



מדינת ישראל, משרד החינוך

מנהל החינוך הטכנולוגי

הנחיות להכנת מטלת ביצוע תכנון וניהול עסק 30%

סמל שאלון

770283

01-9-2019

מהדורה פיילוט לשנה"ל תשפ"ד	סמל המקצוע 2910
----------------------------	-----------------

ראש צוות פיתוח

מפמ"ר המגמה, מר שי סעדון

ייעוץ פדגוגי

גב' ברכה ברבר, גב' מלכה הלפרין, מר אפי מחלב, גב' פאולינה סוסביץ, גב' סיגל ביתן

ניהול פרויקט

גב' סיגל ביתן

גוף מבצע

משרד החינוך

© כל הזכויות שמורות למשרד החינוך

מטרת העבודה

התוכנית נועדה לאפשר ללומד להכיר מקרוב סוגיות שונות, המשקפות ככל האפשר, את המציאות של עסקים הפועלים במשק ובתוך כך ליצור אינטראקציה חווייתית בין הלומדים.

התלמידים ירכשו מיומנויות בסיס, באמצעות מטלת הביצוע, יגבשו את הרעיון העסקי, יבנו אסטרטגיה עסקית, תוך ניתוח היבטים כספיים וניהוליים, הכרוכים בניהול עסק.

הלומדים יבינו כיצד להפוך יוזמות ורעיונות למציאות עסקית, תוך שימוש נכון במדיה הדיגיטלית ליצירת תהליכי הפרסום ויצירת קשר בלתי אמצעי עם הלקוחות.

מטרת מטלת הביצוע, לעורר עניין בקרב הלומדים, לפתח את סקרנותם בנוגע לעולם העסקי, לעודדם לחשיבה ביקורתית ולשטוח בפניהם את הבסיס להפקת תועלת של ממש מעולמות תוכן אלו.

כחלק מהעבודה על מטלת הביצוע יצברו התלמידים את הכלים הבאים: יכולות ההצגה מול קהל, תכנון זמנים, למידה עצמית, שיתוף הידע ויכולת לקחת חלק פעיל בצוות.

דרכי ההוראה

- א. הוראת מטלת הביצוע תילמד בצורה משולבת בהוראה פרונטלית ובמעבדת מחשבים.
- ב. המורה יקנה, ארגז כלים יישומי שאיתו יוצא התלמיד בסוף תהליך הלמידה, אשר יאפשר לו להציג באמצעות המודל, את תוצריו בפני: חבריו בבית הספר, המורים, הורים ולקהילה.
- ג. תוקנה לתלמיד יכולת של קבלת משוב, ככלי לחיזוק היכולת והביטחון האישי.
- ד. במהלך השיעורים יושם דגש על: למידה עצמית, למידת עמיתים, חיזוק יכולת עבודת הצוות, יכולות הבעת דעה בצוות, יכולות לקרוא מידע בצורה ביקורתית.
- ה. מתן במה להצגת נושא ע"י התלמידים, לקיום דיונים בכיתה, להבעת דעה אישית והקשבה לדעות שונות.

הנחיות לתלמיד:

א. צורת ההגשה – ניתן לבצע את העבודה ביחיד או בזוגות* בלבד:
(*במידה והעבודה מתבצעת בזוגות נדרש להציג שני תוצרים)
העבודה תכלול דף שער/שקף הכולל את הפרוט:

- שם בית הספר וסמל המוסד
- לוגו בית הספר
- שמות התלמידים כולל מספר ת.ז.
- נושא מטלת הביצוע
- שנת הלימודים
- שם המנחה

ב. תהליך הביצוע

1. על התלמיד לבחור עסק קיים או להקים עסק תאורטי בכל תחום שירצה.
2. על התלמיד לאסוף מידע על העסק ממגוון מקורות מידע, חשוב במידת האפשר לשוחח עם מנהלים ועובדים בעסק.
3. על התלמיד לאפיין העסק ולהציג את המידע ע"פ המאפיינים הבאים:

3.1 אפיון העסק הנבחר:

בחירת עסק / בחירת רעיון עסקי להקמה (ניתן לבחור גם עסק קיים)
בחירת ותיאור על פי המאפיינים הבאים:

- מאפייני העסק על פי גודל: זעיר, קטן, בינוני, גדול
- סוג העיסוק של העסק: ייצור, מסחר או שירותים
- סוג הפעלה: פיזי, דיגיטלי, היברידי.

