה ומכירה של כריכים, שירותי גינון, או קייטנה לילדי השכנים.
- **בהקמת עסק כדאי להכין תכנית עסקית ולבדוק האם לעסק יש סיכוי להיות רווחי? מה נדרש לעשות כדי שהעסק יוכל להתקיים לאורך זמן? משפט המפתח כאן הוא "סוף מעשה במחשבה תחילה", בעיקר אם מדובר על עסק מעט יותר מורכב:**
 - עליכם קודם כל לזהות האם לעסק יש סיכוי להיות רווחי (האם יש צורך במוצר שלכם, האם אין יותר מדי מתחרים).
 - לאחר מכן, חישבו על כל מה שנדרש לעשות כדי שהעסק יוכל להתקיים, מה המכשולים האפשריים ומה הצעדים הנדרשים למימוש הרעיון שלכם.
 - ואז צאו לדרך, תוך שאתם בודקים כל הזמן את הרווחיות ואת הכדאיות של העסק.
- הזכר שחשוב להיות הוגנים אל "לקוחותיכם" ולתת להם תמורה הוגנת עבור כספם וחס מכבד: לקוח מביא לקוח ולקוח יכול גם להבריח לקוח. אם יהיה לכם שם טוב, תוכלו לזכות בקונים נוספים.
- לסיכום, הקלק להצגת הדגש על כך שכדאי להתייעץ עם מבוגר/מישהו מנוסה בעת בניית תכנית עסקית/רעיון יזמי.

סיכום ושיתוף

בחרו שאלה אחת ושתפו...

- איך הרגשתם בלמידה?
- עם איזו מסקנה אתם יוצאים מהמפגש?
- מה הדבר הראשון שתעשו מחר בבוקר?
- במה הייתם רוצים להעמיק?

הערות למדריך:

- רגע לפני סיום, זמן לרפלקציה קצרה:
- בקש מהתלמידים לבחור שאלה אחת ולשתף... הרפלקציה היא אישית וכל תלמיד שמעוניין לשתף מוזמן.
 - איך הרגשתם בלמידה?
 - עם איזו מסקנה אתם יוצאים מהמפגש?
 - מה הדבר הראשון שתעשו מחר בבוקר?
 - במה הייתם רוצים להעמיק?
- היפרד מהלומדים בכמה מילים אישיות שלך.



חושבים על עסק?

**סוף מעשה
במחשבה תחילה!**

תודה רבה