

מנהיגות ויזמות – מוגבר

למגמת מנהיגות ויזמות

הוראות לנבחנים

א. משך הבחינה: שעה ורבע.

ב. מבנה השאלון ומפתח ההערכה: בשאלון זה שני פרקים לפי תחום התמחות.

פרק ראשון: מיועד לתלמידי ההתמחות ביזמות עסקית – יש לענות על ארבע שאלות מבין השאלות 1-7. לכל שאלה – 25 נקודות. בסך-הכול 100 נקודות לפרק.

פרק שני: מיועד לתלמידי ההתמחות בהשפעה ויוזמה חברתית – יש לענות על ארבע שאלות מבין השאלות 8-14. לכל שאלה – 25 נקודות. בסך-הכול 100 נקודות לפרק.

עליכם לבחור בפרק המתאים לפי תחום ההתמחות שלכם.

ג. חומר עזר מותר לשימוש: מחשבון שאינו מאפשר תקשורת חיצונית, וכל חומר עזר כתוב בכתב יד או מודפס על נייר.

ד. הוראות מיוחדות:

1. כתבו את כל התשובות במחברת הבחינה, בעט בלבד.

2. ענו על מספר השאלות הנדרש בשאלון. המעריך יקרא ויעריך את מספר התשובות הנדרש בלבד, לפי סדר כתיבתן במחברת, ולא יתייחס לתשובות נוספות.

כתבו במחברת הבחינה בלבד, בעמודים נפרדים, כל מה שברצונכם לכתוב כטיוטה (ראשי פרקים, חישובים וכדומה).

כתבו "טיוטה" בראש כל עמוד טיוטה. כתיבת טיוטות כלשהן על דפים שמחוץ למחברת הבחינה עלולה לגרום לפסילת הבחינה!

בשאלון זה 5 עמודים.

השאלות בשאלון זה מנוסחות בלשון רבים, אף על פי כן על כל תלמידה וכל תלמיד להשיב עליהן באופן אישי.

בהצלחה!

השאלות

בשאלון זה שני פרקים לפי התמחות. להלן רשימת הפרקים ומיקומם בשאלון:
פרק ראשון: מיועד לתלמידי ההתמחות ביזמות עסקית – עמוד 2, שאלות 1–7.
פרק שני: מיועד לתלמידי ההתמחות בהשפעה ויזומה חברתית – עמוד 4, שאלות 8–14.
עליכם לבחור בפרק המיועד לתחום ההתמחות שלכם, ולענות על ארבע מתוך שבע השאלות של הפרק (לכל שאלה – 25 נקודות).

פרק ראשון: לתלמידי ההתמחות ביזמות עסקית (100 נקודות)

קטע הקריאה שלהלן עוסק במיזם עסקי בתחום האופנה. קראו את הטקסט וענו על השאלות שאחריו על-פי ההנחיות.

אורית ונוגה מעוניינות לפתוח עסק בתחום האופנה באזור השפלה. לאחרונה הן נסעו לארצות הברית כדי לשאוב רעיונות על שיווק ומכירה בתחום של אופנת נשים. כשחזרו גיבשו השתיים רעיון לעסק חדש והחליטו לקרוא לו "אופנה במינוי". הרעיון העסקי הוא שירות מנויות חודשי להשאלת בגדי מעצבים לאירועים וגם ליום-יום. במקום שהלקוחה תקנה שמלה יקרה לרגל אירוע ותלבש אותה פעם אחת (ואחר כך השמלה תישכח בארון), יש לה אפשרות לשכור את השמלה ולהחזירה בתום השימוש. זו אינה השכרת בגדים רגילה: המודל העסקי בנוי כך שהלקוחה משלמת דמי מינוי חודשיים, ותמורתם היא מקבלת בהשאלה שלושה פריטי לבוש לבחירתה בכל חודש. את הבגדים היא יכולה למדוד ולקבל בחנות של העסק, או באמצעות שליח, וגם ההחזרה יכולה להיעשות באופן אישי או באמצעות שליח. העסק אחראי לניקוי של הבגדים, ולגיהוץ ותיקון במידת הצורך לאחר החזרתם. כל השירותים האלה כלולים במחיר המינוי.

