

ראשי פרקים של תוכנית עסקית

1. תקציר מנהלים

- סיכום התוכנית בקצרה כולל:
- סקירה כללית של העסק המוצע
- יתרונות תחרותיים ומוצרים/שירותים עיקריים
- יעדים ראשוניים וצפי תוצאות פיננסיות והחזר השקעה

2. רקע כללי ותיאור העסק

- רקע היסטורי ומניע להקמת העסק
- פרופיל היזם
- תיאור השוק וניתוח תחום הפעילות ומגמות עיקריות בתעשייה
- המוצרים/שירותים המוצעים בפירוט
- פוטנציאל עסקי וגורמי צמיחה והצלחה

3. ניתוח שוק

- בדיקת הענף ורגישויות עונתיות
- גודל השוק, מגמות וחלוקה לפלחים
- הזדמנויות וחסמי כניסה בשוק
- פרופיל לקוחות יעד ודפוסי צריכה
- סקירת תחרות, ניתוח מתחרים יתרונות תחרותיים ייחודיים וגורמי הצלחה
- הזדמנויות וחסמי כניסה בשוק
- איומים ומתחרים עתידיים

4. תכנית שיווק ומכירות

- אסטרטגיית שיווק ואסטרטגיית מכירות
- קהל היעד, מיצוב ואסטרטגיית מיתוג
- ניתוח SWOT – חוזקות, חולשות, הזדמנויות ואיומים אפשריים.
- תמהיל שיווק (P's4) ופעולות שיווק
- צוות מכירות וערוצי הפצה/הפעלה
- פוטנציאל צמיחה עתידי

5. תכנית תפעול

- מיקום ומתקנים
- ציוד, חומרי גלם ונכסים נדרשים
- תהליכי ייצור/מתן שירות
- הגדרת דרכי אופרציה ותפעול
- מנגנוני בקרת איכות

6. ניהול וארגון

- מנהלים וצוות הניהול הבכיר
- צרכי כוח אדם, מבנה ארגוני, תהליכי קבלת החלטות
- מצבת העובדים וגיוס עובדים
- אסטרטגיית צמיחה והכשרה

7. תכנית פיננסית

- תחזיות מכירות/הכנסות והוצאות לשלוש - עד חמש שנים
- תקציב עלויות הקמת המיזם, הוצאות תפעול, מכירה והנהלה וכלליות
- תמחור מוצרים – הוצאות קבועות ומשתנות
- צרכי השקעה והון חוזר נדרשים
- תזרים מזומנים, גיוס אשראי והון כולל ניתוח מקורות מימון ונזילות
- חישוב נקודת איזון והחזר השקעה

8. יישום והערכת סיכונים

- שלבי יישום התוכנית העסקית
- גורמי סיכון וניהול סיכונים
- תוכניות חלופיות ותרחישי קיצון (ריאלי, פסימי ואופטימי)

9. נספחים

- מצגות ותעודות משלימות
- דוחות כספיים, תחשיבי רווח/מכירות
- מחקרי שוק וניתוחי תעשייה
- ניירות עמדה ומסמכים תומכים

הפירוט הזה נותן מסגרת כוללת למרבית הנושאים החשובים בתכנון עסקי מקיף. כמובן שניתן להתאימו לסוג העסק ולדרישות הספציפיות כפי שנדרש.