3.2 הכנת מודל הקנבס עבור העסק (על סמך בחירת הרעיון העסקי)

- הגדרת מהות העסק
- גיבוש וניסוח חזון עסקי
- הגדרת הייעוד לפעילות העסקית

3.3 תכנון השיווק:

- פילוח קהל היעד והלקוחות הפוטנציאליים עבור העסק .
- הגדרת הצעת הערך והבידול שלה
- קביעת ערוצי הגעה ללקוחות:
 - א. ערוצי הפצה
 - ב. ערוצי תקשורת שיווקית
- אפיון מערכות יחסי לקוחות: אפיון הקשר מול הלקוח, הגדרת מסע הלקוח

3.4 הגדרת משאבים, פעילויות ושותפי מפתח

- משאבי מפתח – פירוט תשתיות נדרשות להקמה והפעלה
- פעילויות שנדרש לבצע
- שותפי מפתח – מיפוי גורמים נדרשים והכרחיים להקמה והפעלה

3.5 ניהול וניתוח הכנסות והוצאות, הגעה לרווחיות:

- ניתוח הוצאות צפויות של העסק – השקעות, הוצאות משתנות והוצאות קבועות. הגדרת מודל ההכנסות – המוצרים/ השירותים, מחירי מכירה, צפי מכירות
- צפי רווחיות בחודשי הפעלה הראשונים

3.6 הון ומימון העסק

- ניתוח צרכי מימון להקמה/ הפעלה של העסק
- ניתוח אופן גיוס ההון הנדרש: הון עצמי ו/או הון חיצוני - בחינת כדאיות
- מקורות להון חיצוני: הלוואות, קרנות, גיוס המונים
- בדיקת שתי הצעות של בנקים לפתיחת חשבון בנק לעסק (עלויות ניהול חשבון)

3.7 השלמת הנתונים בתוך מודל הקנבס (המצורף לנספחים)

3.8 כלים לקידום ושיווק העסק:

התלמיד יבחר ויכין פרסום לעסק המותאם לקהל היעד

ניתן לבחור באחד מהכלים הבאים:

- הקמת אתר לבית העסק
- דף נחיתה
- פוסט ברשת חברתית
- סרטון דיגיטלי ככלי שיווקי
- באנר מעוצב
- גיינגל לשידור ברדיו או בדיגיטל
- פודקאסט
- מודעת פרסום חוצות
- מודעה בעיתון
- ניוזלטר מעוצב
- חוברת פרסום שבועיות
- תמהיל שיחה לטלמרקטינג

* ניתן לבחור כלים דומים נוספים שבהם יכול התלמיד לבטא את הכלים שלמד במסגרת המקצוע.

ג. הכנת תוצרים

1. על התלמיד להכין **מודל קנבס** המציג את שלבי הקמת העסק על כל מרכיביו על גבי מצגת שאותה הוא יציג.
2. על התלמיד להכין ולהציג **אמצעי פרסום שיווקי** לעסק

ד. סיום העבודה

על כל תלמיד להגיש בסוף התהליך **את התוצרים ותיק עבודות** אשר יכול את כל תיעוד עליו התבסס התוצר כולל כתבות, מאמרים, דוחות כספיים וכל מידע רלוונטי אחר המציג את מאמציו, התקדמותו ואת המשובים שקיבל מהמורה ומהתלמידים האחרים במהלך עבודתו.

תיק העבודות יהיה מודפס או ממוחשב. **חובה** לשמור שני עותקים דיגיטליים: אחד אצל התלמיד ואחד בבית הספר (לפחות שנה אחרי מועד שליחת הציון למשרד)

לאחר בניית התוצר הסופי על כל תלמיד **לכתוב רפלקציה** על תהליך הביצוע, התקדמותו, קשיים שהתעוררו במהלך ביצוע המשימה והדרכים שבאמצעותן התמודד עם הקשיים שהתעוררו (הרפלקציה תיעשה ע"י כל תלמיד בנפרד). הרפלקציה תצורף לתיק העבודות.