העסק רוכש קולקציות ממעצבים ישראלים מובילים במחירים מוזלים, בעיקר עודפים ובסוף עונה, וכך גם מוצריהם נחשפים לקהל חדש. השירות מעניק ערך ללקוחות שמעוניינות ללבוש בגד יקר ואופנתי פעם אחת בלבד, לאירוע או ביום-יום, במחיר של 10%–15% ממחיר רכישתו בשוק.

ענו על ארבע מבין השאלות 1–7 על-פי הכתוב בקטע הקריאה (לכל שאלה – 25 נקודות).

שאלה 1

- (13 נק') א. הסבירו מהו הערך שהעסק "אופנה במינוי" מעניק ללקוחותיו, איזה צורך הוא בא לספק ומהי התועלת ללקוחות.
- (12 נק') ב. ציינו שני בסיסי פילוח לקביעת נתח השוק הרלוונטי למיזם, והגדירו את קהל היעד שאליו יכוון העסק את מאמצי השיווק. צטטו מן הקטע תיאור קצר שתומך בתשובתכם.

שאלה 2

- (13 נק') א. העסק של אורית ונוגה יעסוק באופנה עילית. פרטו והסבירו מה ההשקעה הנדרשת במקום המכירה כדי ליצור חוויית לקוחות בעת ביקורן בחנות וכדי לקדם את הרעיון העסקי.
- (12 נק') ב. ההכנסה העיקרית של העסק תהיה המינוי החודשי. פרטו כיצד יקבעו השותפות את המחיר הסופי של מינוי חודשי, והסבירו מה צריך להיות יעד ההמחירה בקביעת המחיר.

שאלה 3

- א. (13 נק') השותפות הן בעלות הון עצמי, אך חשוב להן לקבוע תנאי אשראי באמצעות הסכמים עם המעצבים הישראליים ועם ספקים אחרים. הסבירו מדוע חשוב לקבוע תנאי אשראי לתשלום לספקים.
- ב. (12 נק') השותפות שוקלות אם לתת הנחה ללקוחה שתשלם על מינוי לכל השנה בתשלום מראש. הסבירו מדוע כדאי להן, מבחינת תזרים ההכנסות, לתת הנחה על תשלום מראש.

שאלה 4

- א. (13 נק') הסבירו מדוע המעצבים הישראליים נחשבים **שותפי מפתח** לעסק "אופנה במינוי".
- ב. (12 נק') ציינו **שני** שותפי מפתח נוספים שכדאי לעסק לעבוד איתם כדי להניע את הצמיחה וליצור ערך ללקוחות.

שאלה 5

- א. (13 נק') נוגה טוענת שכלי החשיפה של העסק החדש ללקוחות הפוטנציאליות חייב להיות כלי דיגיטלי, היות שהפלטפורמה הדיגיטלית יוצרת "כוח צרכני". הסבירו את הטענה של נוגה, הציעו **שני** כלים דיגיטליים לקידום החשיפה והצמיחה של העסק, ותארו כיצד ניתן להשתמש בכל כלי.
- ב. (12 נק') אורית אומרת שאין להסתפק בפעילויות של חשיפה, אלא שיש גם להבטיח עתיד יציב לעסק וזאת באמצעות מגוון כלים מקצועיים שישמשו להגדלת נפח הלקוחות ולשימורם.
1. הציעו **שלושה** כלים שיווקיים לייעול התפעול של העסק, ונמקו כל הצעה.
 2. באיזה מסר יש לפנות ללקוחות פוטנציאליות וללקוחות קיימות?

שאלה 6

- א. (13 נק') ציינו **שתי** פעילויות מפתח הכרחיות שנעשות בעסק מהרגע שבגד חוזר מלקוחה ועד שהוא יוצא ללקוחה אחרת, והסבירו את חשיבותן לשימור הערך ללקוחה והמוניטין של העסק.
- ב. (12 נק') אם העסק יחליט להפסיק לבצע את פעילויות המפתח שציננתם ולהעבירן לגורמים חיצוניים, האם הוא יוכל לספק את אותו שירות איכותי ללקוחותיו? הסבירו.

