

טופס להערכת עבודת גמר 771387 - 3 יח"ל – תשפ"ו

שם בית הספר _____ סמל מוסד _____
שם התלמיד _____ מספר זהות _____
שם התלמיד _____ מספר זהות _____
שם המורה המנחה _____ טלפון _____

מבוא

עבודת הגמר בתחום היזמות העסקית ופתיחת עסק מהווה שלב משמעותי ומכונן במסלול הלימודים זו הזדמנות ייחודית לתרגם את הידע התיאורטי שרכשו התלמידים במהלך הלימודים למציאות המעשית של עולם העסקים.

במסגרת עבודה זו, יתנסו התלמידים בתהליך השלם של הקמת עסק - מהגדרת הרעיון העסקי הראשוני ועד למימוש מעשי של המיזם. העבודה מיועדת לפתח את יכולתם של התלמידים לחשוב באופן אסטרטגי, לנתח שווקים, להבין צרכי לקוחות, ולהתמודד עם אתגרים מעשיים בעולם היזמות.

מבנה העבודה וחלוקת הציונים:

עבודת הגמר מורכבת משלושה חלקים המשלימים זה את זה

חלק א': כתיבת תוכנית עסקית מקיפה (40 נקודות)

בחלק זה ידרשו התלמידים לפתח תוכנית עסקית מפורטת ומקצועית הכוללת ניתוח שוק, אסטרטגיה עסקית, תכנון כספי ותפעולי. התוכנית תשמש כתשתית תיאורטית ואסטרטגית למימוש המיזם.

חלק ב': מימוש מעשי של המיזם (30 נקודות)

החלק המעשי מחייב התנסות בהקמת המיזם/העסק בפועל, פיתוח המוצר או השירות, ביצוע פעילות שיווקית ומכירות ראשונות. זהו הליבה המעשית של העבודה.

הגנה בעל פה (30 נקודות)

בסיום כתיבת העבודה ובסיום ההתנסות במיזם יופיעו התלמידים בפני בוחן חיצוני להציג את עבודתם, להסביר את התהליך שעברו, ולהדגים את הלקחים שלמדו. ההגנה מהווה הזדמנות להפגין הבנה מעמיקה של העבודה ויכולת לענות על שאלות מקצועיות.

המשך המסמך תמצא הנחיות מפורטות לכל חלק מחלקי העבודה, קריטריונים להערכה, ולוח זמנים מומלץ לביצוע העבודה.

הערכת תוכנית עסקית*

בתמהיל ההערכת תוכנית העסקית, קיימות שלוש רמות של ציונים, כאשר כל רמה מעידה על השקעת התלמיד בפרויקט ועל הבנת התלמיד את הפרויקט.

רמה 1 (זכירה והבנה) : הצגת חלק מהנושאים הנדרשים באופן המציג ידע חלקי או ידע טכני זכירה: השלב הבסיסי ביותר. מתמקד ביכולת לשלוף מידע, עובדות, מונחים, מושגים בסיסיים או תשובות לשאלות ספציפיות.

הבנה: היכולת לפרש, להסביר, לסכם או לתאר מידע במילים שלך. כאן התלמיד מראה שהוא מבין את המשמעות של החומר.

רמה 2 (יישום וניתוח) : הצגת רוב הנושאים הנדרשים עם פירוט נכון המציג הבנה והקשר נכון לתוכנית

יישום: היכולת להשתמש בידע או במידע במצבים חדשים או שונים, לפתור בעיות, או לבצע משימות על בסיס העקרונות שנלמדו □. ניתוח: היכולת לפרק מידע או חומר לחלקיו השונים, לזהות קשרים בין החלקים, ולהבין את המבנה הארגוני של החומר.

רמה 3 (הערכה ויצירה) : הצגת כל הנושאים הנדרשים כולל את כל הפרטים הנדרשים בצורה מובנית המציג ידע, הבנה ויישום מלאים, בסדר הנכון ועם שייכות ותרומה לתוכנית הערכה: היכולת לשפוט, לבקר או להעריך את הערך של רעיונות, מידע, שיטות או חומרים, על בסיס קריטריונים ספציפיים.

יצירה: השלב הגבוה והמורכב ביותר המבטא את היכולת להרכיב רכיבים לכדי שלם חדש, מקורי וקוהרנטי. זהו השלב של הפקה, תכנון או עיצוב.

