

דרך הכסף

הכשרה פיננסית לצעירים



מערך שיעור למדריך

מפגש מספר 6:

עשינו עסק



מזרחי טפחות

נושא המפגש: עשינו עסק

מטרות המפגש:

- הלומדים יבינו מהו עסק.
- הלומדים יכירו עקרונות לתכנון נכון של עסק.
- הלומדים יכירו מונחים מקצועיים מעולם העסקים.
- הלומדים יתנסו בתכנון עסק (כולל הערכה של השקעה נדרשת, תמחור, חישוב הכנסות אפשריות, וחישוב רווח לאחר הוצאות).

משך המפגש: כשעה.

עזרים:

- ציוד להקרנת מצגת וסרטונים מהיטיוב.
- **חומרים לחלוקה ללומדים (בהתאם למערך השיעור):**
- "תרגיל - בניית תוכנית עסקית לבני נוער" (כמספר המשתתפים).
- דפי טיוטה ריקים.

מיקום השיעור ברצף הלימוד: מומלץ לקיים מפגש זה לאחר מפגש "אני והבנק" (פתיחת חשבון וניהול חשבון).

מהלך המפגש:

זמן מומלץ	סוג הפעילות	נושא
2-3 דקות	מליאה	פתיחה
1 דקה	דיון במליאה	מהו עסק?
15 דקות	פעילות בקבוצות	העלאת רעיונות לעסק
8-10 דקות	פעילות בקבוצות ודיון במליאה	בחירת נושא ליזמות
15 דקות	פעילות בקבוצות	בניית תוכנית עסקית
10 דקות	דיון במליאה	מושגים מקצועיים מעולם העסקים
5 דקות	דיון במליאה	סיכום



פתיחה

מטרה: הלומדים יכירו את נושא המפגש.

זמן מומלץ:
2-3 דקות



הנחיות לניהול המפגש

הצג את נושא המפגש: עשינו עסק (שקף מספר 1), איך להקים ולנהל עסק, שניב גם כסף (לבני נוער).

הסבר כי דרך אחת לעשות כסף היא להיוולד כבנו של לרוטשילד. דרך אחרת היא לעשות כסף על-ידי עבודה; כשכיר בחברה או כבעל עסק עצמאי. במפגש זה נעסוק ביזמות של עסקים קטנים עצמאיים שבני נוער יכולים להקים ולנהל בעצמם. חשיבות המפגש היא בכך שעסקים עצמאיים פותחים לנו עוד אפשרויות להרוויח כסף, מלבד עבודה שכירה. יכול להיות שדווקא כאן נמצא עיסוק שיותר מתאים לנו.

שאל: 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.

שאל: מה זה עסק?

אסוף תשובות ורק לאחר מכן הצג את השקף הבא.



מהו עסק?

מטרה: הלומדים יבינו מהו עסק.

זמן מומלץ:
1 דקה



הנחיות לניהול המפגש

הצג את שקף מספר 2.



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.




העלאת רעיונות לעסק


מטרה: הלומדים יכירו עקרונות לתכנון נכון של עסק.


זמן מומלץ:
15 דקות



הנחיות לניהול המפגש


 **הצג את שקף מספר 3.**

 **הסבר** כי מטרת המפגש היא לפתוח לכם חלון לעולם העסקים, עם דגש על עסקים שמתאימים לבני נוער ועל הדרך הנכונה לעשות זאת.

 **בקש** מהמשתתפים להתחלק לשלישיות (או רביעיות, בהתאם למספר המשתתפים) ולהתפזר בחדר כך שלא יפריעו זה לזה. משימתם - להכין רשימות עם רעיונות ל"עסקים קטנים". הרעיונות חייבים להיות לעסקים שהם ישימים לבני נוער. בקש מהצוותים לרשום את הרעיונות שלהם על דף. הקצה לעבודה בקבוצות 5-7 דקות.

לידיעתך! רעיונות אפשריים לעסקים

- ייצור תכשיטים (מחומרים פשוטים)
- מכירת בגדים משודרגים (למשל, חולצות טי עם תוספות של רקמה, חרוזים, אפליקציה)
- הקמת משחקה לילדי השכנים, או קייטנה (צריך מקום)
- ייצור ומכירת כריכים
- פיתוח משחקים
- הולכת כלבים
- מתן שיעורים פרטיים
- שמרטפות
- רחיצת מכוניות
- שירותי גינון
- קיוסק בבית הספר
- מכירת פרחים לבתים

 **שאל** את הקבוצות כמה רעיונות העלו **ובקש** מנציג הקבוצה שהעלתה הכי הרבה רעיונות, לקרוא את הרעיונות שלה. הנחה את שאר הקבוצות למחוק כל רעיון שלהן שהוא זהה, או מאוד דומה, לרעיון שהוקרא בקול. כשקבוצה זו תסיים לקרוא את רעיונותיה, בקש מקבוצה נוספת לעשות זאת, וגם הפעם כל קבוצה מוחקת רעיונות שהוקראו על-ידי קבוצה אחרת. אחרי שכל הקבוצות יקראו את רעיונותיהן (בכל פעם רק רעיונות שטרם הוזכרו קודם), בקש מכל קבוצה לספור כמה רעיונות מקוריים היו לה ובקש לקרוא אותם בקול רם. הקבוצה המנצחת היא זו שיש לה הכי הרבה רעיונות מקוריים (וכמובן, ישימים). אם יש לך רעיונות נוספים, הצע אותם לקבוצה.