שאלה 7

- א. (13 נק') ציינו והסבירו גורם ביניים **אחד** שמשתתף בערוצי ההפצה של העסק "אופנה במינוי".
- ב. (12 נק') ציינו **שני** אמצעים שיווקיים **לבידול השירות** של העסק "אופנה במינוי" על מנת להגדיל במהירות את מספר הלקוחות וההכנסות.

פרק שני: לתלמידי ההתמחות בהשפעה ויזומה חברתית (100 נקודות)

קטע הקריאה שלהלן עוסק במיזם חברתי-סביבתי להספקת מחשב לכל בית. קראו את הטקסט וענו על השאלות שאחריו על-פי ההנחיות.

עד לפני כמה שנים, המחשב היה מוצר צריכה חשוב אך לא הכרחי בכל בית. תקופת הקורונה שינתה את התפיסה: הלמידה מרחוק הפכה את המחשב לצוד חיוני לכל תלמיד בכל גיל. כיום רוב השירותים (ביטוח לאומי, קביעת תורים, בנקים) עברו לפלטפורמה דיגיטלית. העובדה שמכשיר הטלפון הנייד, שיש כמעט לכל אחד, מהווה חלופה למחשב, פותרת במקצת את הבעיה אך לא לגמרי. לאחרונה, במציאות ביטחונית מורכבת, הנושא עלה שוב לכותרות ורשויות מקומיות בצפון הארץ החליטו להקים מיזם חברתי-סביבתי אשר יקדם הספקת מחשב לכל בית. את הפרויקט יפעילו בני נוער במסגרת פרויקט המעורבות החברתית הבית-ספרית ומתנדבים מהאזור. הרעיון של המיזם הוא לאסוף מאות מחשבים משומשים מחברות הייטק וחברות מסחריות, מארגונים חברתיים ומשרדי ממשלה ומאנשים פרטיים. בני הנוער והמתנדבים, בעלי רקע במחשבים, יתקנו ויחדשו את המחשבים, ובסוף התהליך המחשבים ייתרמו למשפחות הזקוקות להם. למימוש המיזם הוקמה העמותה "דיגיטל דורי", והיא תפעל במתחם שיוקצה לכך בכל רשות מקומית. המיזם הוקם בשלושה שלבים מרכזיים: תחילה חתמה העמותה על הסכמי שיתוף פעולה עם הרשויות המקומיות להקצאת שטחי עבודה; לאחר מכן נערך מסע פרסום לגיוס בני נוער ומתנדבים בעלי רקע טכנולוגי, ובשלב האחרון החל איסוף הציוד מהארגונים השונים.

המיזם החברתי-סביבתי תורם תרומה משמעותית למשפחות המקבלות מחשב לביתן. עבור הילדים שבמערכת החינוך, המחשב משמש כלי לסיוע בשיעורי בית ובלמידה מרחוק. עבור המבוגרים, המחשב מאפשר תעסוקה מהבית, אפשרות לקביעת תורים, כמו קופת חולים, או לפעולות מקוונות מול הבנקים, ושמירה על קשרים עם בני משפחה וחברים. מבחינת בני הנוער, הפרויקט מהווה הזדמנות לתרום לקהילה באמצעות הפרויקט של מעורבות חברתית קהילתית. המיזם מקדם ותורם גם לאיכות הסביבה בצמצום הפסולת האלקטרונית, בייחוד של חברות ההייטק והחברות המסחריות שמחדשות את הציוד האלקטרוני בתדירות גבוהה.

ענו על ארבע מבין השאלות 8–14 על-פי הכתוב בקטע הקריאה (לכל שאלה – 25 נקודות).

שאלה 8

- (13 נק')** א. הציגו שתי סביבות מאקרו שהשפיעו על ההחלטה להקים את המיזם, והסבירו את השפעתה של כל סביבה.
- (12 נק')** ב. 1. נסחו על פי הקטע את החזון של עמותת "דיגיטל דורי".
2. הציגו שני ערכים מנחים שלאורם פועל המיזם, וציינו מטרה אחת שנגזרת מכל ערך.

