



Business/Marketing Plan

עסקית/שווקית

עסקית/שווקית

גירסה : 3/2015

החומר נכתב ונערך ע"י ד"ר הלל אבשלום - Synergic-EBS הדרכות תכלית ונועד
 לצרכים לימודיים ויעוץ עסקי הניתן ע"י הח"מ בלבד.

Synergic-EBS® הדרכות ויעוץ
 אלול 9/3 מודיעין 7176410 טל/פקס: 08-6526508 נייד: 052-8818616
 דוא"ל: info@synergic.co.il למידע נוסף: www.synergic.co.il



חברה ליועץ • מייעוץ • סייעות
 Enterprise & Business Services

תוכן עניינים:
נושא

עמוד	נושא
3	תקציר מנהלים
4	1.0 : העסק : תעודת זהות
4	1.1 : מקורות הון והתחייבויות
5	2.0 : הגדרת קונספט עסקי
6	3.0 : קהלי יעד (סגמנטציה)
7	4.0 : ניתוח מתחרים
8	5.0 : מגמות חזויות בשוק
9	6.0 : תימחור עלות+מתחרים+המחרה ללקוח
10	6.1 : נקודת איזון עסקית BEP
11	7.0 : תחזית כמות/מחיר/שוק/שית-מצטברת שנתית
12	7.1 : תחזית כמות/מחיר/שוק/שית-מצטברת שנתית+ BEP תצוגה גרפית
13	8.0 : אסטרטגיה עסקית/שוק/פרסומית
14	9.0 : תיקצוב אפיקי פרסום
15	10.0 : תכנית פעילות שנתית - כמות
16	10.1 : תכנית פעילות שנתית - מחיר
17	11.0 : כללי/נספחים

Synergic-EBS® הדרכות ויעוץ

אלול 9/3 מודיעין 7176410 טל/פקס: 08-6526508 נייד: 052-8818616
דוא"ל: info@synergic.co.il למידע נוסף: www.synergic.co.il



4

1.0 : תאור העסק:

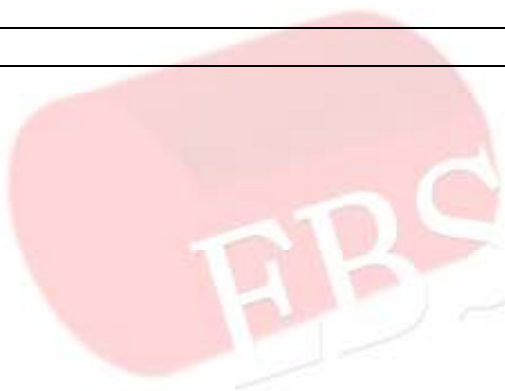
1.1 : מקורות הון והתחייבויות (עסק חדש) TM

סוג הוצאה	עלות	הון עצמי	מימון חיצוני	סוג הלוואה/תקופה/% ריבית/החזר חודשי
סה"כ				

* סה"כ התחייבויות יילקחו בחשבון ויתווספו להוצאות הקבועות החודשיות בפרק 6.0 - נקודת האיזון
 * עסק קיים: יש לצרף דו"ח רווח והפסד ומאזן עדכניים.



2.0 : הגדרת קונספט עסקי:

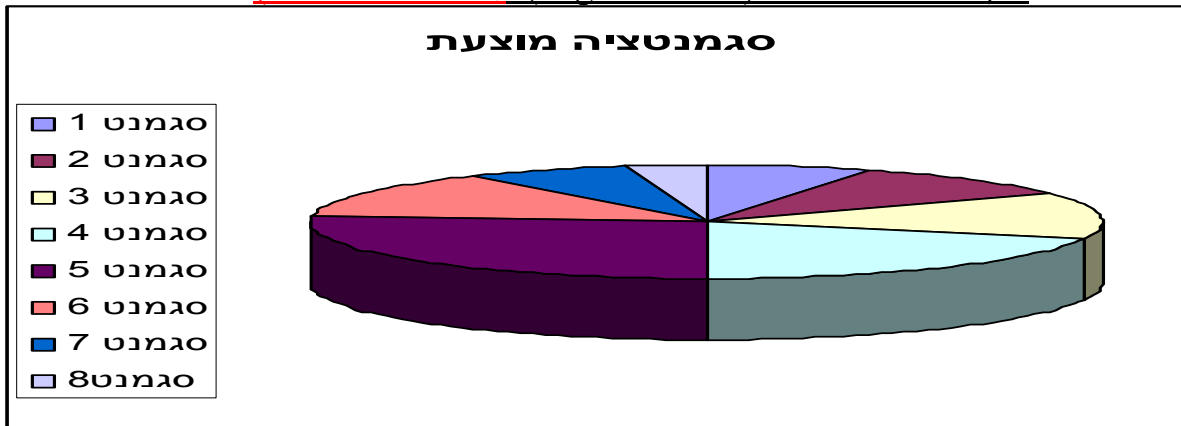


sample

המרכז ליישום ופיתוח עסקים
Enterprise & Business Services



3.0 : קהלי יעד מוצעים (Segmentation): (יבוצע ע"י Excel)



