

הכנה לתוכנית עסקית (בסיסית)

תיאור העסק:

- רעיון עסקי _____
- חזון עסקי _____
- שם ומיקום העסק _____
- ייחודיות העסק/בידול _____
- יתרונות היזם (ידע, ניסיון, הכשרה, ניסיון בתחום אחר, כישורים אישיים) _____

ניתוח השוק:

- גודל השוק ופוטנציאל עסקי _____
- מיפוי מתחרים (תיאור, חולשות וחוזקות, חסמי כניסה- עד כמה מורכב לתת שירות כפי שאני נותן) _____
- קהל היעד _____

תיאור המוצר/השירות:

- מה אני מציע _____
- על אילו צרכים עונה המוצר/השירות שלי _____
- תמחור _____

תוכנית העבודה:

מטרות לשנה הקרובה (2-3) - כמותיות (הכנסה, מספר לקוחות) ואיכותיות (שביעות רצון, מוצרים חדשים)

1. _____
2. _____
3. _____

יעדים לרבעון הקרוב:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

מימון ותכנון פיננסי:

לבדוק את הנושאים/הדוחות הבאים

- דוח רווח והפסד
- נקודות האיזון- נקודה בה הכנסות שוות להוצאות
- תזרים מזומנים

- השקעה/הוצאת מימון
- תחזית הוצאות והכנסות לשנה הקרובה
- תחזית מכירות לשנה ראשונה (כולל תוכנית שיווק)

| השקעה | מקור כספי | סכום להקמה | להרחבה |
|------------------|-----------|------------|--------|
| הוצאות הקמה | | | |
| השקעה ראשונית | | | |
| מלאי- אם ישנו | | | |
| הון חוזר | | | |
| בלתי צפוי כ- 10% | | | |
| | | | |

הון עצמי _____

הון זר _____

תזרים מזומנים- לתכנן לפי חודשים:

-הוצאות צפויות

-הוצאות בלתי צפויות

-התחייבויות קודמות (הלוואות, צ'קים, כרטיסי אשראי)

תמחור המוצר נקבע לפי אחת מדרכים הבאות:

1. דרישות השוק- כמה לקוחות מוכנים לשלם
2. מחירי השוק- לפי מתחרים (ישירים, מיצוב ומיתוג, מחיר כניסה לשוק- כמה השקעה ראשונית דרושה)
3. חשוב עלויות + רווח שאני רוצה לקבל

סוגי העלויות:

1. קבועות- כרוכות בניהול העסק (רו"ח, שכר דירה, ארנונה, אתר, מזכירה ועוד)
2. משתנות- תלויות בייצור/היקף העבודה (שכר העובדים, חומרים, עלות הייצור, חשמל, זמן, דלק)

בברכה,

צוות היגוי - קבוצת עניין

"פיתוח אישי ושיווקי- שיח מקצועי אחר בפיזיותרפיה"

(בחסות העמותה לקידום הפיזיותרפיה בישראל)

physical1therapy@gmail.com

<http://www.ipts.org.il/?CategoryID=259>