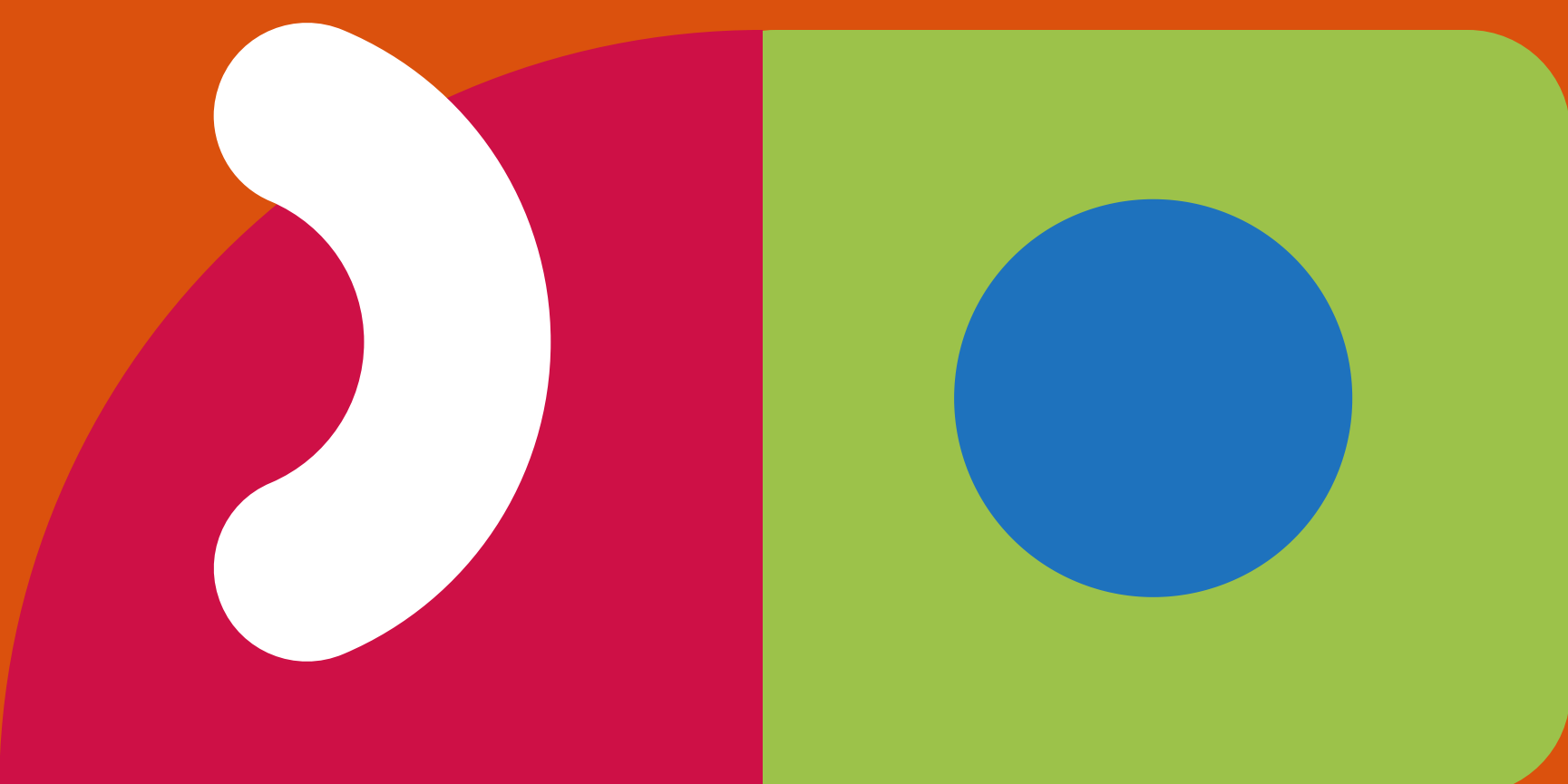




הצעדים הראשונים בפתיחת עסק



בהנהלת ילנה בונד
יועצת מס מוסמכת



לפני הכל

רגע לפני שיוצאים לדרך, שאלו את עצמכם 3 שאלות:

שאלה 1:

מה אני רוצה למכור?
מהם המוצרים או השירותים שהעסק שלי הולך להציע?