סגמנט 1	: מאפיינים
סגמנט 2	: מאפיינים
סגמנט 3	: מאפיינים
סגמנט 4	: מאפיינים
סגמנט 5	: מאפיינים
סגמנט 6	: מאפיינים
סגמנט 7	: מאפיינים
סגמנט 8	: מאפיינים

sample

4.0 : ניתוח מתחרים-כללי :

ניתוח המתחרים -מייצגי מצב השוק (נבחרו 4 מתחרים עיקריים):

שם	מיקום	איפיונים
1.		
2.		
3.		
4.		

** המתחרים הנ"ל מייצגים את פרופילי המתחרים הפוטנציאליים

5.0 : צרכי השוק/מגמות חזויות בשוק :

מקור :

מגמות חזויות : צפי גידול ל-3 השנים הקרובות : (יבוצע ע"י Excel)

שנה נוכחית	שנה הבאה	שנת...%	סקטור
%	%	%	פרטי
%	%	%	עסקי
%	%	%	מוסדי/ציבורי
%	%	%	אחר

דגש נצ :

sample

6.0 : תימחור עלות+מתחרים+המחרה ללקוח (יבוצע ע"י Excel)

סוג עלות/מוצר	מוצר מדף	מוצר מדף	מוצר עוגן	מוצר עוגן	% מוצרי מדף:
					% מוצרי עוגן:
משתנות ישירות					100%
סה"כ עלות פר מוצר					
טווח מחירי מתחרים (ש)					
נתון: Markup %					
המחרה לצרכן של מוצר מדף לפי שיטת Markup					
המחרה לצרכן של מוצר עוגן לפי שיטת Markup					
משתנות עקיפות					
קבועות (חודשיות)					
סה"כ משתנות עקיפות+קבועות					

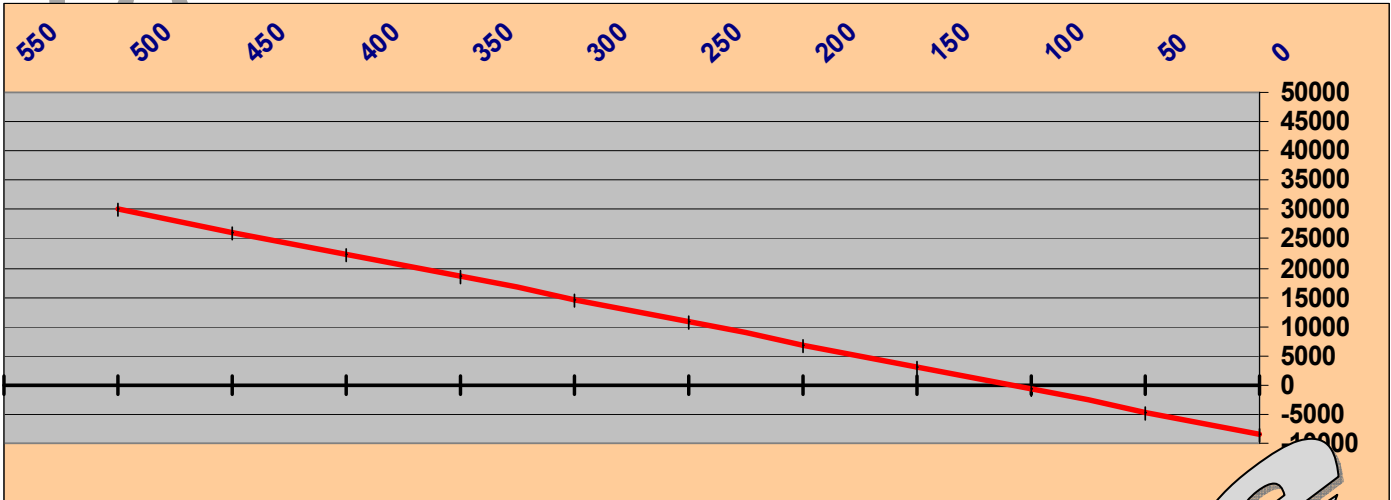
** עדכון נתונים (עלויות/מחירי שוק/מחיר מכירה) יתבצע על בסיס חודשי באמצעות טבלת EXCELL

sample

Synergic-EBS® הדרכות ויעוץ
 אלול 9/3 מודיעין 7176410 טל/פקס: 08-6526508 נייד: 052-8818616
 דוא"ל: info@synergic.co.il למידע נוסף: www.synergic.co.il



