

## "תכנון והקמה של עסק קטן"

### סדנה מעשית ליזם המתחיל

#### מטרות הסדנא:

ההכשרה מאפשרת למשתתף ללמוד כלים וכללים הנדרשים בתהליך תכנון והקמת העסק, תהליך בחינת הרעיון והפיכתו לקונספט עסקי בר-קיימא, גיבוש מודל ותוכנית פעולה פרו-אקטיבית ורישום תוכנית עסקית.

**מבנה הקורס:** 7 מפגשים בני 4 שעות אקדמיות, כ"א סה"כ 28 שעות אקדמיות.

**מחיר:** 980 ₪, ניתן לחלק לתשלומים נוחים

**לפרטים נוספים ורישום ניתן לפנות לטלפון 09-7602716 (שלוחה 2) או בדוא"ל [einat@startup.org.il](mailto:einat@startup.org.il)**

#### סילבוס ההכשרה:

<ul style="list-style-type: none"> <li>• מהי תוכנית עסקית ולמי נדרשת?</li> <li>• אסטרטגיה עסקית לעסק קטן</li> <li>• מיקוד ובידול העסק תוך ניצול היתרון התחרותי</li> <li>• גיבוש קונספט עסקי ייחודי</li> <li>• (כיצד לגשת להכנת התוכנית העסקית – הכרת פרקי התוכנית העסקית)</li> </ul>	<p><b>מפגש 1:</b></p> <p><b>תכנון העסק הלכה למעשה</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• רישום העסק ובחירת צורת ההתאגדות (עוסק פטור/מורשה, חברה בע"מ)</li> <li>• התנהלות מול רשויות המס – מס הכנסה, מע"מ וביטוח לאומי (הגשת דוחות שנתיים, תכנון מס, תשלומים ומקדמות מס)</li> <li>• סוגי הוצאות בעסק – מהי הוצאה מוכרת ומה לא.</li> </ul> <p>-----</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• משמעות צורת ההתאגדות בהיבט המשפטי</li> <li>• הסכמים וחוזים, התקשרויות</li> <li>• תשלומים: רישום וקבלת המחאות, גבייה וטיפול בחובות</li> <li>• העסקת עובדים ודיני עבודה</li> <li>• רישוי עסקים</li> </ul>	<p><b>מפגש 2:</b></p> <p><b>רשויות המס, היבטים משפטיים</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• איסוף מידע באמצעות מקורות זמינים</li> <li>• ניתוח השוק והסביבה התחרותית (ECO SYSTEM)</li> <li>• ניתוח גודל השוק ופוטנציאל המכירות</li> <li>• (כיצד להכין את פרק השוק, התחרות והפוטנציאל העסקי של התוכנית העסקית?)</li> </ul>	<p><b>מפגש 3:</b></p> <p><b>ניתוח שוק, הסביבה העסקית והמיצוב התחרותי</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• בניית תמהיל שיווק אפקטיבי</li> <li>• ניתוח אמצעים וערוצי שיווק מתאימים (יחסי עלות – תועלת בבחירת אמצעי השיווק המתאימים)</li> <li>• אמצעי שיווק חיוניים לשלב ההקמה</li> <li>• תמחיר והמחירה בראיה שיווקית</li> <li>• (ניתוח אמצעים ועלויות השיווק לתוכנית העסקית, הערכת תכנית המכירות)</li> </ul>	<p><b>מפגש 4:</b></p> <p><b>תכנון השיווק</b></p>

מ.ט.י רעננה

רח' תל-חי 3, רעננה 43405

פקס: 972-9-7602245, טל': 972-9-7602716

E-mail: [mayas@startup.org.il](mailto:mayas@startup.org.il) <http://www.matiran.org.il>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• ניתוח המשאבים הנדרשים להפעלת המיזם (ניתוח הספקים וכמויות)</li> <li>• ייצור, אספקה, חלוקת תפקידים ומבנה ארגוני (ניתוח עלויות שכר), ספקים וקבלני משנה</li> <li>• השקעות, רכישות - האם לרכוש או לשכור את הציוד? (כיצד למלא את פרק ההשקעות בתוכנית העסקית ולנתח את הפחת)</li> <li>• ביטוח העסק</li> </ul>	<p><b>מפגש 5:</b> <b>תפעול העסק</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• כלים לניתוח נקודת האיזון של העסק</li> <li>• יסודות התמחיר והתמחור</li> <li>• דגש על ההבדלים בין הדוחות הפיננסיים השונים (רווח והפסד לעומד תזרים מזומנים)</li> <li>• אשראי לקוחות וספקים</li> <li>• עקרונות לבניית תקציב ותזרים מזומנים לתכנית העסקית</li> </ul>	<p><b>מפגש 6:</b> <b>תכנון פיננסי</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• עריכת התוכנית העסקית</li> <li>• בדיקת צרכי המימון של העסק ואמצעי סיוע ליזמים במ.ט.י רעננה</li> <li>• סיכום הסדנא (שאלות ותשובות).</li> </ul>	<p><b>מפגש 7:</b> <b>גיבוש</b> <b>וסיכום התוכנית העסקית</b></p>

מט"י רעננה שומר לעצמו את הזכות לשנות את סדר ההרצאות על פי הצרכים בשטח .

למשתתפי ההכשרה תינתן אפשרות להיעזר ביועץ עסקי, לצורך גיבוש הרעיון ועריכה של התכנית העסקית, והכוונה לצורך ההקמה הפרו-אקטיבית של העסק. משתתף בקורס יוכל להסתייע במספר שעות על פי צרכיו עד מקסימום 10 שעות בעלות של 120 ₪ לשעה. (במקום 200 ₪)

הפגישות תתקיימנה במשרדי מט"י רעננה.