

מפגש פתיחה דניאל מצליח

חלק א'

1. היכרות – כולם את כולם
2. מטרות הקורס – תיאום צפיות
3. מבחר טיפים לניהול עסקי נכון.
4. תכונות רציות ליזם עסקי (פרופיל היזם האידיאלי)

חלק ב'

1. מאפיינים של יזמים עסקיים.
2. קושי מרכזי של יזמים בניהול עסקי.
3. "יזמות מתוך הבית".
4. יזמות "האין ברירה"
5. "מרעיון לעסק" – משלב הרעיון ועד לפתיחת העסק
(מצ"ב 3 עמודים בנושא).
6. משפט "מנצח" להצלחה בעסקים.

מרעיון לעסק

שלב א' - איתור רעיון עסקי אחד או יותר.

שלב ב' - בחינה ראשונית בעזרת המודל לסינון רעיונות עסקיים.

שלב ג' - חוות דעת ראשונית + בדיקת ייתכנות ע"י יועץ עסקי מומחה בתחום.

שלב ד' - איסוף מידע רלוונטי.

שלב ה' - בדיקת כדאיות כלכלית.

שלב ו' - הכנת תוכנית עסקית.

שלב ז' - איתור מקורות מימון להשלמת הסכום הדרוש להשקעה.

שלב ח' - יציאה לדרך: - הקמת הישות העסקית, רשיונות וכולי.
- התקדמות על פי המפורט בתוכנית העסקית.

מבנה בסיסי של בדיקת כדאיות כלכלית

- פירוט עלויות השקעה, בדיקת היחס בין הון עצמי לבין- הון זר.
- פירוט הוצאות שוטפות.
- תחזית הכנסות שוטפות- מנומקת ועל פני זמן, באומדנים: פסימיים, סבירים ואופטימיים.
- חישוב נקודות איזון.
- חישוב הרווח, בניכוי החזר השקעה ועל פי שלושת האומדנים.
- השוואת התוצאות מול הציפיות של היזם.
- קבלת החלטה.

תחזית הכנסות צפויות

- פרוט יתרונות המוצר, הבידול וחשיבותו ללקוח.
- פילוח שוק, דרוג קהלי יעד לפי עדיפות + מאפייני קהל יעד לפי פלחים.
- מאפייני השוק הרלוונטי (גודל השוק, בכיוון צמיחה/דעיכה, רמת מתחרים, יציבות).
- מתחרים: מאפיינים, עוצמות וחולשות, בידול, מוניטין ועוד.
- גורמים משפיעים: ריגולטורים, גופים מוסדיים ועוד.
- מבט קדימה: סיכונים, הזדמנויות, שינויים צפויים בכל המפורט עד כאן.
- הצבת הנחות עבודה לחישוב תחזית ההכנסות.