הערכת תכנית עסקית - 40 נקודות		
ניקוד הבוחן	ניקוד בהערכה	התוכן
	10	• תיאור כללי של העסק והחזון העסקי הגדרת עסק מהות העסק - תחום הפעילות העיקרי ההזדמנות העסקית והצורך במוצרים החזון והמטרות הערך והייעוד של העסק – לעולם העסקי, ללקוחות • פירוט המוצרים/שירותים המוצעים פירוט המוצרים או השירותים העיקריים הערך המוסף ללקוח מאפיינים ייחודיים וחדשניים • קהלי היעד מאפייני הלקוחות ופילוח שוק צרכים ודרישות של קהל היעד • פירוט המוצרים או השירותים העיקריים הערך המוסף ללקוח מאפיינים ייחודיים וחדשניים • קהלי היעד מאפייני הלקוחות ופילוח שוק צרכים ודרישות של קהל היעד • ניתוח השוק וזיהוי היתרון התחרותי ניתוח עסק על פי מודל SWOT הגדרת ייחודיות העסק מהמתחרים ניתוח עסק על פי מודל פורטר אסטרטגיות בידול ומיצוב • ניתוח השוק וזיהוי היתרון התחרותי ניתוח עסק על פי מודל SWOT הגדרת ייחודיות העסק מהמתחרים ניתוח עסק על פי מודל פורטר אסטרטגיות בידול ומיצוב

	0-4	רמה 1 * בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	5-7	רמה 2 * בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	8-10	רמה 3 * התאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	4	- המודל העסקי: - מקורות ההכנסה - ערוצי מכירה ושיווק - תמחור והמחירה - תחזית הכנסות ראשונית - שותפויות ומשאבים נדרשים - שותפים עסקיים מרכזיים - ספקים עיקריים - הגדרת המשאבים הנדרשים כמענה לצורך השיווקי (ציוד, טכנולוגיה, כוח אדם) - תחזית ההכנסות לשנים הראשונות (3-5)
	0-1	רמה 1* בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	2-3	רמה 2 * בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	3-4	רמה 3* בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	7	- מחקר שוק - ניתוח מגמות בשוק - גודל השוק הפוטנציאלי - הזדמנויות ואיומים מרכזיים - ניתוח המתחרים - מיפוי המתחרים העיקריים - חוזקות וחולשות של המתחרים - ניתוח קהל היעד - התנהגות צרכנית וצרכים
	0-2	רמה 1 * בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	3-5	רמה 2* בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	6-7	רמה 3* בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)

	7	התוכנית השיווקית • אסטרטגיה שיווקית - יעדים שיווקיים: - יעדי מכירות - יעדי חדירה לשוק • אסטרטגיית מוצר - מוצר/שירות - התאמות נדרשות למוצר - שירות לקוחות • אסטרטגיית המחרה - אסטרטגיית ההמחרה - מבנה הנחות ומבצעים - תנאי תשלום • אסטרטגיית ההפצה - ערוצי הפצה הנדרשים כמענה לשוק - שרשרת האספקה הנדרשת • תוכנית התקשורת השיווקית - ערוצי פרסום - קידום מכירות - מכירה פרונטלית / דיגיטלית • פירוט וכתיבת תוכנית השיווק - לוחות זמנים - תקציב השיווק - מדדי הצלחה
	0-2	רמה 1* בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	3-5	רמה 2* בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	6-7	רמה 3* בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	6	המבנה הארגוני והתוכנית התפעולית • תרשים ארגוני - חלוקה למחלקות ויחידות - קשרי גומלין בין המחלקות

		• צוות עובדים תיאורי תפקידים דרישות והכשרות נדרשות גיוס והעסקה
	0-2	רמה 1* בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	3-4	רמה 2* בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	5-6	רמה 3* בתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	6	תכנית השקעות ותחזיות פיננסיות • תוכנית ההשקעות: תוכנית ההשקעות הנדרשות – המימושים תוכנית המימון – המקורות • מבנה העלויות עלויות קבועות (שכירות, משכורות וכו') עלויות משתנות (חומרי גלם, ייצור) • תחזית רווח והפסד – לשנים הקרובות (3-5) תחזית הכנסות חודשיות תחזית הוצאות חודשיות חישוב נקודת האיזון תחזית רווחיות – גולמית ותפעולית • תחזית וצפי תזרים המזומנים לשנה הראשונה שימוש בגיליון אלקטרוני (לדוגמא Excel) ככלי לניהול תקציב וחישובים פיננסיים בסיסיים
	0-2	רמה 1* בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	3-4	רמה 2* בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)
	5-6	רמה 3* בהתאם לפירוט המופיע לעיל (המודל של בלום)*
		ציון הבוחן

		<u>הגנה על פרוייקט הגמר – 30 נקודות</u>
	12	3 שאלות מהתוכנית העסקית
	8	הצגת אב טיפוס של המודל העסקי
	10	הצגת מימוש הרעיון העסקי באמצעות (סרטון, מצגת הכוללת תמונות מיום מכירה, דגם)
		ציון הבוחן
		סה"כ