



## קווים כלליים להכנת תכנית עסקית

### כללי

- # מהי מטרת התכנית העסקית, ומה היא נועדה להשיג?
- # מהו נושא התכנית העסקית, ומדוע לדעתך הנושא אטרקטיבי?
- # מה ייחודי בתכנית?
- # מיהו הגוף או האדם העומד אחר התכנית?
- # מה הרקע, הניסיון והכישורים המקצועיים של מגישי התכנית?

### פרופיל החברה

- # מהם תחומי הפעילות של החברה?
- # מיהם בעלי החברה ומהו הרקע והניסיון המקצועי והעסקי שלהם?
- # מהם מטרות ויעדי החברה והבעלים?
- # מהו סטטוס החברה במישור הפיננסי? הצג תמצית דוחות פיננסיים, ואינדיקטורים עסקיים.
- # מה ניתן לאמר על ביצועי החברה בעבר? מהם עקרי המגמות שנרשמו בתחום העסקי השיווקי והתפעולי?
- # מהם המאפיינים התפעוליים של החברה? תאר את מבנה הארגון.
- # כיצד בנוי וכיצד מתפקד המערך השיווקי?
- # מהו מייצוב החברה בשווקי היעד השונים, מי הם המתחרים ומה מצבם?
- # מה ניתן לאמר על האווירה העסקית בשווקי היעד, מגמות צמיחת השוק ושינויי מגמות שנרשמו בחמש השנים האחרונות?
- # מהן העוצמות והחולשות של החברה?

### מוצר

- # מהו המוצר ועל איזה צורך הוא עונה?
- # מה ייחודו של המוצר?
- # מה מאפייניו הטכניים?
- # מי הם מתחריו הישירים והעקיפים של המוצר?, מהו מייצובו ביחס למתחרים?, פרט רשימת יתרונות וחסרונות.
- # מדוע לדעתך המוצר מתאים לצורכי השוק?
- # מה עלות יצורו של המוצר?
- # מה ניתן לאמר על אמינות המוצר, והתאמתו לשוק היעד?

### טכנולוגיה

- # מה הטכנולוגיות העיקריות המשמשות את הארגון בתחומי המו"פ?
- # מה הטכנולוגיות העיקריות המשמשות את מערך היצור?
- # מה מידת החדשנות של הטכנולוגיות?
- # האם קיימים פערי ידע שעל הארגון לסגור עם אימוץ הטכנולוגיה?



### השוק

- # מהו שוק היעד?
- # מהו גודל השוק?
- # מאפייניו העיקריים של שוק היעד?
- # מי הם המתחרים בשוקי היעד השונים?
- # מה עצמתם של המתחרים השונים, ומהו נתח השוק שלהם?
- # מהם הגורמים אשר משפיעים וישפיעו על התנהגות השוק ועוצמת הביקוש?
- # מה ניתן לאמר על נאמנות השוק למותגים מוכרים?
- # מהם מאפייני הלקוח הפוטנציאלי?
- # מהו התהליך השיווקי, ושיטת המכירות המקובלות בשוק היעד?
- # האם קיימים גורמים אשר יעכבו או יסייעו לחדירת המוצר לשוק יעד?

### ההערכות השיווקית

- # מהם יעדי השיווק?
- # מהי האסטרטגיה השיווקית?
- # כיצד יערך הארגון לשיווק המוצר?
- # כיצד יתבצע תהליך השיווק?
- # כיצד וע"י מי תתבצע המכירה?
- # מהו תקציב השיווק?
- # מה מדיניות המחירים?
- # כיצד תתבצע פעילות החדירה לשוק?
- # כיצד תתבצע פעילות קידום המכירות?
- # כיצד יתוגמלו מפיצים, ואנשי המכירות?
- # כיצד תתמודד עם תחרות קיימת ועם תחרות עתידית?
- # האם בדעתך ליצור "בריתות אסטרטגיות" לשיפור מעמדך בשוק?

### מערך התפעול

- # כיצד נערך מערך התפעול למימוש התכנית?
- # כיצד יתבצע היצור על שלביו השונים?
- # כיצד תיערך במישור הלוגיסטי מדיניות מלאי ועוד?
- # האם תשלב קבלני מישנה בתהליך היצור?

### ארגון וניהול

- # מהו המבנה הארגוני של העסק?, הצג תרשים ארגוני.
- # מיהם אנשי המפתח בארגון?
- # מהן מטרות ההנהלה?
- # מה כישורי אנשי המפתח?, ציין ניסיון מקצועי וכישורים.
- # מה עצמתו של הארגון בתחום הניהולי?
- # מדוע הצוות מתאים למימוש התכנית?, מה יתרוניו על צוותי ניהול אחרים?
- # כיצד משתלבים אנשי המפתח בתכנית?
- # מדוע מתאים המערך הארגוני להתמודד עם התכנית?



### התכנון הפיננסי

- # מהם עיקרי תוצאות הניתוח הפיננסי, הכנסות, רווחיות, כדאיות?
- # מהי התחזית הפיננסית, דו"ח רווח והפסד, תזרים, מאזן לתקופת התכנון?
- # מהם הממדים הפיננסיים של הפרוייקט בכל התקופה?
- # תשואה להשקעה, תשואה למחזור, יחס שוטף, יחס מהיר, מנוף פיננסי.
- # מתי צפוי החזר ההשקעה?
- # מהו מחזור המכירות בנקודת האיזון?
- # כמה רגישה רווחיות העסק לשינויים ופרמטרים בסיסיים, מחירים, כמויות, עלויות, הוצאות תפעול?
- # מהי תרומת כל מוצר/שירות ברווחיות הפרוייקט?
- # מהם מקורות המימון ועלותם?
- # מהי ההשקעה הנדרשת ומה יעודה?