



משרד החינוך

המנהל למדע וטכנולוגיה

תוכנית לימודים במקצוע

תכנון וניהול עסק 30%

סמלי שאלונים:

799183 / 799282 / 799283

תוכנית פיילוט לשנה"ל תשפ"ד	סמל מגמה 27 סמל התמחות 2720
-------------------------------	--------------------------------

תוכן עניינים:

מספר עמוד	הנושא
3	התפיסה הרעיונית של התוכנית
4	מטרות כלליות
5	מטרות התוכנית
8	דרכי הוראה, למידה, הערכה מומלצות
9	תוכנית לימודים

1. התפיסה הרעיונית של התוכנית

פרק ה 30% בתוכנית הלימודים, בא לחשוף את התלמידים לארגונים עסקיים הקיימים במשק, לתהליכי הקמה והפעלה של ארגונים אלו, לפתח יכולות תיכנון, ניתוח אפיון ותאור של ארגונים עסקיים על מגוון הפעילויות המבוצעות בתוך הארגון. בממשקים שבין הארגון לבין הסביבות שבהם פועל העסק לרבות ספקים, לקוחות, מתחרים ושותפים עסקיים.

בתוכנית זו ילמדו התלמידים כיצד להביט על עסקים בעיניים סקרניות, להבין את התהליכים המתרחשים בו ואת הגורמים המשפיעים ומושפעים ממנו.

בפרק זה, התלמידים יחשפו לארגונים עסקיים הקיימים במשק, יכירו את המושגים הראשוניים בתהליך הקמת והפעלת עסק בישראל. יכירו את השימוש בכלים דיגיטליים לקידום וניהול העסק בעולם החדש. התלמידים ילמדו כיצד יש לבנות תשתית ראשונית, לגיבוש רעיון עסקי כדאי כלכלית באמצעות כלי תכנון וניהול.

התלמידים ירכשו מיומנויות בסיס בתחום גיבוש הרעיון העסקי, בנית אסטרטגיה שיווקית, בתחום המיתוג והמכירות, תוך ניתוח ההיבטים הכספיים, הניהוליים והרגשיים 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 באמצעות הרשתות החברתיות.

יושם דגש מרכזי על חשיבה יצירתית ומתן כלים לבניית תקשורת בין-אישית פונקציונאלית, שתסייע ליציבות העסק ולשדרוגו לאורך זמן.

2. מטרות כלליות:

1. צבירת ארגז כלים לצפיית חקר סקרנית של התלמידים את העולם העסקי.
2. הכרת עולם המושגים של עסקים קטנים הפועלים בישראל
3. יכולות ניתוח ביקורתית על פעילות ותפקוד העסק כארגון למטרות רווח
4. הקניית מושגים ראשוניים לתהליך הקמה והפעלת עסק בישראל
5. גיבוש תשתית ראשונית להקמת עסק כדאי כלכלית באמצעות כלי תכנון וניהול
6. הצגת מודל ופעילות העסק באמצעים ויזואליים
7. חשיפת התלמיד לכלי מחשוב התורמים לתכנון והצגת הרעיון העסקי
8. חיזוק יכולות הצגת נושא עסקי וכלכלי מול קהל
9. חיזוק עבודת הצוות של התלמידים (למידה משותפת תמיכה הדדית, מתן משוב בונה וכו')
10. רכישת מיומנות בשימוש במודל הקנבס ככלי תכנון להקמה ולניהול נכון ויעיל של העסק

3. מטרות התוכנית

במהלך לימודי תוכנית זו:

1. הלומד יכיר את מושגי היסוד של התוכנית

- 1.1 הבנת המשמעות מהו עסק, מטרותיו והצורך להקים עסק
- 1.2 הבנת מאפייני עסקים לפי גודל – אתגרים ויתרונות
- 1.3 הכרת סוגי עסקים: ייצור, מסחרי, שירותי, משולבים
- 1.4 יכולת לנתח את ההבדלים בין סוגי העסקים
- 1.5 הכרת סוגי ההפעלה של עסק: פיזי, דיגיטלי, היברידי
- 1.6 יכולת ניתוח ההבדלים והיתרונות והחסרונות שבין סוגי ההפעלה השונים

