



מה כוללת תכנית עסקית?

תכנית עסקית נועדה קודם כל עבורכם. תהליך כתיבה יסודי שלה יכלול איסוף נתונים וביצוע ניתוח עמוק ואיכותי של השוק ושל המוצר שלכם. התהליך הזה יאפשר לכם להבין אילו אתגרים עומדים בפני העסק שלכם, לתכנן את דרכי הפעולה הרצויות ולהעריך את הכדאיות הכלכלית וסיכויי ההצלחה של העסק. מבנה התכנית העסקית עשוי להשתנות על פי סוג המוצר או השירות, השוק הרלוונטי ופרמטרים נוספים. אלו הם הרכיבים העיקריים המופיעים במרבית התכניות:

1. תקציר מנהלים

דף אחד או שניים, שמתארים באופן תמציתי את העסק שלכם. תקציר המנהלים מבטא את עיקרי התכנית העסקית, ולכן כדאי לכתוב אותו רק לאחר סיום הכתיבה שלה. בהמשך הקורס (שיעור 5) נרחיב על אופן כתיבת תקציר המנהלים.



2. תיאור העסק

הצגת העסק ומטרותיו, כולל:

- ☐ הרעיון העסקי
- ☐ חזון עסקי, מטרות ויעדים
- ☐ הבעיה שאותה העסק מתכוון לפתור
- ☐ הפתרון שמציע העסק: תיאור המוצר או השירות, ומה מבדל אותו מפתרונות אחרים
- ☐ תמחיר של המוצר – עלויות מול הכנסות
- ☐ קהל היעד והערך המוסף של המוצר או השירות עבורו

3. ניתוח שוק

סקירה של השוק שבו אתם מתכוונים לפעול, כולל:

- ☐ תיאור של השוק הרלוונטי והצורך שלו במוצר או בשירות
- ☐ הצגה מספרית של גודל השוק והפוטנציאל העסקי הטמון בו
- ☐ הגדרה מדויקת של קהל היעד ותיאור המאפיינים שלו
- ☐ המתחרים ואופן ההתמודדות איתם
- ☐ חסמי הכניסה ואופן ההתמודדות איתם



4. האוצל העסקי והאסטרטגיה

אופן הפעולה של העסק לצורך השגת המטרות והגשמת החזון שלו, ולמעשה – איך הוא יפיק רווחים מאספקת המוצר או השירות.

לדוגמה, המודל העסקי של מיזם לתיקון טלפונים ניידים: הצבת דוכנים בקניונים שבהם אפשר להפקיד את הטלפון הנייד, לקבל טלפון חלופי ולבוא לאסוף את הטלפון המתוקן בסוף הבילוי.



5. תכנית שיווקית

הדרך שבה תגיעו לקהל היעד שלכם, כולל:

אסטרטגיית השיווק – אילו שיטות ופעולות שיווק מתוכננות על מנת להביא להצלחת המודל העסקי: שיטות מכירה, שיתופי פעולה, פרסום, קידום ויחסי ציבור

הגדרת עלויות השיווק

6. תכנית תפעולית

האופן שבו בכוונתכם לייצר ולהפיץ את המוצר או השירות, ומה דרוש לשם כך, כולל:

תיאור של תהליך הייצור וההפצה, מתחילתו ועד סופו

כוח האדם הנדרש להקמה ולתפעול של העסק

הנכסים והציוד הנדרשים לתפעול העסק: משרדים, כלי רכב, מחסנים, ציוד משרדי וכו'

7. תכנית פיננסית

פירוט חישובי ההכנסות וההוצאות, שעל בסיסם ניתן לבחון האם העסק צפוי להיות רווחי, כולל:

עלות חומרי הגלם

עלויות ותקורות

תמחור המוצר או השירות

מסגרת תקציב

תזרים מזומנים

תכנית השקעות



חשוב להתייחס להיבטים הפיננסיים הן בטווח הקצר (לדוגמה, שנה) והן לטווח הארוך (לדוגמה, 5 שנים).

תוכלו כמובן להשמיט היבטים ורכיבים שאינם רלוונטיים לעסק שלכם, להוסיף כאלה שאינם מוזכרים כאן, להרחיב או לקצר את התכנית, ולשנות את סדר הצגת הדברים. בנוסף, תוכלו להיעזר בשירותיו של יועץ עסקי בבניית התכנית העסקית.



בהצלחה!