

# יזמות עסקית סביבתית

**מטרת הקורס:** בניית תכנית עבודה, גיבוש מודל עסקי והגדרת הצעדים **להקמת עסק ירוק עם תרומה סביבתית, חברתית** על בסיס מודל הקנבס והקניית כלים ניהוליים ומקצועיים להקמת עסק. הקורס יקנה למשתתפים כלים לניתוח עסקי של רעיונות חדשניים בתחום הקיימות, משלב הרעיון ועד ה-MVP (הגרסה הראשונה של המוצר). בקורס נלמד מהי יזמות אימפקט, קיימות, מציאת ערך המוצר ובניית מודל עסקי ותרומתו הסביבתית, קהילתית ועסקית.

**קהל יעד:** יזמים בעלי רעיון עסקי מגובש או בעלי עסקים בתחילת הדרך **שהמוצר או השירות שלהם מתמקד בתחום הירוק** (פתרונות ירוקים, יזמות חברתית עם היבטים סביבתיים ועוד).

שעות אקדמיות למפגש 5, 70 ש"א לקורס, 728 ₪

מפגש	נושא	פירוט
1	עושים switch לומדים לחשוב יזמות	<ul style="list-style-type: none"> <li>הצגת מבנה ומטרות הקורס.</li> <li>היכרות עם משתתפי הקבוצה.</li> <li>מאפייני עולם העסקים הקטנים בישראל.</li> <li>המעבר משכיר לעצמאי.</li> <li>היזם כמשאב מרכזי להקמת העסק.</li> <li>כלים לתכנון עסקי - מודל הקנבס וגאנט.</li> <li>היכרות עם עולם היזמות הירוקה, הזדמנויות עסקיות, פיתוח GBM (Green Business Model/Canvas), הבנת הכוחות המניעים.</li> </ul>
2	מחלום לרעיון ממוקד	<ul style="list-style-type: none"> <li>שלבים בפיתוח העסק.</li> <li>מיקוד הרעיון העסקי (Swot).</li> <li>גיבוש חזון עסקי (Vision).</li> <li>ייעוד לפעילות העסקית (Mission).</li> <li>תרגול נאום מעלית (Elevator Pitch).</li> <li>הכרת העולם הירוק.</li> </ul>
3	אסטרטגיה שיווקית - "העסק שלי הוא ייחודי"	<ul style="list-style-type: none"> <li>גיבוש אסטרטגיה שיווקית וכיצד היא מתחברת להצעת הערך הירוקה.</li> <li>מיקוד בהבנת הלקוח ומיפוי השוק.</li> <li>ניתוח מתחרים.</li> <li>בידול ומיצוב העסק.</li> <li>יסודות לתכנית שיווקית.</li> <li>הכרות עם הלקוח הירוק.</li> </ul>
4	הלקוחות והעסק שלי מהו המפתח לשידוך מוצלח?	<ul style="list-style-type: none"> <li>מפגש עם מנהל הקניון.</li> <li>ניתוח קהלי יעד ופילוח שוק.</li> <li>שיטות לאפיון לקוח.</li> <li>הגדרת נתח שוק ונתח לקוח.</li> <li>כלים לבדיקה ואימות עם השוק.</li> </ul>
5	כלים ניהוליים מתכנון לתכל'ס	<ul style="list-style-type: none"> <li>גיבוש יעדים לפי מודל SMART.</li> <li>כלים לבניית תוכנית עבודה.</li> <li>גזירת משימות מיעדים.</li> <li>מעקב ובקרה על התכנון.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>ניהול עצמי ופרמטרים לסדרי עדיפויות.</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>דיזינגוף סנטר הינו מרחב עסקי - ציבורי שמשרת כמיליון מבקרים בחודש ולצד עשייה זו הוא מכיל יוזמות של קיימות עירונית. במפגש ניפגש לשיחה עם דן פילץ מנכ"ל ובעלים משותף של דיזינגוף סנטר שיספר על העשייה ונערוך סיור ביוזמות המקומיות.</li> </ul>	<p><b>סיור קיימות עירונית בדיזינגוף סנטר</b></p>	6
<ul style="list-style-type: none"> <li>הון עצמי או הלוואה.</li> <li>חישוב עלות הכסף, רווחים על השקעה וריביות.</li> <li>מקורות לגיוס הון כולל בתחום הירוק.</li> <li>כלים מעשיים לעבודה עם הבנק ניתוח סיכונים וטעויות נפוצות בניהול הון.</li> </ul>	<p><b>בין חלום למציאות מהו הון וכיצד משיגים אותו</b></p>	7
<ul style="list-style-type: none"> <li>ניתוח כדאיות עסקית.</li> <li>תרגום שכר בעלים רצוי להיקף פעילות.</li> <li>תרגום יעדי מכירות להיקף השקעה.</li> <li>תקופת ההרצה - עקרונות וההשלכות.</li> </ul>	<p><b>לממש את החלום תכנון והגדרת יעדים</b></p>	8
<ul style="list-style-type: none"> <li>האם אנחנו מרוויחים? מהי נקודת האיזון.</li> <li>דו"ח רווח והפסד - מושגים בסיסיים.</li> <li>מודלים להגדלת רווחיות בתחום הירוק.</li> <li>הכרות עם מושגים בסיסיים בחשבונאות (חשבונית, קבלה, תעודת משלוח, מס הכנסה, הכרה בהוצאות).</li> <li>העסקת עובדים בעסק קטן.</li> </ul>	<p><b>להתפרנס או להרוויח?</b></p>	9
<ul style="list-style-type: none"> <li>ניהול תזרים המזומנים וחשיבותו.</li> <li>הכרות עם מושגים בסיסיים באשראי - בדגש על פער אשראי והשפעותיו על תזרים המזומנים.</li> <li>חישוב מסגרת אשראי נחוצה.</li> <li>כללי הניהול הפיננסי השוטף.</li> </ul>	<p><b>איפה הכסף? בקרת תזרים המזומנים</b></p>	10
<ul style="list-style-type: none"> <li>סקירת ערוצים שיווקיים - אינטרנט, רשתות חברתיות.</li> <li>פרסום ברשת ובגוגל.</li> <li>כתיבת תוכן שיווקי.</li> <li>שיתוף ויצירת 'לידים'.</li> </ul>	<p><b>שיווק דיגיטלי - אי פה להיות כדי "להיות קיים"?</b></p>	11
<ul style="list-style-type: none"> <li>בחירת ערוצי פרסום מתאימים למאפייני העסק.</li> <li>כלים למיקוד USP.</li> <li>תקשורת שיווקית.</li> <li>מיתוג ושפה וויזואלית.</li> <li>מדידת אפקטיביות הפרסום.</li> <li>העמקת הערך בתחום הירוק.</li> <li>גרין ווש - ממה להיזהר.</li> <li>זיהוי ערך מוסף סביבתי.</li> </ul>	<p><b>קידום ופרסום "ונעבור לפרסומות..."</b></p>	12
<ul style="list-style-type: none"> <li>תהליך המכירה.</li> <li>טכניקות לסגירת עסקה.</li> <li>טיפול בהתנגדויות.</li> <li>סימולציות.</li> <li>השלמות ירוקות.</li> </ul>	<p><b>אשף המכירות</b></p>	13
<ul style="list-style-type: none"> <li>הצגת הקנבסים של המשתתפים.</li> <li>הגדרת תכנית פעולה קדימה.</li> <li>סיכום הקורס.</li> </ul>	<p><b>Show Time</b></p>	14

• משובים וחלוקת תעודות.		
-------------------------	--	--