שאלה 2:

מי קהל היעד שלי?
אילו אנשים יתעניינו במוצר או בשירות שלי וירצו לרכוש ממני?

שאלה 3:

מהיכן העסק הולך לפעול?
האם זהו עסק מהבית או שאצטרך לשכור מקום?

השלב הראשון

בשלב הזה צריכה להיות לכם תמונה כללית, אך ברורה, על העסק שלכם, על המוצר שאתם הולכים למכור או השירותים שאתם הולכים לספק. כמו כן, היכן יהיה ממוקם העסק.

שם
העסק

מוצר
או שירות

מיקום
העסק



תוכנית עסקית

זה השלב ללקחת צעד אחד קדימה.
כדאי ומומלץ לחשוב על בניית
תוכנית עסקית לעסק החדש שלכם.

מהי תוכנית עסקית?

לרוב, תוכנית עסקית תהיה מסמך
שהמטרה שלו היא לתת לבעלי
העסק ו/או למשקיעים במיזם,
תמונה שאמורה לשקף את העסק.

מתי לכתוב תוכנית עסקית

חשוב לקחת את הזמן ולכתוב תוכנית
עסקית עוד בראשית המחשבות על
העסק החדש, לפני שיוצאים לדרך.

מה כוללת תוכנית עסקית

מה חזון העסק, מה המשאבים הפיננסיים,
מה השירותים או המוצרים שהעסק ימכור,
מי קהל היעד, מה צפי המכירות, מה צפי
הרווחים, מה תוכנית השיווק, מיהם אנשי
הצוות וכל פרט רלוונטי על העסק.

