



קורס יוזמים עסק

מטרת הקורס: בניית תכנית עבודה והגדרת הצעדים להקמת עסק על בסיס מודל הקנבס והקניית כלים ניהוליים ומקצועיים להקמת עסק
קהל יעד: יזמים בעלי רעיון עסקי מגובש או בעלי עסקים בתחילת הדרך.
ימים ושעות: ימי ראשון בין השעות 16:30-20:15
פלטפורמת זום (המפגשים אינם מוקלטים)

5 שעות אקדמיות למפגש, 70 ש"א לקורס, 734 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1 10.8	עושים switch לומדים לחשוב יזמות	• הצגת מבנה ומטרות הקורס • היכרות עם משתתפי הקבוצה • מאפייני עולם העסקים הקטנים בישראל • המעבר משכיר לעצמאי • היזם כמשאב מרכזי להקמת העסק • כלים לתכנון עסקי - מודל הקנבס וגאנט
2 17.8	מחלום לרעיון ממוקד	• שלבים בפיתוח העסק • מיקוד הרעיון העסקי (Swot) • גיבוש חזון עסקי (Vision) • ייעוד לפעילות העסקית (Mission) • תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch)
3 24.8	אסטרטגיה שיווקית "העסק שלי הוא ייחודי"	• גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך • מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק • ניתוח מתחרים • בידול ומיצוב העסק • יסודות לתכנית שיווקית
4 31.08	הלקוחות והעסק שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח?	• ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק • שיטות לאפיון לקוח • הגדרת נתח שוק ונתח לקוח • כלים לבדיקה ואימות עם השוק

• גיבוש יעדים לפי מודל SMART • כלים לבניית תוכנית עבודה • גזירת משימות מיעדים • מעקב ובקרה על התכנון • ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות	כלים ניהוליים מתכנון לתכל'ס	5 07.09
• הון עצמי או הלוואה • חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות • מקורות לגיוס הון • כלים מעשיים לעבודה עם הבנק • ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון	בין חלום למציאות מהו הון וכיצד משיגים אותו	6 14.09
• ניתוח כדאיות עסקית • תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות • תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה • תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות	לממש את החלום תכנון והגדרת יעדים	7 21.09
• הצגת הקנבס והמשימות שהושלמו עד כה • זיהוי החוסרים - מה נדרש כדי להשלים • הצבת יעדים ופעולות להמשך • הכנה למפגש מסכם	Statu\$station	8 28.09
• האם אנחנו מרוויחים? מהי נקודת האיזון • דו"ח רווח והפסד - מושגים בסיסיים • מודלים להגדלת רווחיות • הכרות עם מושגים בסיסיים בחשבונאות (חשבונית, קבלה, תעודת משלוח, מס הכנסה, הכרה בהוצאות) • העסקת עובדים בעסק קטן	להתפרנס או להרוויח?	9 05.10
• 12.10. לא מתקיים מפגש		
• סקירת ערוצים שיווקיים - אינטרנט, רשתות חברתיות • פרסום ברשת ובגוגל • כתיבת תוכן שיווקי • שיתוף ויצירת 'לידים'	שיווק דיגיטלי איפה להיות כדי "להיות קיים"?	10 19.10

- ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו - הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי – בדגש על פער אשראי - השפעותיו על תזרים המזומנים - חישוב מסגרת אשראי נחוצה - כללי הניהול הפיננסי השוטף	איפה הכסף? בקרת תזרים המזומנים	11 26.10
- בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק - כלים למיקוד USP - תקשורת שיווקית - מיתוג ושפה וויזואלית - מדידת אפקטיביות הפרסום	קידום ופרסום "ונעבור לפרסומות..."	2 02.11
- תהליך המכירה - טכניקות לסגירת עסקה - טיפול בהתנגדויות - סימולציות	אשף המכירות	13 09.11
- הצגת הקנבסים של המשתתפים - הגדרת תכנית פעולה קדימה - סיכום הקורס - משובים וחלוקת תעודות	Show Time	14 16.11