6.1: חישוב נקודת איזון (יבוצע ע"י Excel)



Av. Unit price
 Av. Variable Cost Per Unit
 Monthly Fixed Costs

No. of Units required to BEP
 (B11/B6)

Balance	Revenue Generated	Total Costs (FC+VC)	Variable Cost (VC)	Fixed Cost(FC)	Units for sale
					0
					50
					100
					150
					200
					250
					300
					350
					400

** עדכון נקודת איזון יתבצע על בסיס חודשי באמצעות טבלת EXCELL

** לנקודת האיזון המתבצעת על בסיס חודשי, יש להוסיף הוצאות פרסום ולהעמיסם כהוצאות עקיפות המתווספות לסוף החשבון הכספי

sample

Synergic-EBS® הדרכות ויעוץ
 אלול 9/3 מודיעין 7176410 טל/פקס: 08-6526508 נייד: 052-8818616
 דוא"ל: info@synergic.co.il למידע נוסף: www.synergic.co.il



7.0: תמהיל מוצרים ותחזית הכנסות חודשית-מצטברת שנתית: (יבוצע ע"י Excel)

סגמנטים רלוונטיים	מחיר ממוצע (ש"ח) לתקופה	מכירה ממוצעת (ש"ח) לחודש ספציפי	כמות ינואר	כמות פברואר	כמות מרץ	כמות אפריל	כמות מאי	כמות יוני	כמות יולי	כמות אוגוסט	כמות ספטמבר	כמות אוקטובר	כמות נובמבר	כמות דצמבר	סה"כ מצטבר
מוצר A															0
מוצר B															0
מוצר C															0
מוצר D															0
מוצר E															0
מוצר F															0
מוצר G															0
מוצר H															0
סה"כ כמות מוצרים חודשית למכירה			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
סה"כ הכנסה חודשית צפויה			0	0											0
נקודת איזון חודשית-מוצרים															
נקודת איזון חודשית-הכנסה			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
הכנסה מתוכננת מעל נקודת איזון															0

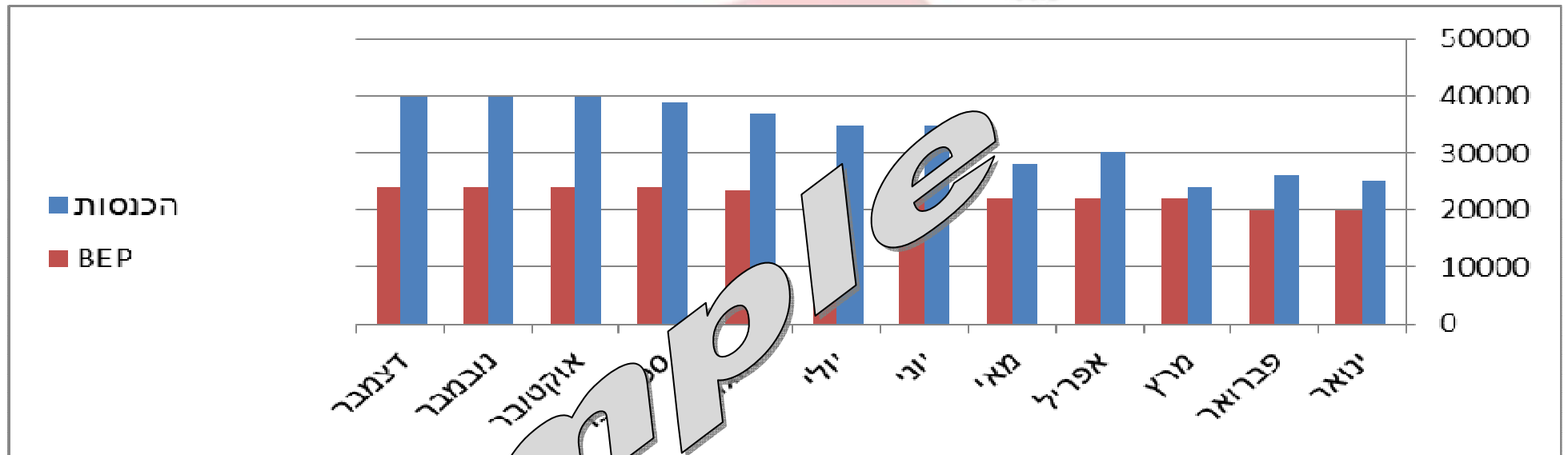
** תחזית ROI תתבצע לאחר NOP שנתי מדוי"ח רווח והפסד שנת פעילות ראשונה