תוכנית עסקית קבועה או משתנה

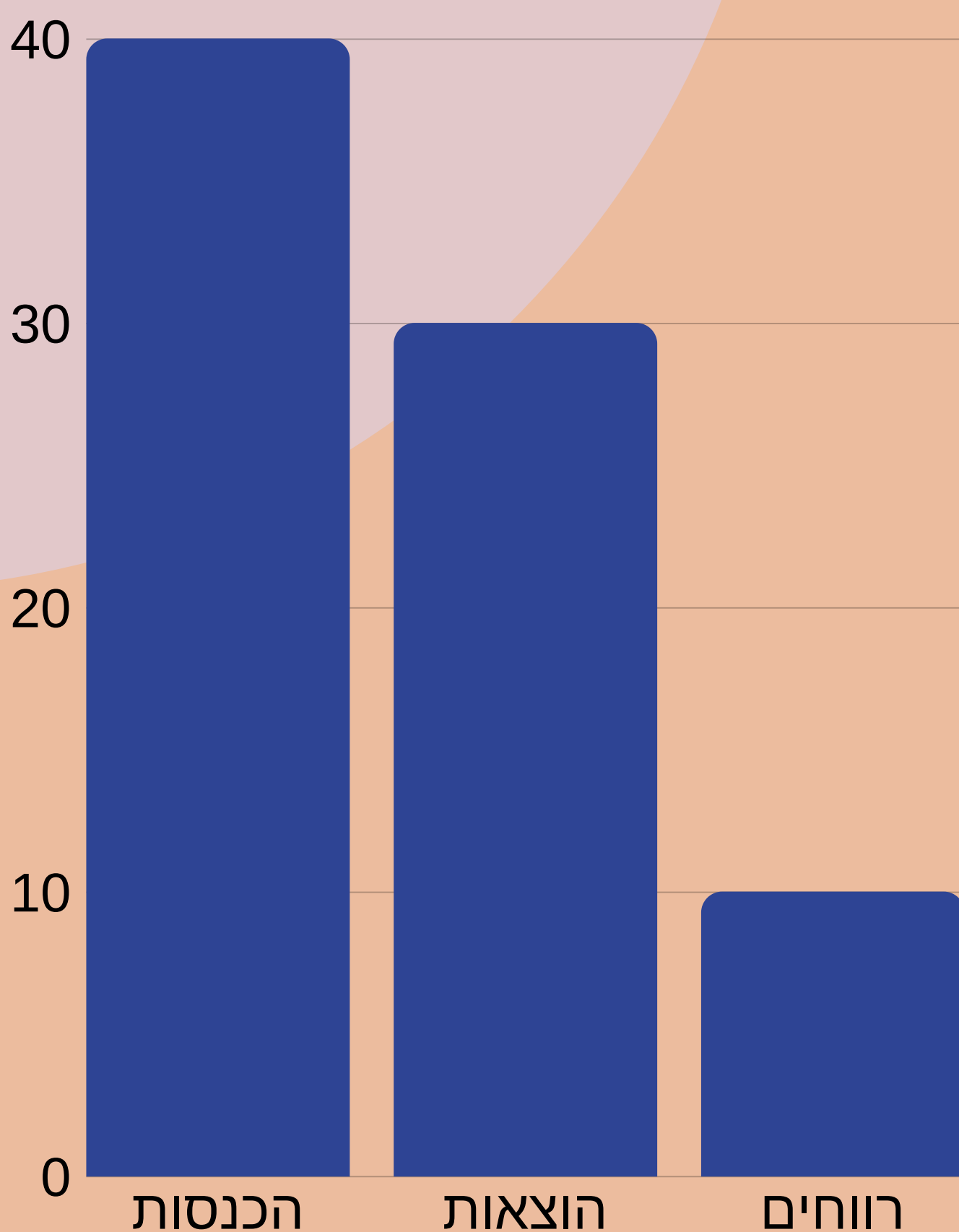
ניתן ומומלץ לשפר ולכוון את התוכנית
העסקית ככל שאנחנו מתקדמים עם המיזם
העסקי שלנו וככל שאנו מתוודעים לנתונים
חדשים שלא ידענו בטרם יצאנו לדרך.

תוכנית עסקית מנצחת!

ככל שהתוכנית תהיה נאמנה יותר
למציאות, כך גדלים הסיכויים
להצלחת העסק.

המטרה

בסופו של דבר, התוכנית העסקית אמורה להביא לכך שתראו רווח בעמודת הרווח לעיתים, עסקים לוקחים מרווח נשימה של מספר חודשים או שנה עד שהעמודה הזו מתחילה לגדול. קחו זאת בחשבון בהכנת התוכנית העסקית.



הגדרת העסק

לאחר שהכנו תוכנית עסקית, נוכל
לדעת איזה עסק מתאים לנו:
עסק קטן - עסק בינוני - עסק גדול

הרבה מאוד

הכנסות

יתאים לנו חברה בע"מ

מעל 100,000 ש"ח

צפי ההכנסות מהעסק
הוא מעל 100,000
ש"ח בשנה?

אנחנו מתאימים להיות
עוסק מורשה

עד 100,000 ש"ח

צפי ההכנסות מהעסק
הוא עד 100,000 ש"ח
בשנה?
אנחנו מתאימים להיות
עוסק פטור

רישום העסק

מע"מ

השלב הראשון בכל פתיחת עסק -
פתיחת תיק במשרדי מע"מ.

מס הכנסה

לאחר פתיחת תיק במע"מ, נצטרך
לגשת למשרדי מס הכנסה לשם
פתיחת תיק לעסק שלנו.

ביטוח לאומי

התחנה האחרונה - ביטוח לאומי.
גם לכאן נגיע ונסדיר את הרישום.





המתחרים שלי

לכל עסק יש מתחרים.