הערכת התלמיד צריכה להתבצע לאורך כל השנה ולאפשר לתלמיד לשפר את העבודות שביצע, חשוב לעודד את התלמידים לקיים תהליך משוב הדדי כדי לאפשר לתלמידים להכיר ארגונים נוספים ובכדי לפתח עבודת צוות, חשיבה ביקורתית והצגה בפני קהל .

שאלות מנחות למילוי מודל קנבס לרעיון עסקי

חזון – איפה אני רואה את העסק שלי בעוד 3-5 שנים?		הגדרת מהות העסק מהו הרעיון העסקי שלי? מהו העסק העתידי שלי? תיאור בשניים-שלושה משפטים		
ייעוד – מהו הייעוד של העסק שלי? מהן המטרות של הפעילות העסקית שלי?				
שותפי מפתח	פעילויות מפתח	הצעת הערך	מערכות יחסי לקוחות	פלחי לקוחות
<ul style="list-style-type: none"> בלעדי מי איננו יכולים לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות? מי מחזיק את משאבי המפתח עבורנו? מי יכול לבצע פעילויות מפתח עבורנו? לדוגמא – לקוחות, ספקים, משפיעים, מתנגדים, רגולציה ועוד. 	<ul style="list-style-type: none"> אילו פעילויות מפתח אנו צריכים לבצע כדי לספק את הצעות הערך? אילו פעילויות מייצרות ערך ומעבירות אותו ללקוחות? 	<ul style="list-style-type: none"> מהם הכאבים והבעיות שאנו פותרים לכל פלח? מה הערך שאנו מייצרים לסוגי הלקוחות השונים? מה בידול הצעת הערך של העסק שלי לעומת עסקים דומים בשוק? 	<ul style="list-style-type: none"> מהי מהות מערכת היחסים שלנו עם לקוחות שונים (משתמש, משלם וכו')? האם ניתן ואיך מגדילים את צריכת הערך שלהם? מה יניע אותם לייצר מערכת יחסים עם העסק שלי ומה יאפיין אותה? 	<ul style="list-style-type: none"> מי הם הלקוחות הפוטנציאליים שאנו מייצרים עבורם ערך? מה המאפיינים של האנשים בכל פלח לקוחות? מהי החלוקה למגזרים או קטיגוריות לפי מאפיינים משותפים?
	משאבי מפתח		ערוצי הגעה ללקוח	
	<ul style="list-style-type: none"> אילו נכסים אנו חייבים כדי לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות, שבלעדיהם המודל העסקי לא יכול להתקיים? (ידע, הון אנושי, תשתיות, קניין רוחני, קשרים, כסף ועוד) 		<ul style="list-style-type: none"> מהם הערוצים לתקשר ערך עם הלקוחות השונים? היכן אני יכול לפגוש את הלקוח הפוטנציאלי שלי? 	
מבנה עלויות השקעות – מהן העלויות המרכזיות הנדרשות להקמת העסק? משתנות ישירות – מהי עלות המכר לייצור הערך ללקוח? קבועות – מהן העלויות המרכזיות לתפעול שוטף של העסק וליצירת הערך ללקוח?		תזרימי הכנסות איך וכמה יסכימו לקוחות לשלם לנו עבור הצעת הערך? הערכת היקפי הפעילות הצפויים מהו המודל העסקי? מהי הרווחיות הצפויה בהתאם לעלות המכר?		