שאלה 9

- (13 נק')** א. הסבירו על איזה צורך קהילתי עונה המיזם. בתשובתכם התייחסו לשינוי שחל בתפיסת המחשב מ"מוצר צריכה" ל"ציוד חיוני", והסבירו כיצד המציאות הביטחונית בצפון הארץ העצימה צורך זה.
- (12 נק')** ב. 1. הסבירו מהו "תוצר משמעותי" במיזם חברתי.
2. הציגו מתוך הקטע היבט אחד שהופך את המחשבים המשופצים לתוצר משמעותי עבור המקבלים, והיבט אחד שהופך את המחשבים המשופצים לתוצר משמעותי עבור הסביבה.

שאלה 10

- בשלב הרתימה של מודל ה-8 של תהליך היזמות, מצוין כי מיזם יתקיים לאורך זמן אם תהיה לו מעטפת של שותפים ומשאבים
- (13 נק') א. פרטו מתוך הקטע **שלושה** שותפים **ושלושה** סוגי משאבים עבור המיזם החברתי, והסבירו את תרומתו הייחודית של כל שותף וכל משאב להצלחת המיזם.
- (12 נק') ב. הסבירו מה ההבדל בין **שותף** ובין **משאב** במיזם, והדגימו מתוך הקטע כיצד גורם מסוים יכול להיחשב גם שותף וגם מקור למשאב.

שאלה 11

- על מנת שעמותת "דיגיטל דורי" תצליח להשיג את יעדי המיזם, עליה לפעול לפי תוכנית עבודה סדורה.
- (13 נק') א. ציינו מתוך הקטע **שלוש** אבני דרך מרכזיות בתהליך העבודה של המיזם, מרגע הקמתו ועד למסירת המחשב הראשון, והסבירו מדוע כל אחת מאבני הדרך היא קריטית להמשך התהליך.
- (12 נק') ב. הציעו **שני** מדדי הצלחה כמותיים שבאמצעותם תוכל הנהלת העמותה לבדוק אם הושגו יעדי המיזם בתום שנת פעילות אחת.

שאלה 12

- (13 נק') א. בקטע מתוארים שימושים שונים שהמחשב מאפשר למשפחות המקבלות אותו לביתן: סיוע בשיעורי הבית ולמידה מרחוק, תעסוקה מהבית, קביעת תורים ופעולות מקוונות אחרות, ושמירה על קשר עם בני משפחה וחברים. בחרו **שלושה** שימושים שונים, והסבירו כיצד כל אחד מהם מספק למשפחות ולילדיהן רמת צרכים אחרת על-פי פירמידת הצרכים של מאסלו.
- (12 נק') ב. את המיזם מפעילים בני נוער במסגרת פרויקט "מעורבות חברתית", ומתנדבים אחרים בעלי רקע במחשבים. ציינו והסבירו על פי תיאוריית הצרכים של מאסלו **שתי** רמות של צרכים המבטאות את המוטיבציה של בני הנוער והמתנדבים להשתתף במיזם.

שאלה 13

- (13 נק') א. ציינו **שלושה** כלי תקשורת שיווקית שיכולים לשמש את עמותת "דיגיטל דורי" כדי לחשוף את קיומה ואת פעילות המיזם.
- (12 נק') ב. האם פעילות התלמידים במסגרת מעורבות חברתית-קהילתית משמשת כלי שיווקי לגיוס מתנדבים חדשים? הסבירו את התשובה.

שאלה 14

- מודל SWOT מסייע לארגונים לנתח את מצבם בהווה כדי לקבוע אסטרטגיות לעתיד.
- (13 נק') א. 1. הסבירו מה ההבדל העקרוני בין חוזקה ובין הזדמנות על פי המודל.
2. הציגו על פי הקטע חוזקה **אחת** של עמותת "דיגיטל דורי", והזדמנות **אחת** שקיימת בסביבה שהיא פועלת בה.
- (12 נק') ב. 1. ציינו חולשה **אחת** המאפיינת את המיזם, והציעו להנהלת העמותה דרך אפשרית **אחת** להתמודדות עם חולשה זו.
2. האם בסביבת הפעילות של המיזם קיים איום שעלול לסכן את פעילותו בעתיד? הסבירו את התשובה.

בהצלחה!