

## תוכן עניינים

פרק	עמוד
תקציר מנהלים	2
1. ניתוח מאפייני חברי הקבוצה כיוזמים	4
2. זיהוי והצגה מוצלחת של ההזדמנות העסקית	5
3. תכנית שיווקית	6
4. תכנית תפעולית וארגונית	11
5. תכנית פיננסית	15
6. סיכום	20
7. שיקוף	21
8. ביבליוגרפיה	23

## ניתוח מאפייני חברי הקבוצה כזמים

הקבוצה היזמית הנוכחית, הנה קבוצה של אנשים צעירים וכישרוניים בעלי מוכנות לצאת מאזור הנוחות ולהתחיל מההתחלה, היצירתיות האמונה והרצון להצליח המאפיינת את חברי הקבוצה מאפשרת לה לפעול ולהגשים את המיזם, כמו גם המוטיבציה האופטימיות והמיקוד במטרה השוכנת בקרב הפן החברתי בקבוצה, המאפשרים את הקמת המיזם.

### חברי הקבוצה:

## זיהוי והצגה מוצלחת של ההזדמנות העסקית

על מנת לפתח רעיון להזדמנות עסקית, קודם כל צריך לעשות שימוש בתכונת הריאליות שקיימת בנו, אם היזמים הם חיילים משוחררים חסרי כסף התחלתי אולי כדאי לא לקפוץ על רעיון מהפכני שדורש הון התחלתי גדול, או אם למישהו אין ניסיון בתחום המסעדות כמובן לא מומלץ לו להשקיע את הונו בפתחת מסעדה. חשוב להיות מחוברים לקרקע ולהבין מה המשאבים שעומדים לראשותנו וכיצד אנחנו מנצלים אותם בצורה הטובה ביותר.

כאשר אנחנו, ארבעת חברי הקבוצה, העלינו רעיונות איזה מיזם אנחנו רוצים לבחור, סיעור המוחות שבו התמקדנו היה בעיקר כשניסנו להיכנס לראש הלקוח ולהבין מה יכול להיות הצורך שלו, וכיצד אנחנו יכולים לענות עליו.

הרעיון שלנו לחברת משלוחים 24/7 של כל סוגי המשלוח, נבע קודם כל מהמחשבה שהיום אנשים חושבים ורוצים אחרת, היום אנשים רוצים כאן ועכשיו, גם אם זה באמצע הלילה וגם אם זה אם אין להם אפשרות לצאת מהבית.

מחשבה נוספת שעלתה היא שאין פה מוצר פיזי שאנחנו מוכרים, אנחנו מוכרים רעיון ושירות המשפר את איכות החיים בכך שחוסך ללקוח זמן במידה ואין לו אפשרות לכך. מנקודת מבטנו המיזם נראה מבטיח, ההוצאות העיקריות שלנו מתמקדות סביב המשכורות לשליחים, דלק, מחסן למלאי ועוד. ההכנסות הראשוניות שלנו ינבעו כמובן ממחיר אשר נגבה מהלקוח עבור השירות הניתן לו, במבט ראשוני נראה כי אין מה להפסיד, אנחנו מאמינים בשירות המוצע ב-100% ויודעים גם להעריך שאם מסיבה מסוימת המיזם לא יתפוס, לא יהיה הפסד מורגש כי ההשקעה ההתחלתית אינה גדולה. ההשקעה הגדולה תבוא עם הזמן.