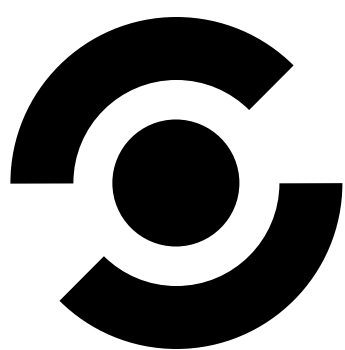
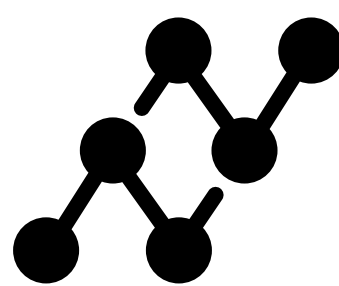
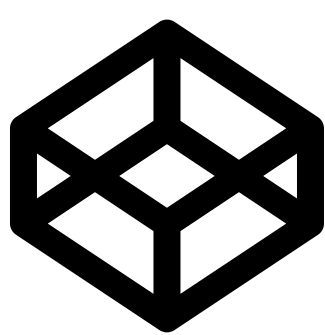
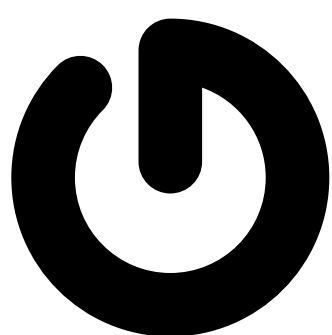
כדאי מאוד לדעת:

- היכן המתחרים שלך נמצאים?
- האם יש להם אתר?
- האם יש להם עמוד פייסבוק?
- מה תמחור המוצרים שלהם?
- מדוע לקוחות בוחרים בהם?
- מדוע לקוחות מאוכזבים מהם?
- האם הם מוכרים אונליין?
- מה היתרון שלך על פניהם?

**ככל שתדע יותר על המתחרים
שלך, כך תוכל להצליח יותר
בעסק שלך ולגבור עליהם, היכן
שהם פחות חזקים.**

דע יותר - תצליח יותר!

לוגו ומיתוג העסק



חשבו: מי אני ואיך אני רוצה
שיראו אותי

לוגו ומיתוג

מה שם המותג שלי

חשבו על שם העסק, איך הוא מצלצל, מה הוא משדר והאם הוא מכוון לעסק שלכם.

מה הסמל של העסק

מה יהיה הסמליל שילווה את העסק שלכם. לפעמים סמליל קטן יכול לעשות מה שאלף מילים ינסו.

הצבעוניות של הלוגו

מה יהיו הצבעים שיופיעו על הלוגו, על הסמל ובכלל. צבעים אלו ילכו איתכם הלאה בכל עיצוב, באתר האינטרנט, עמוד הפייסבוק, בפלאיירים ועוד.



מפת הדרכים

עם התרגשות רבה לקראת עסק
חדש משלכם, קחו רגע וראו
איפה אתם נמצאים.
תכנון נכון בכל שלב, יוביל אתכם
ואת העסק החדש שבדרך,
להצלחה!