תמהיל הערכת מטלת הביצוע

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>
<p style="text-align: right;">יכלול את הפרטים הבאים :</p> <ul style="list-style-type: none"> • שם בית הספר וסמל המוסד • שמות התלמידים כולל מספר ת.ז. • נושא מטלת הביצוע • שנת הלימודים • שם המנחה 		<p><u>פרק א'</u></p> <p>שער</p>
ציון	התוצר המתקבל	
<p>עד 1 נקודות</p> <p style="text-align: right;"><u>ציון הבוחן:</u></p> <p style="text-align: center;">_____</p>	<p>הפרק הוגש רק עם חלק מהפרטים הנדרשים.</p>	<p><u>רמה I</u></p>
<p>עד 2 נקודות</p> <p style="text-align: right;"><u>ציון הבוחן:</u></p> <p style="text-align: center;">_____</p>	<p>הפרק מוגש, כולל את רוב הפרטים הנדרשים ע"פ ההנחיות.</p>	<p><u>רמה II</u></p>
<p>עד 3 נקודות</p> <p style="text-align: right;"><u>ציון הבוחן:</u></p> <p style="text-align: center;">_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים מעוצב ומובנה</p>	<p><u>רמה III</u></p>

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>
<p>יכלול את הפרטים הבאים :</p> <ul style="list-style-type: none"> • בחירת עסק - בחירת רעיון עסקי להקמה (ניתן לבחור גם עסק קיים) • בחירת ותיאור הארגון יכלול הגדרה על פי הפירוט הבא : • מאפייני העסק על פי גודל : זעיר, קטן, בינוני, גדול • סוג העיסוק של העסק : ייצור, מסחר או שירותים • סוג הפעלה : פיזי, דיגיטלי, היברידי. <p>יש לפרט את הנימוקים להגדרת העסק על פי המאפיינים שנבחרו</p>		<p><u>פרק ב'</u> <u>סעיף 3.1</u></p> <p>אפיון העסק</p>
<u>ציון</u>	<u>התוצר המתקבל</u>	
<p>עד 6 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש לא כולל את כל הפרטים הנדרשים או קיים חוסר בפרטים מסוימים. לא מפורט ולא מנומק</p>	<p><u>רמה I</u></p>
<p>עד 7 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק מוגש, כולל את רוב הפרטים הנדרשים ע"פ ההנחיות.</p>	<p><u>רמה II</u></p>
<p>עד 8 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים מעוצב ומובנה</p>	<p><u>רמה III</u></p>

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>
<p>על סמך בחירת הרעיון העסקי להקמה ליישום המודל (ניתן לבחור גם עסק קיים):</p> <ul style="list-style-type: none"> • הגדרת מהות העסק • גיבוש וניסוח חזון עסקי • הגדרת הייעוד לפעילות העסקית <p>יש לפרט את המהות, החזון והייעוד של העסק בהתאם לדרישות שהוגדרו בתוכנית הלימודים</p>		<p><u>פרק ב'</u> <u>סעיף 3.2</u></p> <p>מודל הקנבס</p>
<u>ציון</u>	<u>התוצר המתקבל</u>	
<p>עד 5 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש לא כולל את כל הפרטים הנדרשים או קיים חוסר בפרטים מסוימים. לא מפורט ולא מנומק</p>	<p><u>רמה I</u></p>
<p>עד 6 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק מוגש, כולל חלק מהפרטים הנדרשים ע"פ ההנחיות. כמו כן קיים הסבר לא מנומק של אפיון העסק</p>	<p><u>רמה II</u></p>
<p>עד 8 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים באופן מפורט ומנומק ע"פ הנחיות. כמו כן קיים הסבר מנומק של המאפיינים לפי גודל, עיסוק וסוג ההפעלה</p>	<p><u>רמה III</u></p>

