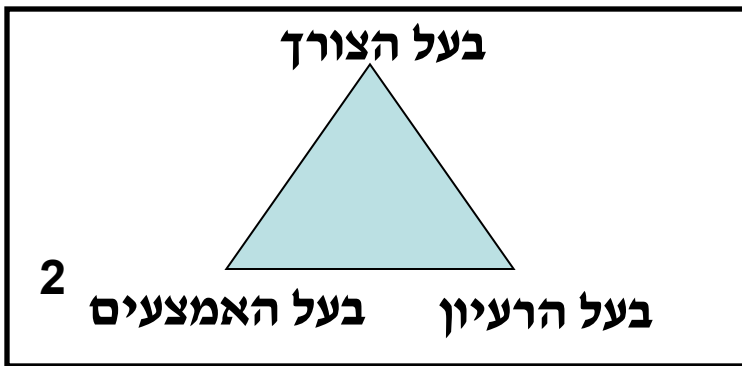


מבוא ליזמות עסקית

היזמות

יזמות היא תהליך חברתי שנועד לייצר "יש מאין" ושבנו נוצר קשר בין שלושה גורמים :

- בעל צורך: מי שמאתר מחסור פיזיולוגי או רוחני , ונוצר אצלו רצון שלעיתים הולך וגובר עם הזמן לבטל מחסור זה.
- בעל רעיון: עשוי להיות ממציא, המפתח מוצר חדש העונה על הצורך. לעיתים מומחה בתחום מסוים שהידע המקצועי שלו מאפשר לו לפתח רעיונות בתחום זה. במקרים אחרים, בעל הרעיון אינו המומחה , אך הוא מביא עמו ראייה חדשה מתחומים אחרים שמובילה לרעיונות חדשים.
- בעל האמצעים: במילה אמצעים מתכוונים בעיקר לכסף ולעיתים למשאבים נוספים: מקום פיזי, עזרים (מחשב, ציוד), שירותי תקשורת, מומחים ובעלי מקצוע.



סוגי יזמויות

שלושה סוגי יזמות:

- יזמות כלכלית – פעילות של תכנון ופיתוח רעיונות או מפעלים חדשים.
- יזמות חברתית – פעילות של תכנון ופיתוח מפעלים לשם ביצוע שינויי חברתי
- יזמות עסקית – יישום של תהליכים, רעיונות ומוצרים תוך חיפוש מכוון אחר שינויים וניתוח שיטתי של הזדמנויות המאפשרות להכניס חידוש. איתור ובדיקה של תנאי השוק והיערכות למתן פתרונות בזמן הנכון, במקום הנכון ובמחיר הנכון. (פיטר דרוקר)

מאפייני היזם

- בעל מוטיבציה גבוהה
- בעל חשיבה עצמית ויצירתית
- בעל יכולת ניהול עצמית / ניהול עובדים
- בעל יכולת מקצועית
- ניחן ביכולת מכירה
- בעל אומץ והעזה
- בעל כוח רצון ואמונה ביכולת לשנות

סגנון התקיף - המשימתי:

- פעילים עצמאיים ושאפתניים.
- בעלי גישה של "לקיחת פיקוד".
- אוהבים מידע, בעלי רצון חזק ווכחניים.
- מחליטים במהירות ובתדירות גבוהה.
- אוהבים להיות אחראיים באופן מלא.
- מיומנים ונחושים אך נתפסים כביקורתיים.
- דייקנים ומקיימים הסכמים בכל מחיר.
- כאשר המצב לא בשליטתם הם יימצאו בחרדה.
- יכוונו אנרגיה בהשגת תוצאות.