2. הלומד יכיר את מודל הקנבס ככלי לתכנון עסקי

- 2.1 הכרת המודל
- 2.2 הבנת המטרות ואופן השימוש במודל
- 2.3 יכולת לבחור רעיון עסקי להקמה ויישום המודל

3. הלומד ידע ויגבש רעיון עסקי של מודל הקנבס

- 3.1 הכרת שלבי הפיתוח העסקי
- 3.2 יכולת למקד את הרעיון העסקי ולהגדיר את מהות העסק
- 3.3 יכולת גיבוש של החזון העסקי ככלי לתכנון ארוך טווח
- 3.4 יכולת להגדיר את הייעוד לפעילות העסקית
- 3.5 יכולת ליישם את מודל הקנבס חלק א'

4. הלומד יכיר וידע את החשיבות ההון ומימון לעסק

- 4.1 יכולת להכיר את חשיבות הכסף וההון בתהליך ההקמה וההפעלה של העסק
- 4.2 יכולת לנתח בין הון עצמי לבין הון חיצוני
- 4.3 הכרת המקורות להון חיצוני
- 4.4 יבין את משמעות הריבית כמחיר לגיוס הון חיצוני
- 4.5 הכרת ההבדלים בין חשבון בנק פרטי וחשבון בנק עסקי

5. הלומד יכיר וידע לתכנן את תהליכי המכירה ללקוחות

- 5.1 יכולת לפלח את לקוחות היעד
- 5.2 יכולת לאתר את צרכי הלקוחות
- 5.3 הכרת ערוצי ההגעה ללקוחות: ערוצי הפצה וערוצי תקשורת שיווקית
- 5.4 יכולת להבין את מערכת יחסי הלקוחות ולהגדיר את "מסע הלקוח" בעסק
- 5.5 יכולת ליישם את מודל הקנבס חלק ב'

6. הלומד ידע ליישם את מודל הקנבס חלק ג'

- 6.1 יכולת למפות את משאבי מפתח הנדרשים להקמה והפעלה של העסק
- 6.2 יכולת למפות את פעילויות המפתח הנדרשות להקמה, הפעלה, ניהול ופיתוח העסק
- 6.3 יכולת לזהות את שותפי המפתח הנדרשים להקמה והפעלה של העסק
- 6.4 יכולת ליישם את מודל הקנבס חלק ג'

7. הלומד יכיר וידע לנהל ונתח את ההכנסות וההוצאות על מנת להגיע לרווחיות

- 7.1 יכולת לנתח את ההוצאות הצפויות של העסק
- 7.2 יכולת להגדיר את המודל העסקי – מודל הכנסות, צפי מכירות והכנסות
- 7.3 יכולת לנתח צפי רווחיות רצויה וצפויה לתקופה הראשונה
- 7.4 יכולת ליישם מודל הקנבס חלק ד'

8. הלומד ידע לתרגל ולהשתמש בכלים יישומיים לקידום ושיווק העסק

- 8.1 יכולת לנתח אתרי פרסום דיגיטלי ופרסומים מובילים לטובת גיוס לקוחות
- 8.2 הכרת פורטלים ואתרים ככלי להגדלת החשיפה
- 8.3 הכרת דפי נחיתה ככלי להנעת לקוחות
- 8.4 הכרת פוסטים ונוכחות ברשתות חברתיות לקידום השיווק
- 8.5 להבין את ההשפעת הסביבה החברתית והתרבותית לקידום השיווק
- 8.6 הכרת אפליקציות וכלים דיגיטליים ככלי לשימור וניהול הקשר עם הלקוחות
- 8.7 רכישת מיומנות להכנת סרטון דיגיטלי ככלי שיווקי
- 8.8 הכרת הפרסום באמצעות באנר מעוצב
- 8.9 רכישת מיומנות בהכנת ג'ינגל לשידור ברדיו או בדיגיטל