בחירת נושא ליזמות

מטרה: הלומדים יכירו עקרונות לתכנון נכון של עסק.

זמן מומלץ:
5-6 דקות

הנחיות לניהול המפגש

הצג את שקף מספר 4.



המשך את העבודה באותן קבוצות – **בקש** מכל קבוצה לבחור רעיון אחד מאלו שהועלו בכיתה (לא חייב להיות רעיון שהם עצמם העלו, אבל חייב להיות רעיון מספיק מורכב כדי שיוכלו להתנסות בתכנון הקמת העסק). בחירת נושא זהה או דומה על-ידי שתי קבוצות או יותר, יכולה לשמש ליצירת תחרות ומאפשרת ניתוח עומק של רעיון עסקי זה).
הקצה למשימה זו 3-4 דקות.



בקש מהקבוצות להציג את הרעיונות שבחרו. התייחס לשאלת הצורך - האם יש קונים פוטנציאליים למוצר או לשירות הנבחר?

מידע נוסף: קריטריונים לבחירת נושא ליזמות עסקית

- הסיכוי להרוויח
- צורך במשאבים
- הסיכון
- האם אני מסוגל לעשות?
- האם זה משהו שמעניין אותי?
- ייחודיות

בחירת נושא ליזמות

מטרה: הלומדים יכירו עקרונות לתכנון נכון של עסק.

זמן מומלץ:
3-4 דקות



הנחיות לניהול המפגש

שאל: מה, לדעתכם, יהיה הצעד הבא אחרי שבחרתם רעיון לעסק? במידת הצורך, כוון את המשתתפים לצורך בתכנון בעזרת שאלות, כגון: האם להתחיל מיד בייצור? האם לרוץ לשכנים ולומר שאני יכול לעשות כך וכך?

הסבר כי כאשר מתכננים להקים עסק חדש, נהוג שיזום התוכנית מכין **תוכנית עסקית**. לתוכנית 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.

אצל מבוגרים שכנוע של משקיעים יכול להיות קריטי לעסק, ולפעמים גם אצל נערים. 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.

בניית תוכנית עסקית

מטרה: הלומדים יכירו עקרונות לתכנון נכון של עסק.

זמן מומלץ:
15 דקות



עשינו עסק
בניית תוכנית עסקית

תוכנית עסקית:

1. רקע כללי:
 - שם העסק
 - המוצר/השירות
 - מיקום
 - דרישות מיוחדות
2. מאפייני פעילות:
 - לקוחות פוטנציאליים
 - ספקים
 - מתחרים
 - דרכי שיווק ופרסום
3. הוצאות צפויות/עלויות.
4. מקורות מימון אפשריים.
5. הכנסות צפויות.
6. רווח צפוי (הכנסות פחות הוצאות).



הנחיות לניהול המפגש



הצג את שקף מספר 5.



חלק למשתתפים את דפי התרגיל "בניית תוכנית עסקית לבני-נוער".



עבור על הסעיפים המרכזיים בתוכנית העסקית ושאל: מה נדרש לעשות בסעיפים אלה?

הסבר על אופן השגת המידע בסעיפים השונים.



ציין כי יש הבדל גדול 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).



בקש מכל קבוצה למלא את הסעיפים השונים בדף "בניית תוכנית עסקית לבני נוער" ולבדוק האם ניתן להפוך את הרעיון שהעלו לעסק רווחי.

בקש מכל קבוצה להתייחס גם לתוכנית הפעולה של היזמות שבחרה - כלומר, מהן הפעולות שיש לבצע כדי להיות מוכנים לאקט המכירה או מתן השירות, כולל הפעולות שיש לבצע בהמשך, לצורך תחזוקה שוטפת (לדוגמה, במשחקייה - איסוף המשחקים, תיקון משחקים שנפגמו והשלמת ציוד מתכלה). הקצה למשימה 8 דקות.



בקש מהצוותים להציג את התוכניות העסקיות שלהם. לאחר הצגה של כל קבוצה, בקש משוב משאר המשתתפים, לגבי: המידע שיש בידיהם, סיכויי היזמות, התמחור, הרעיונות השיווקיים וכו'.



הסבר 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.