סגנון ההגיוני - המנתח:

- בעלי נטייה ל" פתרון בעיות".
- מעדיפים לבחון ולחשוב לפני ביצוע פעולה ונתפסים כמהוססים.
- נוטים להמתין שיפנו אליהם מאשר לזום פניה.
- אוספים עובדות ודעות לרוב - מתייעצים עם אחרים.
- שונאים לטעות מעדיפים להמתין לקרקע בטוחה.
- מעדיפים להימנע מעימותים.
- רציונאליים הגיוניים ומאורגנים היטב.
- לא מחבבים תחרות קשה.

סגנון היצירתי - המקדם:

- חסרי עניין בפרטים, נעים מהר מדי קדימה ויקפצו למסקנות לפני תום המשימה על פי אינטואיציה או ניחוש.
- נחשבים ככוח מניע.
- נכונים להתפשר על פחות מהטוב ביותר על מנת להתקדם הלאה.

סגנון המתייחס - התומך :

- קשה לומר לא אפילו על חשבון צרכים אישיים.
- לא תחרותיים, לא כופים עצמם, אינטואיטיביים.
- נמנעים מויכוח.
- מקבלים פיקוח בהבנה וללא התנגדות.
- מנסים לרצות אחרים על ידי עשיית המצופה מהם,
- יסתירו מידע לא נעים על מנת למנוע סכסוכים.

סיבות ליזמות עסקית

- הצורך בפרנסה
- חוסר אפשרות למציאת תעסוקה כשכיר, העונה לצרכים.
- אפשרות לקבלת תמורה גבוהה יותר מאשר שכיר
- חוסר בסביבת עבודה מתאימה ליזם
- חוסר בגמישות שעות העבודה במקומות עבודה אחרים
- העדר רצון לעבוד במסגרות ארגוניות פורמאליות
- פיתוח פטנט או מדגם רשום והצורך למיזם
- הזדמנות עסקית המוצעת לאדם פרטי או ארגון

הזדמנויות לניצול ביזמות

- רמת ביקוש גבוהה
- רמת תחרות נמוכה
- מחסומי הון/ תפעול נמוכים
- שוק גדול
- צמיחה מהירה של השוק והביקוש
- יכולת להגיע במהירות לנתח שוק גבוהה
- מבנה מחירים יציב
- אי הפרעה פוליטית
- בירוקרטיה תומכת ויעילה

סיכונים ומכשולים ביזמות

סיכונים אישיים:

- סיכונים כלכליים – פיננסיים
- פגיעה בקרירה הנוכחית
- פגיעה חברתית משפחתית
- לחץ ושחיקה

מכשולים חיצוניים:

- מכשולים בירוקרטים ורגולאריים
- מכשולים פוליטיים

עקרונות וגישות ליזמות מוצלחת

- עקרון האפשרויות – שום דבר אינו בלתי אפשרי.
- עקרון הגישה החיובית – ראיית הזדמנות לעומת אפשרות.
- עקרון הלימונדה – יש לך לימונים עשה לימונדה.
- עקרון האופטימיות – לראות את חצי הכוס המלאה.
- חשוב "גדול" – כדי שאם תצליח, תצליח בגדול.
- עקרון הפצעון – זנח את הטפל, התרכז בעיקר.
- עקרון ההיפך – הפוך את האיום להזדמנות
- עקרון המצפן – יזמות זקוקה למפת דרכים חוקית ויציבה
- עקרון התכנון – תכנון מפורט ומבוסס – ערובה להצלחה
- עקרון החלום – בלי חלום, אין חלון הזדמנויות.

מרכיבי העסק המצליח

מומחיות

– ידע קיים בתחום.

– ידע נידרש בתחום.

יצירתיות וחדשנות עסקית במוצר

– חדשני וממוקד.

– ערך ניתפס ללקוח.

– שילוב של מס' גורמים שיוצרים חדשנות

הימצאות שני גורמים אלו יובילו את העסק ליצירת

היתרון היחסי שלו – אותה סיבה שהלקוח ירכוש את המוצר או

השירות מהעסק ולא מהמתחרים.