8.10 הכרת השימוש בפודקסט ככלי לקידום ושיווק. הכרת מודעות פרסום חוצות ככלי פרסומי

8.11 הכרת הפרסום באמצעות מודעות בעיתונות

8.12 הכרת הפרסום באמצעות חוברות פרסום שבועיות

8.13 הכרת השימוש בניוזלטר מעוצב

8.14 הכרת השימוש בטלמרקטינג ככלי לקידום המכירות

9. הלומד ידע להכין מודל קנבס

9.1 הכנת מצגת הסיום על בסיס מודל הקנבס

9.2 הכנת פרזנטציה להצגת המודל – עמידה מול קהל

10. הלומד ידע להכין אמצעי פרסום ושיווק

10.1 הכנת מצגת האמצעי השיווקי

4. דרכי הוראה, למידה, הערכה מומלצות

תוכנית הלימודים במגמת "יזמות עסקית" מכוונת להקמת עסק ולרכישת כישורי למידה. המאפשרים הקניית בסיס ידע ממשי ורלוונטי, תוך העברתו בצורה פעילה וחוויתית, מתוך אמונה כי התוכנית תקנה מיומנויות להקמת עסק קטן או בינוני.

מטרתה של התוכנית, להקנות רקע תיאורטי עיוני ומעשי לתלמיד, בתחומי היזמות העסקית ובתחום פיתוח וניהול עסק. מטרה זו נובעת מהתפיסה, כי היזמות הינה מרכיב חשוב בצמיחה הכלכלית של המדינה, ומהווה כאחד מגורמי הייצור בנוסף לקרקע, הון ועבודה.

התוכנית תקנה מיומנויות למידה על מנת להכשיר לומד עצמאי. על כן, התוכנית שמה דגש מרכזי בתהליך ההוראה. התלמיד יחקור וישתמש בצורה מושכלת, בידע אשר רכש במשך שנות לימודיו. באמצעותו, ירכוש הוא כלים רלוונטיים לשימוש נכון במידע וליישמו בתחום העסקי

לאור זאת, המורה יפעל בתוכנית זו כמנחה ולא כמקור הידע. ילווה הוא את התהליך ויעודד את התלמיד לפעילות עצמאית ומושכלת. דבר זה מתבטא בכך כי הלמידה תועבר הדבר יעשה באמצעות סדנאות עבודה ובסיוורים להכרת ההתנהלות בפועל. על המורה לעודד את התלמידים להעלות רעיונות, בדרך של סיעור מוחות המושתת על דיון, שאילת שאלות, חיפוש מידע ויצירתיות.

יישום הידע של מטלת הביצוע, מתבצע על ידי התלמידים בשנת לימודם הראשונה. בשנה זו, יכין התלמיד את מודל "הקנבס" המושתת על בסיס העסק הנבחר על ידו. במסגרת זו יבחר הוא את אמצעי הפרסום והשיווק של העסק.

תוכנית לימודים

הערה: יש ללמד לפחות 50 שעות הוראה במעבדת מחשבים

פרקי התוכנית:

מס' שעות	הסעיפים	הפרק
5	1.1. מהו עסק? 1.1.1. מטרות בהקמתו 1.1.2. הצורך להקים עסק 1.2. מאפייני עסקים לפי גודל 1.2.1. עסק זעיר 1.2.2. עסק קטן 1.2.3. עסק בינוני 1.2.4. עסק גדול 1.2.5. ניתוח ההבדל בין המאפיינים 1.3. סוגי עסקים 1.3.1. עסקי ייצור 1.3.2. עסקי מסחר 1.3.3. עסקי שירות 1.3.4. עסקים משולבים 1.3.5. ניתוח ההבדל בין סוגי העסקים 1.3.6. מיומנויות הניהול השונות הנדרשות בכל סוג 1.4. סוגי ההפעלה 1.4.1. עסק פיזי 1.4.2. עסק דיגיטלי 1.4.3. עסק היברידי 1.4.4. ניתוח ההבדל בין סוגי ההפעלה 1.4.5. יתרונות וחסרונות לכל הפעלה	1. מושגי יסוד בעסקים
5	2.1. הכרת המודל 2.2. מעבר בקצרה על פרקי המודל 2.3. מטרות ואופן שימוש 2.4. בחירת רעיון עסקי להקמה ליישום המודל	2. הכרת מודל הקנבס ככלי לתכנון עסקי – מודל הקנבס מבוא