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>
<ul style="list-style-type: none"> פילוח קהל היעד והלקוחות הפוטנציאליים עבור העסק – יש לפרט ולנמק לגבי הפילוח שנעשה . פירוט הגדרת הצעת הערך והבידול שלה קביעת ערוצי הגעה ללקוחות והסבר מדוע ערוצים אלו נקבעו : <ul style="list-style-type: none"> א. ערוצי הפצה ב. ערוצי תקשורת שיווקית אפיון מערכות יחסי לקוחות : אפיון הקשר מול הלקוח, הגדרת מסע הלקוח 		<p><u>פרק ב'</u> <u>סעיף 3.3</u></p> <p>תכנון השיווק</p>
<u>ציון</u>	<u>התוצר המתקבל</u>	
<p>עד 4 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, לא כולל את כל הפרטים או קיים חוסר בפרטים מסוימים. לא מפורט ולא מנומק</p>	<u>רמה I</u>
<p>עד 6 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים יש נימוק רק על חלק מהמאפיינים של הסעיפים</p>	<u>רמה II</u>
<p>עד 8 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים באופן מפורט ומנומק. קיים הסבר מנומק של כל המאפיינים על פי פילוח קהל היעד, ערך והבידול, קביעת ערוצי הפצה, ומערכות יחסי לקוחות</p>	<u>רמה III</u>

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>	
<ul style="list-style-type: none"> • משאבי מפתח – פירוט התשתיות נדרשות להקמה והפעלה • פעילויות מפתח - פעילויות שנדרש לבצע במטרה לקדם את העסק ואת הצעת הערך שלו (יעדים ומשימות) • שותפי מפתח – מיפוי גורמים נדרשים והכרחיים להקמה והפעלה <p>חשוב לנמק מדוע נרשמו המשאבים, הפעילויות והשותפים שנבחרו וכיצד הם תורמים לקידום העסק והצעת הערך שלו</p>		<p><u>פרק ב'</u> <u>סעיף 3.4</u></p> <p>משאבים, פעילויות ושותפי מפתח</p>	
<u>ציון</u>	<u>התוצר המתקבל</u>		
<p>עד 5 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, לא כולל את כל הפרטים או קיים חוסר בפרטים מסוימים. לא מפורט ולא מנומק</p>		<p><u>רמה I</u></p>
<p>עד 7 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים יש נימוק רק על חלק מהמאפיינים של הסעיפים</p>		<p><u>רמה II</u></p>
<p>עד 9 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים באופן מפורט ומנומק. קיים הסבר מנומק של כל המאפיינים על פי משאבי המפתח, הפעילות שנדרש לבצע, שותפי מפתח</p>		<p><u>רמה III</u></p>

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>
<ul style="list-style-type: none"> • ניתוח הוצאות צפויות של העסק – השקעות, הוצאות משתנות והוצאות קבועות. • הגדרת מודל ותזרימי ההכנסות – מהם המוצרים/ השירותים, מה יהיו מחירי המכירה, מה יהיה צפי המכירות לחודשים הראשונים • חישוב צפי רווחיות בחודשי ההפעלה הראשונים – על בסיס שני הסעיפים הקודמים <p>יש לפרט את הנחות היסוד לביצוע הצפי, סעיפי ההוצאות וההכנסות ואת אופן חישוב הרווחיות הצפויה</p>		<p><u>פרק ב'</u> <u>סעיף 3.5</u></p> <p>ניהול וניתוח הכנסות והוצאות, הגעה לרווחיות</p>
<u>ציון</u>	<u>התוצר המתקבל</u>	
<p>עד 5 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, לא כולל את כל הפרטים או קיים חוסר בפרטים מסויים. לא מפורט ולא מנומק</p>	<u>רמה I</u>
<p>עד 8 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים יש נימוק רק על חלק מהמאפיינים של הסעיפים</p>	<u>רמה II</u>
<p>עד 9 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים באופן מפורט ומנומק. קיים הסבר מנומק של כל המאפיינים כולל ניתוח הוצאות צפויות של העסק, הגדרת מודל ההכנסות וצפי רווחיות בחודשי הפעלה הראשונים</p>	<u>רמה III</u>

