



משרד החינוך

המנהל למדע וטכנולוגיה

הנחיות להכנת מטלת ביצוע תכנון וניהול עסק 30%

סמלי שאלונים

799183 / 799283

01-9-2019

מהדורה פיילוט לשנה"ל תשפ"ד	סמל המקצוע 2720
----------------------------	-----------------

• לתשומת ליבן - ההנחיות נכתבו בלשון זכר מטעמי נוחות בלבד אך הן מיועדות לנשים וגברים כאחד

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.

דרכי ההוראה

- א. הוראת מטלת הביצוע תילמד באמצעות המחשב ובמדיה הדיגיטלית.
- 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.

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.
3. על התלמיד לאפיין את העסק ולהציג את המידע ע"פ המאפיינים הבאים :

א. אפיון העסק הנבחר:

תיאור הארגון יכול:

- שם העסק
- מאפיינים לפי גודל: זעיר, קטן, בינוני, גדול
- סוג העיסוק: ייצור, מסחר,
- סוג הפעלה: פיזי, דיגיטלי, היברידי.

ב. מודל הקנבס

- בחירת רעיון עסקי להקמה ליישום המודל (ניתן לבחור גם עסק קיים)
- הגדרת מהות העסק
- גיבוש וניסוח חזון עסקי
- הגדרת הייעוד לפעילות העסקית

ג. 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
- מערכות יחסי לקוחות: אפיון הקשר מול הלקוח, הגדרת מסע הלקוח

ד. פעילויות משאבים ושותפי מפתח

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

ה. 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 ההפעלה הראשונים

ו. 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)

ז. השלמת הנתונים בתוך מודל הקנבס (המצורף לנספחים)

ח. כלים לקידום ושיווק העסק:

התלמיד יבחר ויכין פרסום לעסק המותאם לקהל היעד

ניתן לבחור באחד מהכלים הבאים או לפי שיקול דעתו של התלמיד:

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

1. על התלמיד להכין תוצר: **מודל קנבס** המציג את שלבי הקמת העסק על כל מרכיביו על גבי מצגת שאותה הוא יציג.

2. על התלמיד להכין ולהציג תוצר: **אמצעי פרסום שיווקי לעסק**

3. על כל תלמיד להגיש בסוף התהליך **תוצר ותיק 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.

4. תיק העבודות יהיה מודפס או ממוחשב. **חובה** לשמור שני עותקים דיגיטליים: אחד אצל התלמיד ואחד בבית הספר.

5. 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.

תמהיל הערכת מטלת הביצוע:

משקל הציון	נושא
2	העבודה תכלול דף שער/שקף הכולל את הפירוט : - שם בית הספר וסמל המוסד - שמות התלמידים כולל מספר ת.ז. - נושא מטלת הביצוע - שנת הלימודים - שם המנחה
8	אפיון העסק הנבחר: - שם העסק - מאפיינים לפי גודל: זעיר, קטן, בינוני, גדול - סוג העיסוק: ייצור, מסחר, - סוג הפעלה: פיזי, דיגיטלי, היברידי.
12	בחירת רעיון עסקי להקמה ליישום המודל: ✓ מהות העסק ✓ חזון העסק ✓ יעוד עסקי
12	תכנון השיווק: - פילוח קהל היעד והלקוחות הפוטנציאליים עבור העסק . - הגדרת הצעת הערך והבידול שלה - קביעת ערוצי הגעה ללקוחות: ○ ערוצי הפצה ○ ערוצי תקשורת שיווקית - מערכות יחסי לקוחות: אפיון הקשר מול הלקוח, הגדרת מסע לקוח

משקל הציון	נושא
9	משאבים, פעילויות ושותפי מפתח: • משאבי מפתח – פירוט תשתיות נדרשות להקמה והפעלה • פעילויות מפתח – פעילויות הכרחיות שנדרש לבצע • שותפי מפתח – מיפוי גורמים נדרשים והכרחיים להקמה והפעלה
18	ניתוח וניהול מודל ההכנסות וההוצאות – רווחיות צפויה: • ניתוח הוצאות צפויות של העסק – הוצאות משתנות והוצאות קבועות. • ניתוח השקעות נדרשות: ○ ניתוח צרכי מימון להקמה/ הפעלה של העסק ○ ניתוח אופן ומקורות לגיוס ההון הנדרש - הון עצמי ו/או הון חיצוני - בחינת כדאיות האופציות ○ מיפוי המקורות להון חיצוני: הלוואות, קרנות, גיוס המונים • הגדרת מודל ההכנסות: המוצרים/ השירותים, מחירי מכירה, צפי מכירות וצפי הכנסות • ניתוח צפי רווחיות בחודשי ההפעלה הראשונים
6	תהליך העבודה של התלמיד/הזוג - עמידה בלוח הזמנים, עבודת הצוות, לימוד הדדי ושיתוף פעולה (במידה ונעשתה העבודה ביחיד יש להעריך את ההתייחסות מול המורה המנחה).
3	רפלקציה אישית
10	הצגת העבודה – התוצר הסופי ותיק העבודות
10	הצגת התוצר הפרסומי השיווקי
10	הצגת התוצר (פרזנטציה)
100%	סה"כ

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

להלן שאלות הכוונה למילוי מודל קנבס לרעיון עסקי:

הגדרת מהות העסק  מהו הרעיון העסקי שלי? מהו העסק העתידי שלי? תיאור בשניים-שלושה משפטים		חזון  איפה אני רואה את העסק שלי בעוד 3-5 שנים?	
פלחי לקוחות  - מי הם הלקוחות הפוטנציאליים שעבורם אנו מייצרים ערך? - מה המאפיינים של האנשים בכל פלח לקוחות? - מהי החלוקה למגזרים או קטגוריות לפי מאפיינים משותפים?		מערכות יחסי לקוחות  - 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?	
ערוצי הגעה ללקוח  - מהם הערוצים לתקשר ערך עם הלקוחות השונים? - היכן אני יכול לפגוש את הלקוח הפוטנציאלי שלי?		הצעת הערך  - 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?	
שותפי מפתח  - 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?		פעילויות מפתח  - אילו פעילויות מפתח אנו צריכים לבצע כדי לספק את הצעת הערך? - אילו פעילויות מייצרות ערך ומעבירות אותו ללקוחות?	
משאבי מפתח  אילו נכסים אנו מחזיקים כדי לייצר ערך ולהעביר אותו ללקוחות, שבלעדיהם המודל העסקי לא יכול להתקיים? (ידע, הון אנושי, תשתיות, קניין רוחני קשרים, כסף ועוד)		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?			