השגת היתרון היחסי במגזרים השונים

- ענף השירותים: מקצועיות גבוהה והוגנות
- ענף המסחר: אומנות ניהול המלאי
(קניה ומכירה)
- ענף הייצור: הפעלת טכנולוגיה חדשנית, רכש ח"ג יעיל ונכון, הפעלת חדשנות ויצירתיות והשגת תנאי אשראי טובים.

יסודות חיוניים להקמת עסק מצליח

1. בחירת רעיון עסקי טוב

✓ בדיקת הצורך / הביקוש לרעיון בשוק.

✓ גיבוש תוכנית והקמת עסק אפקטיבי.

✓ בחינה ויצירה של יתרון יחסי:

➤ במיקום, אריזה או חווית קניה

➤ באיכות, ייחודיות או חדשנות

➤ במקצועיות, בשירות ובשיווק יצירתי

יסודות חיוניים להקמת עסק מצליח

2. יכולת השקעה ראשונית

- ✓ הכנת מקורות לגיוס השקעה.
- ✓ תכנון גודל ההשקעה וניתוח השפעתה על התפתחות העסק.
- ✓ סיכוי מול סיכון – מודלים לקבלת החלטות.
- ✓ הכנסת שותפים והשפעתם על גודל ההשקעה וניהול העסק.
- ✓ הקטנת גורמי אי הודאות בהשקעה.

יסודות חיוניים להקמת עסק מצליח

3. פיתוח יכולת פיננסית לעבור תקופות מעבר

- ✓ ניתוח תקופות מעבר צפויות.
- ✓ ניתוח הפרמטרים המשפיעים על תקופת המעבר.
- ✓ הכנת תוכנית עסקית.
- ✓ הפעלת כלי לניהול תזרים המזומנים.
- ✓ איזון בין סיכונים לסיכויים.

יסודות חיוניים להקמת עסק מצליח

4. בחירה ופעולה עם השותפים העסקיים העקיפים

- ✓ חשיבות הספקים לעסק.
- ✓ חשיבות הלקוחות לעסק.
- ✓ כיצד לבחור לקוחות לעסק, על מי מהלקוחות לוותר / להשקיע.
- ✓ השפעתם וחשיבותם של המתחרים.
- ✓ הבנק כשותף.

כללים בסיסיים להפעלת עסק מצליח

- תכנון – הצב מטרות ויעדים, תכנון את הדרך להשגתם
- יתרון יחסי – פיתוח יתרון יחסי והבלטתו
- חשיבה - חשוב בגדול
- מוניטין – שמור על מוניטין טוב
- מקצועיות – הייה מקצועי, חיובי וחיוני
- שירות – הקפד על שירות טוב
- שיפור – דאג לשיפור מתמיד
- הקשבה – הקשב ללקוח
- בדיקת השוק – בדוק באופן קבוע את השוק והתאם את עצמך לצרכים המשתנים.
- ניהול הזמן - נהל נכון ויעיל את זמנד

סיבות אובייקטיביות לכישלון:

➤ חוסר התאמה של היזם לתחום העסק

➤ חוסר ניסיון ניהולי של היזם

➤ חוסר נכונות להכיר בחוסר ניסיון או חוסר התאמה לתחום

➤ חוסר נכונות להיעזר בסיוע חיצוני

לקיחת שותף לעסק

חשוב לדעת ולבדוק לפני שנכנסים לשותפות:

✓ איזה מין שותף אתה ? (אדם קשוב, גמיש, מתחלק?)

✓ מהי מהות השותפות - למה אנחנו שותפים?

✓ חלוקת עבודה ברורה - הגדרת סמכויות ואחריות מקצועית

✓ חלוקה ברורה של מניות ורווחים

✓ שותפות מבוססת על השלמה אישית של השותפים

✓ הסכם שותפות כתוב - ציון אפשרות של פירוק חבילה

✓ הכנת תוכנית עסקית מפורטת