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>
<ul style="list-style-type: none"> • ניתוח צרכי מימון להקמה/ הפעלה של העסק • ניתוח אופן גיוס ההון הנדרש: הון עצמי ו/או הון חיצוני - בחינת כדאיות • מקורות להון חיצוני: הלוואות, קרנות, גיוס המונים • בדיקה והשוואה של שתי הצעות מבנקים לפתיחת חשבון בנק לעסק (עלויות ורמת השירות לניהול חשבון) 		<u>פרק ב'</u> <u>סעיף 3.6</u> הון ומימון העסק
<u>ציון</u>	<u>התוצר המתקבל</u>	
עד 4 נקודות <u>ציון הבוחן:</u> _____	<u>רמה I</u> הפרק המוגש, לא כולל את כל הפרטים או קיים חוסר בפרטים מסוים. לא מפורט ולא מנומק	
עד 6 נקודות <u>ציון הבוחן:</u> _____	<u>רמה II</u> הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים יש ניתוח ונימוק רק על חלק מהמאפיינים של הסעיפים	
עד 8 נקודות <u>ציון הבוחן:</u> _____	<u>רמה III</u> הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים באופן מפורט ומנומק. קיים הסבר מנומק של כל המאפיינים כולל ניתוח צרכי מימון להקמה, ניתוח אופן גיוס ההון הנדרש, מקורות להון חיצוני. בדיקת שתי הצעות של בנקים לפתיחת עסק	

פרק ב' סעיף 3.7 - השלמת הנתונים בתוך מודל הקנבס

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>	
<p>התלמיד יבחר ויכין פרסום לעסק המותאם לקהל היעד</p> <ul style="list-style-type: none"> • הקמת אתר לבית העסק • דף נחיתה • פוסט ברשת חברתית • סרטון דיגיטלי ככלי שיווקי • באנר מעוצב • גיינגל לשידור ברדיו או בדיגיטל • פודקאסט • מודעת פרסום חוצות • מודעה בעיתון • ניוזלטר מעוצב • חוברת פרסום שבועית • תמהיל שיחה לטלמרקטינג <p>חשוב לנמק את הסיבות לבחירת הכלי הפרסומי לקידום העסק</p>		<p><u>פרק ב'</u> <u>סעיף 3.8</u></p> <p>כלים לקידום ושיווק העסק</p>	
<u>ציון</u>	<u>התוצר המתקבל</u>		
עד 5 נקודות <u>ציון הבוחן:</u> _____	<p>הפרק המוגש - בחירה והכנת כלי פרסום לעסק, בוצע לא על פי הקריטריונים הנדרשים, לא מפורט ולא מנומק</p>		<u>רמה I</u>
עד 7 נקודות <u>ציון הבוחן:</u> _____	<p>הפרק המוגש - בחירת והכנת כלי פרסום המתאים לעסק הנבחר, בוצע חלקית על פי הקריטריונים הנדרשים וחלקית מפורט מנומק</p>		<u>רמה II</u>
עד 8 נקודות <u>ציון הבוחן:</u> _____	<p>הפרק המוגש, כולל בחירת הכלי המתאים לעסק הנבחר, מפורט, מנומק ומעוצב.</p>		<u>רמה III</u>

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>	
<ul style="list-style-type: none"> • הצגת מודל הקנבס באמצעות מצגת • תיק עבודות אשר יכלול את כל תיעוד עליו התבסס התוצר כולל כתבות, מאמרים, דוחות כספיים וכל מידע רלוונטי אחר המציג את מאמציו, התקדמותו ואת המשובים שקיבל מהמורה ומהתלמידים האחרים במהלך עבודתו 		<p><u>פרק ג</u> <u>סעיף א'</u></p> <p>הצגת העבודה התוצר הסופי ותיק העבודות</p>	
<u>ציון</u>	<u>התוצר המתקבל</u>		
<p>עד 4 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>בפרק המוגש, קיים חוסר ברוב החומרים הנדרשים.</p>		<p><u>רמה I</u></p>
<p>עד 8 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>בפרק המוגש, קיים חוסר בחלק מתיק העבודות</p>		<p><u>רמה II</u></p>
<p>עד 10 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים כולל מצגת מודל הקנבס ותיק עבודות על כל חלקיו</p>		<p><u>רמה III</u></p>