מס' שעות	הסעיפים	הפרק
10	3.1. שלבי הפיתוח העסקי 3.2. מיקוד הרעיון העסקי והגדרת מהות העסק 3.3. גיבוש חזון עסקי 3.4. הגדרת הייעוד לפעילות העסקית 3.5. מודל הקנבס חלק א' – יישום	3. גיבוש הרעיון העסקי - מודל הקנבס חלק א' – מהות, חזון וייעוד
10	4.1. חשיבות הכסף וההון בתהליך ההקמה וההפעלה של העסק (תוכנית ההשקעה) 4.2. הון עצמי והון חיצוני ובמה עדיף לנו להשתמש 4.3. מקורות להון חיצוני: הלוואות, קרנות, גיוס המונים 4.4. משמעות הריבית כמחיר להון חיצוני 4.5. בנקים – ניהול חשבון בנק - פרטי ועסקי	4. הון ומימון העסק
25	5.1. פילוח לקוחות: 5.1.1. הכרת השוק 5.1.2. ניתוח והבנת צרכי הלקוחות 5.1.3. אפיון לקוחות 5.1.4. הכרת המתחרים והיתרונות שלהם 5.2. הגדרת הצעת הערך: 5.2.1. איתור צרכי הלקוחות 5.2.2. הגדרת המענה לצורך 5.2.3. הגדרת הבידול בהצעת הערך 5.3. ערוצי הגעה ללקוחות: 5.3.1. ערוצי שיווק 5.3.2. תהליכי וערוצי מכירה 5.3.3. ערוצי הפצה 5.4. מערכות יחסי לקוחות: 5.4.1. הגדרת סוג הלקוח: משלם, משתמש, מחליט 5.4.2. הגדרת מסע הלקוח שהוא עובר בתהליך הרכישה והשימוש במוצר/ בשירות 5.4.3. הגדלת נתח לקוח	5. תיכנון השיווק ותהליכי המכירה ללקוחות - מודל הקנבס חלק ב'

מס' שעות	הסעיפים	הפרק
	5.4.4. הגדרת מערך השירות והתמיכה בלקוח 5.4.5. שימור לקוחות 5.5. מודל הקנבס חלק ב' - יישום	
15	6.1. משאבי מפתח הנדרשים להקמה והפעלה של העסק: 6.1.1. תשתיות פיזיות הכרחיות 6.1.2. הון להקמה ולפיתוח 6.1.3. ידע ומיומנויות 6.2. פעילויות מפתח הנדרשות להקמה והפעלה של העסק – המשימות והפעולות הנדרשות לביצוע, תוכנית העבודה (יעדים ומשימות) עבור: 6.2.1. פעילויות הקמה 6.2.2. פעילויות הפעלה 6.2.3. פעילויות שיווק וקידום 6.2.4. פעילויות ניהול ופיתוח עסקי 6.3. שותפי מפתח הנדרשים להקמה והפעלה של העסק: 6.3.1. ספקים קריטיים 6.3.2. לקוחות מפתח 6.3.3. משפיענים חברתיים ועסקיים 6.3.4. גורמי מפתח בשוק 6.4. מודל הקנבס חלק ג' - יישום	6. פעילויות, משאבים ושותפי מפתח - מודל הקנבס חלק ג'
20	7.1. ניתוח הוצאות צפויות של העסק: 7.1.1. הוצאות קבועות והוצאות משתנות 7.1.2. ניתוח עלויות המוצרים/השירותים 7.1.3. חישוב נקודת האיזון של העסק 7.1.4. חישוב ההשקעה הראשונית הנדרשת להקמה ולתקופת ההרצה וניתוח מקורות נדרשים למימון ההשקעה הנדרשת 7.2. הגדרת המודל העסקי (ממה ואיך העסק יקבל הכנסות שוטפות)	7. ניהול וניתוח הכנסות והוצאות, הגעה לרווחיות – מודל הקנבס חלק ד'

