



## בניית תוכנית עסקית לעסק שלך

איזה כיף שהחלטת להוריד את קובץ הכנת תוכנית עסקית לעסק שלך, כי כשיש תכנון ותכנית פעולה מסודרת הרבה יותר קל להגיע לתוצאות וליעדים שרוצים.

מטרת התכנית העסקית היא:

לעשות סדר, ארגון ותכנון כך שתהיה בהירות בשלבי התקדמות ואסטרטגיית פעולות בעסק.

שימי לב: התכנית שמצורפת כאן היא דוגמא ויש לשקול ביחס לעסק הספציפי שלך מה מתאים ומה לא.

# תכנית עסקית:

שם העסק שלך \_\_\_\_\_

## החזון והערכים של החברה

### תיאור חזון העסק

תכתבי במבט ממעל, מה מטרתך בעסק, מידע שמכיל פרטים כגון, מתי העסק הוקם/יוקם, האם העסק מתחיל כעוסק פטור/מורשה/חברה בעמ. ולאן את רוצה להגיע עם העסק.

---

---

### ערכי העסק

תבחרי לפחות 5 ערכים שמובילים אותך בעסק. לדוגמא: יושרה, בטחון, יוקרה...

---

---

### מטרת העסק

---

---

---

**לוגו ומיתוג העסק**

לוגו, הצבעים, הגופנים וכו'. לפי ערכי החברה והחזון אפשר להתאים את הלוגו ושפת המותג לעסק שלך.

---

---

**מוצרים ושירותים**

**פירוט סל המוצרים ושירותים**

---

---

---

---

**הסבר את המוצרים ו/או השירותים**

---

---

---

---

**הבעיה שהמוצר או השירות שלך פותרים**

---

---

## תמחור

טווח המחירים של המוצרים/שירות שלך והסבר מדוע לדוגמא: רמי לוי - מקדם זול ומתאים לכל כיס.

---

---

---

---

## תוכנית שיווק

מי קהל היעד שלך. כתבי בפירוט את האווטר שלך (הלקוח האידיאלי שלך בעסק) למי הכי מתאים לצרוך מוצרים/שירותים ממך.

---

---

---

---

● גיל

● מין

● מגורים

● הכנסה

● הכאבים והתשוקות של הלקוח שלך

● רמת השכלה

● תחומי עניין

● הרגלי קניות וקנייה

## בניית קהילה לעסק

לכל מותג יש את הקהל שלו איך את מתכוונת לבנות לך את הקהל שיעקוב, יכיר ויצרוך ממך.

---

---

---

---

## בידול עסקי

במה העסק שלך שונה מעסקים אחרים בתחומך.

---

---

---

---

## מחקר שוק

מה קיים כיום בשוק? איזה עסקים את רואה כדוגמא לעסק שלך או ההיפך. האם יש עסקים בתחום? כמה, איך הולך להם

---

---

## התנגדויות לקוח

מהם ההתנגדויות שיכולות לעמוד בפני הלקוח האידיאלי שלך. לדוגמא: מחיר יקר, מרחק, מוצר חדש, עסק לא מוכר... ואיך את מתכוונת להתמודד איתם?

---

---

---

---

שיטת השיווק של המוצר ו/או השירות שלך  
מהם ערוצי השיווק העומדים בפניך ובמה את מתכוונת להשקיע.

---

---

• שיווק במדיה חברתית, אתר אינטרנט, אינסטגרם, פייסבוק, טוויטר.  
פוסטים, סטורי, רילס, שידורי לייב ...

---

---

אפשרויות שיווק נוספות: רשימת דיור, וואטסאפ, פה לאוזן, פודקאסט, ממומן, יחסי  
ציבור, חומרי שיווק מודפסים, שיתופי פעולה, כתבות, ועוד..

---

---

תקציב שיווק

---

---

עובדים/ספקים חיצוניים  
טבלה מסודרת: פרטי הספק, אפשרויות אספקה, תשלום, היסטורי, תנאי תשלום וכו

ייצור /שירות

עלויות ייצור, שעות עבודה, הוצאות וכו

---

---

חווית לקוח

---

---

מקום

האם העסק מצריך מקום פיזי או לא

---

---

התנהלות משפטית

האם יש צורך בליווי עורך דין? כתיבת הסכמי עבודה, שתפים וכו

---

---

מלאי

סוג המלאי, טבלת הוצאות, רווח.  
תקציב לחידוש מלאי, ספירת מלאי וכו

---

---

צפי מחזור שנתי

---

---

פיקים שנתיים למכירה  
לדוגמא: קייטנות בקיץ, מאפרת כלות בקיץ...

---

---

קבלת תשלום מלקוחות, מזומן, אשראי, תשלומים וכו. בחירת ספק

---

---

---

---

הוצאות תפעול

טבלת הוצאות בעסק, הוצאות חד פעמיות והוצאות שוטפות

---

---

רווח והפסד.

דוח חשוב מאד שיש להכין ולעבוד איתו.

לחשב כמה הוצאות יש במוצר/שירות וכמה רווח (לאחר הורדות ההוצאות שיש לעסק)  
מהמוצר.

לדוגמא: כשאנחנו רוצים להפיק סדנה עלינו לחשב את כל

עלויות העסק:

כיבוד, מקום, חומרים מודפסים, עטים, פרסום וזמן הרצאה

חישוב הרווח יהיה לאחר קיזוז כל ההוצאות.



שיהיה לך המון בהצלחה,

אני כאן ואשמח ללוות אותך בבניית העסק, בניית אסטרטגיה, מהלכי מכירות, שיווק  
ויעדים בעסק.

לפרטים צרי קשר, רעותה