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>
<ul style="list-style-type: none"> • הכנת פרסום לעסק המותאם לקהל היעד 		<p><u>פרק ג</u> <u>סעיף ב'</u></p> <p>הצגת התוצר הפרסומי השיווקי</p>
<u>ציין</u>	<u>התוצר המתקבל</u>	
<p>עד 5 נקודות</p> <p><u>ציין הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>בפרק המוגש, קיים חוסר בפרטים מסויים. הפרסום לא מתאים ולא יהיה אפקטיבי עבור קהל היעד</p>	<u>רמה I</u>
<p>עד 8 נקודות</p> <p><u>ציין הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>בפרק המוגש, קיים חוסר בחלק פרסום לעסק והוא לא מותאם במלואו לקהל היעד. הפרסום מעניין אך אינו צפוי להיות אפקטיבי עבור קהל היעד.</p>	<u>רמה II</u>
<p>עד 10 נקודות</p> <p><u>ציין הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>בפרק המוגש, קיים פרסום איכותי לעסק, מותאם לקהל היעד וצפוי להיות אפקטיבי</p>	<u>רמה III</u>

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>
	<ul style="list-style-type: none"> • הצגה בפני קהל • בקיאות בחומר • עזרים נוספים 	הצגת התוצר (פרזנטציה)
<u>ציון</u>	<u>התוצר המתקבל</u>	
עד 6 נקודות <u>ציון הבוחן:</u> _____	בפרק המוגש, קיימת חוסר שליטה בחומר ומתקיימת קריאה מהמצגת	<u>רמה I</u>
עד 8 נקודות <u>ציון הבוחן:</u> _____	בפרק המוגש, התלמיד הציג את העבודה כראוי אך לא אראה בקיאות מספקת בחומר הנלמד	<u>רמה II</u>
עד 9 נקודות <u>ציון הבוחן:</u> _____	בפרק המוגש, הופגנה שליטה ובקיאות בחומר, עמידה בפני קהל והצגת עזרים נוספים	<u>רמה III</u>

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>
<ul style="list-style-type: none"> • עמידה בלוח הזמנים • עבודת הצוות • לימוד הדדי ושיתוף פעולה (במידה ונעשתה העבודה ביחיד יש להעריך את ההתייחסות מול המורה המנחה). 		תהליך העבודה של התלמיד/הזוג
<u>ציון</u>	<u>התוצר המתקבל</u>	
עד 3 נקודות <u>ציון הבוחן:</u> _____	על פי הערכה של המורה המנחה התלמיד לא עמד בלוי"ז על פי התכנון ולא ביצע שיתוף פעולה עם תלמידים אחרים.	<u>רמה I</u>
עד 4 נקודות <u>ציון הבוחן:</u> _____	על פי הערכה של המורה המנחה התלמיד השלים את המשימות באיחור ולא שיתף פעולה באופן מתמיד	<u>רמה II</u>
עד 6 נקודות <u>ציון הבוחן:</u> _____	על פי הערכה של המורה המנחה התלמיד השלים את המשימות בזמן וביצע שיתוף פעולה עם תלמידים אחרים.	<u>רמה III</u>

<u>פירוט הנחיות</u>		<u>שם הפרק</u>
<ul style="list-style-type: none"> • תהליך הביצוע • התקדמותו • קשיים שהתעוררו במהלך ביצוע המשימה • הדרכים שבאמצעותן התמודד עם הקשיים שהתעוררו (הרפלקציה תיעשה ע"י כל תלמיד בנפרד). <p>הרפלקציה תצורף לתיק העבודות.</p>		<p><u>פרק ד'</u></p> <p>רפלקציה אישית</p>
<u>ציון</u>	<u>התוצר המתקבל</u>	
<p>עד 2 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים או קיים חוסר בפרטים מסוים. לא מפורט ולא מנומק.</p>	<p><u>רמה I</u></p>
<p>עד 3 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים יש נימוק על חלק מהמאפיינים של הסעיפים.</p>	<p><u>רמה II</u></p>
<p>עד 4 נקודות</p> <p><u>ציון הבוחן:</u></p> <p>_____</p>	<p>הפרק המוגש, כולל את כל הפרטים הנדרשים באופן מפורט ומנומק. קיים הסבר מנומק של כל המאפיינים.</p>	<p><u>רמה III</u></p>