מס' שעות	הסעיפים	הפרק
	7.2.1 קביעת מחירי המכירה של המוצרים והשירותים 7.2.2 הבחנה בין המחרה לתמחיר 7.2.3 קביעת צפי מכירות לחודשים הראשונים 7.2.4 חישוב צפי רמת ההכנסות בחודשים הראשונים 7.3 צפי רווחיות רצויה וצפויה לתקופה הראשונית 7.4 מודל הקנבס חלק ד' – יישום	
15	8.1 אתרים לפרסום ושיווק: 8.1.1 מאפייני אתר פרסומי דיגיטלי 8.1.2 הכרת אתרים פרסומיים מובילים 8.2 פורטלים ואתרים להגדלת חשיפה 8.3 דפי נחיתה ככלי להנעת לקוחות 8.4 נוכחות פוסטים ונוכחות ברשתות חברתיות לקידום ושיווק 8.4.1 כתיבת פוסטים ברשת חברתית – כללי "עשה ואל תעשה" 8.4.2 השפעת הסביבה החברתית בקידום השיווק 8.4.3 השפעת הסביבה התרבותית בקידום השיווק 8.5 אפליקציות וכלים דיגיטליים לשימור וניהול הקשר עם הלקוחות 8.6 סרטון דיגיטלי ככלי שיווקי 8.7 באנר מעצב 8.8 ג'ינגל לשידור ברדיו או בדיגיטל 8.9 פודקסט ככלי שיווקי 8.10 מודעות פרסום חוצות 8.11 מודעות בעיתון 8.12 סוגי מסרים 8.13 ניוזלטר מעוצב 8.14 חוברות פרסום שבועיות 8.15 טלמרקטינג	8. כלים יישומיים לקידום ושיווק העסק

מס' שעות	הסעיפים	הפרק
	8.16 תרגול כלים לקידום השיווק	
15	9.1. הכנת מצגת הסיום על בסיס מודל הקנבס 9.2. פרזנטציה – מיומנויות עמידה מול קהל	9. <u>מטלת ביצוע א' – הכנה והצגת מודל קנבס מלא</u>
15	10.1. הכנת אפיון ומטרות לאמצעי השיווק 10.2. הכנת האמצעי השיווקי מתוך הכלים היישומיים שנלמדו. 10.3. הצגת אמצעי השיווק	10. <u>מטלת ביצוע ב' הכנה והצגת אמצעי פרסום ושיווק</u>
<u>לימודי העשרה</u>		
7	11.1.1. כישורים נדרשים לניהול עסק; 11.1.2. עמידה בפני קהל 11.1.3. מיומנות לניהול משא ומתן	11. מיומנויות היזם לניהול העסק - העשרה
10	12.1. מיומנויות ושימוש בתוכנת האופיס EXCEL 12.1.2 POWER POINT 12.1.3	12. תוכנות האופיס ככלי לניהול העסק
10	13.1. חוק עבודת נוער 13.2. חוק שעות נוספות 13.3. חוקי הנגישות החלים על העסק הבודד 13.4. חוק שעות עבודה ומנוחה 13.5. חוק שכר מינימום 13.6. חוק פיצויי פיטורין 13.7. חוק חופשה שנתית 13.8. חוק עבודת נשים 13.9. חוק הטרדה מינית	13. חוקי המגן – משמעות ומטרות – העשרה
162	סה"כ שעות לימוד	