תוכנית עסקית לדוגמא – רשת בתחום המזון

|  |  |
| --- | --- |
| **1.       תמצית מנהלים** | **4** |
| 1.1.    הרשת | 4 |
| 1.2.    המודל העסקי להפעלת הרשת | 4 |
| 1.3.    אבני דרך להתפתחות הרשת | 4 |
| 1.4.    עיקרי התכנית הפיננסית | 5 |
| **2.       הרשת** | **6** |
| 2.1.    רקע כללי | 6 |
| 2.2.    גיבוש חזון ערכים ומטרות | 6 |
| 2.3.    תיאור מאפייני הרשת | 7 |
| 2.4אבני דרך להתפתחות הרשת בשנים 4 – 1 | 7 |
| **3.       השוק** | **8** |
| 3.1.    ענף המסעדנות ובתי הקפה – סקירה כללית | 8 |
| 3.2.    הערכת גודל שוק היעד | 9 |
| 3.3.    תחרות | 10 |
| 3.4.    פרופיל לקוחות פוטנציאלים | 12 |
| **4.       תכנון אסטרטגי** | **13** |
| 4.1.    מודל 5 הכוחות של פורטר (Porter) לניתוח סביבת הענף | 13 |
| 4.2.    ניתוח SWOT | 14 |
| 4.3.    תיאור היתרון היחסי המתמשך של הרשת | 16 |
| 4.4.    גיבוש מטרות אסטרטגיות לטווח הקצר ולטווח הארוך | 16 |
| **5.       יישום התכנון אסטרטגי** | **17** |
| 5.1.    המודל העסקי להפעלת הרשת | 17 |
| 5.2.    אסטרטגיית תמחור למוצרי הרשת | 17 |
| 5.3.    גיבוש עקרונות לתכנית השיווקית | 17 |
| 5.4.   ערוצי הפצה | 17 |
| 5.5.   צוות הניהול | 18 |
| **6.       תכנית פיננסית** | **19** |
| 6.1.    מתודולוגיה לבניית התכנית הפיננסית | 19 |
| 6.2.    תחזית פיננסית להקמת דוכן מכירה בודד | 19 |
| 6.3.    תחזית להכנסות הרשת | 22 |
| 6.4.    רווח ישיר-תרומת הדוכנים לרווח הרשת | 22 |
| 6.5.    הוצאות תקורה של הרשת | 23 |
| 6.6.    הון חוזר | 26 |
| 6.7.    השקעות | 26 |
| 6.8.    הוצאות מימון | 26 |
| 6.9.    מס הכנסה | 26 |
| 6.10. תחזית רווח והפסד שנים 4 – 1 | 27 |
| 6.11. תחזית תזרים מזומנים שנים 4 – 1 | 28 |
| 6.12. נקודת איזון לדוכן בודד (Break Even Point) | 28 |
| 6.13. החזר השקעה, ערך נוכחי נקי (NPV) | 28 |
| 6.14. ניתוח רגישות | 28 |