שלב 1

מי ומה העסק

שלב 2

תוכנית עסקית

שלב 3

דע את המתחרים

שלב 4

לוגו ומיתוג

על המשרד

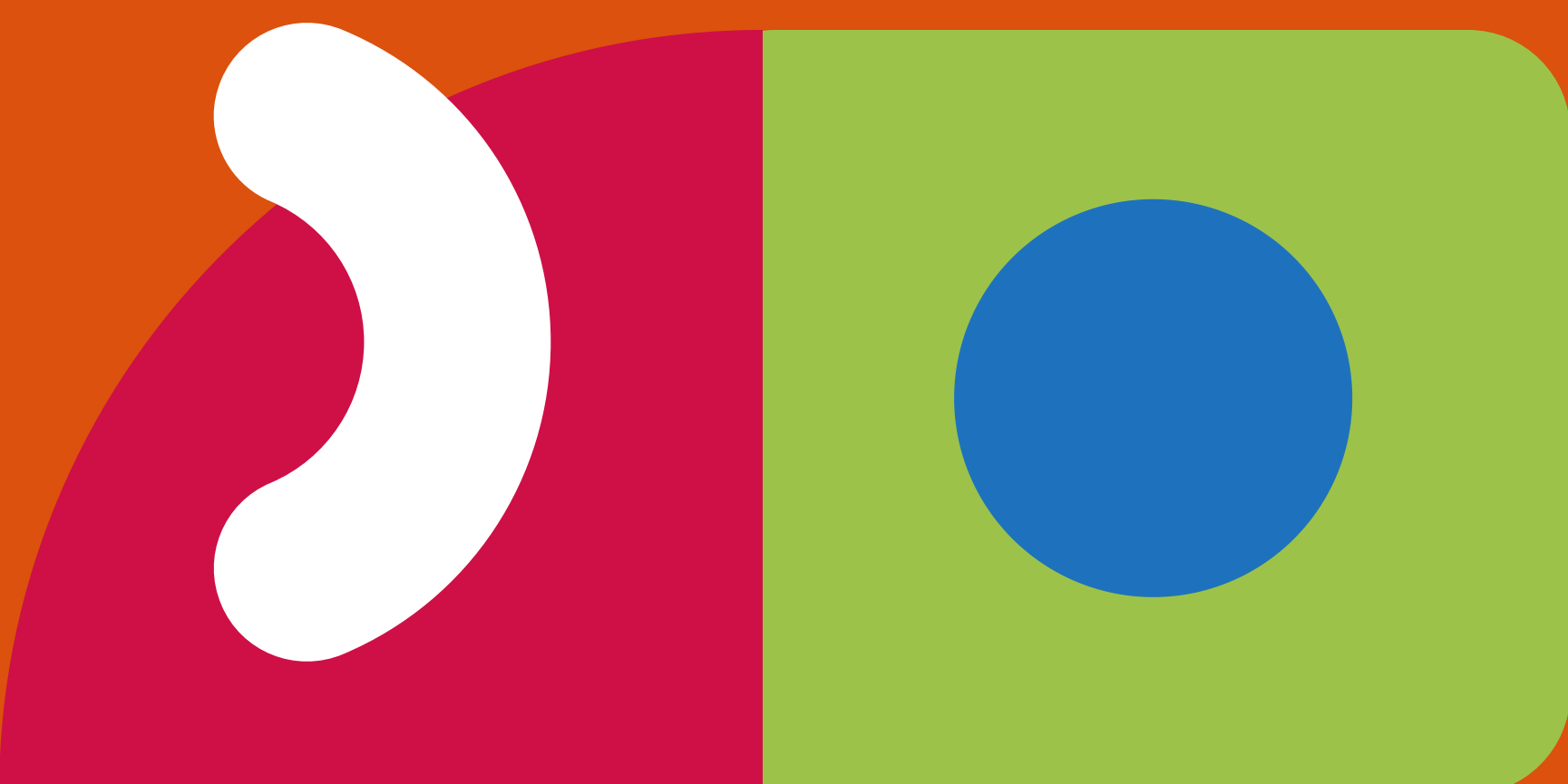
הדס חשבונאות ומיסוי
בהנהלת ילנה בונד - יועצת מס
מוסמכת, חשבת שכר בכירה של
לשכת רואי החשבון וחברה
בלשכת יועצי המס בישראל.

ילנה בונד מייסדת המשרד



עם נסיון עשיר של מעל 19 שנה
וליווי של מאות לקוחות ועסקים,
משרדנו עומד לרשותכם ונשמח
ללוות גם את העסק שלכם
להצלחה, לניהול נכון אל מול
רשויות המס ולחסכון בתשלומי
המס השונים.





דברו איתנו!

08-6275543

financehadas@gmail.com

www.hadasfinance.co.il