הדגש כי מומלץ להתייעץ עם אדם מבוגר ובעל ניסיון אשר מכיר קצת את התחום.

מידע נוסף: התוכנית העסקית כוללת

1. החלטות מקדימות שמקבל היזם/"בעל העסק" לגבי תחום העיסוק, המוצר או השירות שהוא מתכוון למכור.
2. מידע שעליו לאסוף:

- **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?).
 - **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?).
 - **רעיונות שיווקיים** (היכן הכי כדאי להציע את המוצר שלי למכירה? איך אפרסם את השירות שלי?).
3. החלטות שיש לקבל על סמך המידע שנאסף, כגון תמחור המוצר.

4. הערכת הכנסות, הוצאות שוטפות צפויות והרווח הפוטנציאלי.

מידע נוסף: השגת מידע לצורך הכנת תוכנית עסקית

- משיחות עם חברים ומבוגרים שונים לבדיקת הצורך.
- מסיור במקומות שמוכרים מוצרים כאלו.
- בדיקת מחירים של מוצרים דומים ושל חומרי הגלם שנדרשים לייצור המוצר.
- חיפוש באינטרנט אחר מוצרים דומים כדי להכיר את התחום ואת המתחרים.



מושגים מקצועיים מעולם העסקים

מטרה: הלומדים יכירו מונחים מקצועיים מעולם העסקים.

זמן מומלץ:
10 דקות



הנחיות לניהול המפגש

סעיף זה כולל לימוד מונחים מקצועיים. שקול האם חלק זה מתאים למשתתפים במפגש.

הצג את שקף מספר 6.

עבור על כל מושג ושאל: מהי המשמעות של כל אחד מהמושגים? השלם את המידע במידת הצורך.

מידע נוסף: מושגים מעולם העסקים (הרחבה)

- **היצע** – כדאי להתייחס לכך שלפעמים יש כבר בשוק מוצרים או שירותים דומים, אבל אם אני מציע משהו מיוחד ושונה, זה יכול לפתות לקוחות לרכוש את המוצר שלי.
- **ביקוש** – כמה אנשים מבקשים לרכוש את המוצר שלי. הדרישה למוצר מושפעת בעיקר מהמחיר שלו. ככל שהמחיר נמוך יותר, כך יותר אנשים יבקשו לרכוש כמות גדולה יותר מהמוצר. לדוגמה: בקניית מוצרים בסופרמרקט אנשים משווים מחירים ובודקים מבצעים, וכך בהתאם מבצעים קניות.
- **עלות** – חישוב עלויות כדאי לעשות באופן הבא: תחילה לרשום את כל הסעיפים ואחר-כך לבדוק בחנויות את המחירים. בהזדמנות זו גם כדאי לאתר מקומות זולים יותר לרכישת המוצרים. לדוגמה, אם מייצרים תכשיטים, בהחלט סביר שמחיר החרוזים יהיה שונה בחנויות שונות.
- **תמחור** – בחר מוצר בסיסי כמו לחם והסבר מה כרוך בייצורו: חומרי גלם (כולל ההובלה שלהם), החזקת מאפייה ותנורים, תשלום לעובדים, חשמל, מים וכו'. תמחור של שירות יושפע בעיקר מהמחיר המקובל לשירות זה, אולם תמיד אפשר למצוא דרכים "להעשיר" את השירות ולבקש מחיר גבוה יותר (למשל שמרטפית שגם תעשה שיעורי בית עם הילדים).
- **החזר על השקעה** – תן דוגמה מהקמת משחקייה לילדים: השקעה ראשונית בציוד תעלה X כסף. על כך יש להוסיף תשלום עבור שכירת המרתף מועד הבית והשקעה קבועה בציוד יצירה. כל זה יעלה סך הכל סכום Y. אם אבקש מכל ילד שנכנס למשחקיה 5 ₪ ואני צופה שכל יום יבואו בממוצע 8 ילדים, תוך כמה זמן אוכל להחזיר את ההשקעה הראשונית?
- **תנאים לניהול עסק** – יש עסקים שצריך לבדוק האם הם צריכים רישיון מהעירייה או מגוף אחר. חשוב להתיעץ עם אדם מבוגר שיכול לסייע בעניין זה.



סיכום

זמן מומלץ:
5 דקות



הנחיות לניהול המפגש

הצג את שקף מספר 7.



סכום: ראינו שאפשר "לעשות כסף", לא רק כשכירים, אלא גם בעסקים עצמאיים (כעצמאיים).

ראינו גם 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.

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.

זכרו להיות הוגנים אל "לקוחותיכם" ולתת להם תמורה הוגנת עבור כספם ויחס מכבד. זכרו כי לקוח מביא לקוח ולקוח יכול גם להבריח לקוח. אם יהיה לכם שם טוב, תוכלו לזכות בקונים נוספים.