



תכנית עסקית הסמוך אחד

מבוסס על שיטת Lean Canvas של היזמים Ash Maurya ו-Alex Osterwalder

שיטת ה - Lean Canvas היא תבנית לתוכנית עסקית בת עמוד אחד ובאמצעותה קל ופשוט לפרק את הרעיון העסקי שלך לגורמים החשובים ביותר. היא יכולה להיות בסיס לתכנית עסקית מורכבת יותר, או פשוט לעזור לך לעשות סדר בניהול האסטרטגי של העסק שלך בצורה קלה, יעילה ומהירה.

שיטת ה - Lean Canvas נמצאת בשימוש של מליוני אנשים בקרב סטארטאפים, אונברסיטאות וארגונים גדולים.

קרדיטים ומקורות לקריאה יחכו לכם בעמוד האחרון.



המדריך שלפניכם נולד מתוך תשוקה אמיתית לשתף ידע פרקטי עם בעלי עסקים.

כחלק מהעבודה היומיומית שלי אני חוקרת תהליכים אסטרטגיים ופרקטיקות מהחברות הגדולות ומיישמת אותם בעסקים קטנים.

2 הערות חשובות לפני שנתחיל:

- השימוש במדריך שלפניכם הוא באחריותכם ובשיקול דעתכם, והוא לא מהווה תחליף לייעוץ אישי.
- כל הזכויות במדריך שלפניכם שמורות למורן וילף - שירותי פיתוח עסקי. ניתן להפיץ ולשתף את המידע הכלול בו בשמחה - אבל תהיו בני אדם ותנו קרדיט. מעבר לזה שזה הדבר הנכון לעשות, זה גם ישמח אותי מאוד :-)

הערות חשובות ראש לפני שנתחיל

הבעיה

מה הבעיה שמולה הלקוח מתמודד? ציינו לפחות 3 תסכולים שהם מתמודדים איתם כיום

מה האלטרנטיבות?

איך הבעיות האלו נפתרות כיום?
התשובה שלכם יכולה להיות מתחרה שלכם שנותן מענה לבעיה שציינתם, או דרכים שונות שנותנות מענה כלשהו לאותה בעיה

הפתרון

מה המענה שאתם מציעים לבעיה? ציינו פתרון לכל בעיה / תסכול שכתבתם

מדדי הצלחה

איך תמדדו את ההצלחה של הפתרון שלכם? ציינו כאן את מדדי המפתח להצלחה שלכם בפתרון הבעיה

הצעת ערך ייחודית

מה יגרום לאדם להפוך ללקוח שלכם? נסחו את הצעת הערך שלכם בשורה או שתיים שתוכלו להציג למתעניינים

התמונה הגדולה

איך הפתרון שלכם מתיישב עם התמונה הכללית, הגדולה? (לדוגמה: ספוטיפיי = מוזיקה מכל מקום)

זרם הכנסות

מה מודל התמחור של המוצר או השירות שלכם? מה יאפשר לכם להגדיל את ההכנסה (למשל, דמי מנוי, עמלות וכדומה)? האם נדרשים מקורות מימון חיצוניים?

מבנה הוצאות

מה ההוצאות הקבועות והמשתנות שנדרשות עבור המוצר או השירות שלכם? קחו בחשבון גם הוצאות בשלב ההשקה, כמו בניית אתר, תקציב שיווק שכירות עובדים וכו'

יתרונות משמעותיים

מה מבדיל אתכם מפני המתחרים? מה הופך אתכם ליחודיים בשוק?

ערוצי פעילות

מה הדרכים / הערוצים האפקטיביים ביותר כדי להגיע לקהל היעד שלכם?

הלקוח

פרטו 3-4 סוגים של הלקוח הקלאסי שלכם. מי האנשים שיפנו אליכם כדי לקבל פתרון?

מזהי הזדמנות

מי סוג הלקוח / הטיפוס שיזהה את הפוטנציאל הגלום בכם, ויהיה מהראשונים לאמץ את הפתרון שלכם? מה המאפיינים שלו? (Early Adopters)



קרדיטים

השיטה המקורית נולדה על ידי היזמים Alex Osterwalder ו-Ash Maurya, וביצעתי בה מספר התאמות בתרגום ובהתאמת הפרקטיקה לעסקים קטנים.

אתם מוזמנים לקרוא יותר על השיטה המקורית ועל היזמים באתרים שלהם:

- לאתר של Alex Osterwalder - [לחצו כאן](#)
- לאתר של Ash Maurya - [לחצו כאן](#)



רוצים לקבל ממני ייעוץ אישי?

אשמח לעמוד לרשותכם למתן יעוץ פרטני שמתאים לעסק שלכם. ניתן ליצור איתי קשר באחד מהלינקים המצורפים, או באתר שלי.

אתם מוזמנים לעקוב אחרי ג'ם בסושיאל,
ולקבל עוד מידע וכלים שיאזרו לכם בניהול העסק שלכם:





יועצת פיתוח עסקי לעסקים קטנים, עו"ד,
מנכ"לית לשעבר של חברה בתחום הדיגיטל.
מאמינה שאין דבר כזה "בלתי אפשרי".

ב-13 השנים האחרונות זכיתי להתנסות בתפקידים מגוונים:
עבדתי בחברות בין לאומיות ובעסקים הקטנים הכי יחודיים,
הופעתי מול דירקטוריונים ציבוריים וגם ומול הנהלות קטנות ומשפחתיות,
למדתי איך מתנהלת חברה גלובאלית, וגם ומה הם הדברים ההכרחיים בעסק של
אדם אחד.

בכל התקופה הזאת לא חששתי להפשיל שרוולים וללמוד נושאים חדשים מאפס,
וכך נחשפתי לעולם מרתק של תחומים: אסטרטגיה, תפעול, שיווק ומכירות,
משאבי אנוש וגיוס עובדים, ניהול כספים, ניהול סיכונים ועוד.

כיום, אני מספקת לחברות ועסקים שירותי פיתוח עסקי וייעוץ אסטרטגי.

עם אהבה גדולה לסדר, תהליכי עבודה ומטרות, ועם נקודת מבט מנוסה ורעננה,
אני מגיעה כדי לעזור לכם לממש את מלוא הפוטנציאל הטמון בעסק שלכם.
אתם מוזמנים לקרוא עוד על השירותים שלי [באתר שלי](#).



נעים להכיר
אני אורן וירא.