** עדכון נתונים (יעדי מכירות/נקודת איזון) יתבצע על בסיס חודשי באמצעות טבלת EXCELL

Synergic-EBS® הדרכות ויעוץ
 אלול 9/3 מודיעין 7176410 טל/פקס: 08-6526508 נייד: 052-8818616
 דוא"ל: info@synergic.co.il למידע נוסף: www.synergic.co.il



7.1: תמהיל מוצרים ותחזית הכנסות חודשית-מצטברת שנתי+BEP תצוגה גרפית (יבוצע ע"י Excel):



sample

Synergic-EBS® הדרכות ויעוץ
 אלול 9/3 מודיעין 7176410 טל/פקס: 08-6526508 נייד: 052-8818616
 דוא"ל: info@synergic.co.il למידע נוסף: www.synergic.co.il



8.0 : אסטרטגיה עסקית/שווקית מוצעת:



sample

המרכז לביצועות ופיתוח עסקים

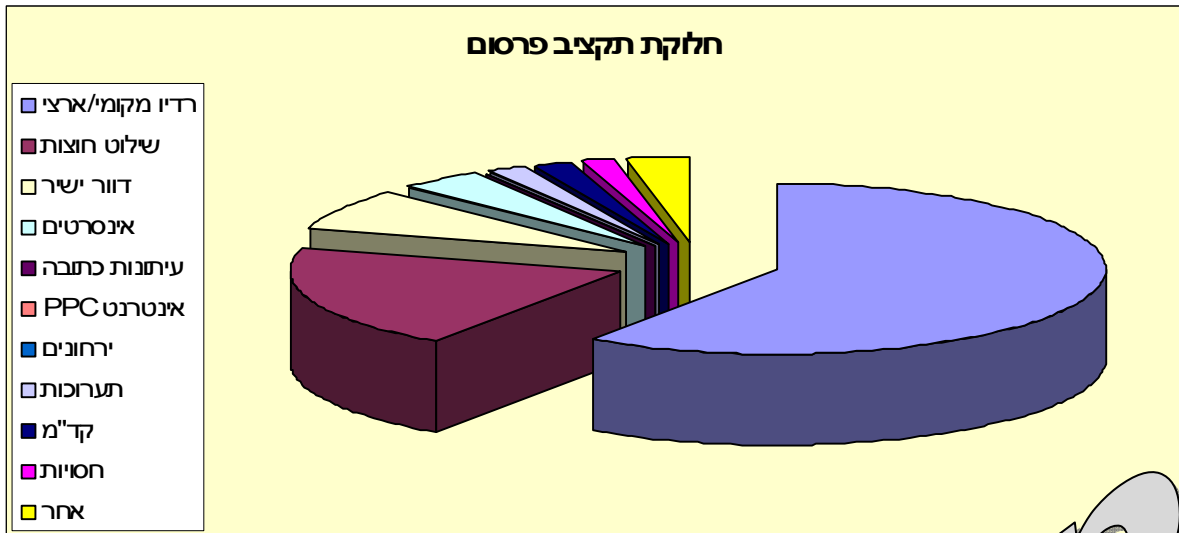
Enterprise & Business Services

Synergic-EBS[®] הדרכות ויעוץ

אלול 9/3 מודיעין 7176410 טל/פקס: 08-6526508 נייד: 052-8818616
 דוא"ל: info@synergic.co.il למידע נוסף: www.synergic.co.il



9.0: תיקצוב אפיקי פרסום (יבוצע עיני Excel)



	תקציב פרסום	שנת 2010	שנת 2009	שנת 2008
	תקציב פרסום	שנת 2010	שנת 2009	שנת 2008
	% תקציב פרסום	שנת 2010	שנת 2009	שנת 2008

מדיום פרסומי	מסד עיטוי	עלות	% מסך תקציב פרסום
סה"כ עלות(₪)			100%

**** את הוצאות הפרסום יש לייחס כעלויות עקיפות ולהוסיפם לסה"כ עלויות קבועות לצורך חישוב/עדכון נקודת האיזון!**

Synergic-EBS® הדרכות ויעוץ
 אלול 9/3 מודיעין 7176410 טל/פקס: 08-6526508 נייד: 052-8818616
 דוא"ל: info@synergic.co.il למידע נוסף: www.synergic.co.il



עלות	כמות	עיתוי	פעילות	חודש/שבוע
			שבוע 1: שבוע 2: שבוע 3: שבוע 4:	ינואר
				פברואר
				מרץ
				אפריל
				מאי
				יוני
				יולי
				אוגוסט
				ספטמבר
				אוקטובר
				נובמבר
				דצמבר

המרכז ליישום ופיתוח עסקים
Enterprise & Business Services

sample

11.0 : כללי/נספחים :

sample

המרכז לייזמות ופיתוח עסקים
Enterprise & Business Services