



מעו"ף עסקים

המוקד לעידוד ופיתוח עסקים

גוף ציבורי מוסדר של:



לקוחות יקרים,

אנו מברכים על החלטתכם להתייעץ עם אנשי מקצוע לעניין העסק / היזמות שלכם, ושמחים שבחרתם בנו והחלטתם לקיים את פגישת הייעוץ הראשונה עם אחד מיועצינו.

על-מנת לאפשר לכם להפיק את המרב מהפגישה, ראינו לנכון להביא לתשומת-ליבכם מספר נקודות אשר יסייעו לכם להבין את מהותה של הפגישה, את ההכנה שנכון לעשות לקראתה ואת התפוקות שתוכלו להפיק ממנה.

קצת על הפגישה

אורכה של פגישת הייעוץ הראשונה הינו כ-50 דקות.

בכדי שתנצלו את כל הזמן המוקדש לפגישה למטרתה, אנו ממליצים להגיע כ-15 דקות טרם מועד הפגישה, להסדרת התשלום ומילוי הטפסים הנדרשים.

אנו מבקשים להדגיש ולהבהיר - מאחרים לא יוכלו לקיים את פגישתם.

קיומה של פגישה שהחלה באיחור פוגע בבאי הפגישות שלאחריה. כשם שברור לנו שלא הייתם רוצים כי פגישתכם תחל באיחור ו/או תתקיים בלחץ זמנים לאחר פגישה מאחרת, אנו סמוכים ובטוחים שתבינו את הקפדתנו על הזמנים ועל מתן מרב תשומת הלב לכל פגישה ופגישה. ובל נשכח שעמידה בלוחות זמנים, הינה מיסודות ההצלחה העסקית.

נבקש להבהיר כי איננו מונעים מהמאחרים את עצם קיומה של הפגישה – מי שאיחרו לפגישתם, או לא שנבצר מהם מלהגיע אליה, יכולים לתאם מועד חדש, בהתאם לנוהלי מעו"ף עסקים.

מטרת הפגישה

חשוב לנו מאוד כי מטרת פגישה תהיה נהירה וברורה לכם ובהתאם הציפיות ממנה.

מטרתה העיקרית של הפגישה היא להכיר את העסק ואת בעליו ובמקביל ללמוד ולהבין את הצרכים העסקיים, המימוניים, הניהוליים והאחרים של העסק.

לאחר שיבין את הצרכים הללו, יוכל היועץ לגבש את הפתרונות האפשריים, להתוות דרכי פעולה אפשריות ולהציג את מגוון כלי הסיוע המתאים לצורכי העסק ובעליו.

היועץ יעלה בפניכם שאלות ונושאים אותם יש לברר על-מנת לקדם את העסק / היזמות, יכוון אתכם לכיווני חשיבה וערוצי פעולה שאותם תצטרכו לבחון ולשקול.

במידה ותרצו להמשיך ולעשות זאת במסגרת פגישות ייעוץ ו/או, במסגרת אחד מכלי הסיוע האחרים שאנו מפעילים – נעמוד לרשותכם בשמחה.

אם הדבר יהיה אפשרי היועץ אף ינסה להציע פתרונות ספציפיים לעסק ולעניין הנדון. עם-זאת, על פי רוב אין די בפגישה הראשונה כדי לאפשר להתוות פתרונות מפורטים וספציפיים. עליכם לזכור כי ניהול עסקים, פיתוחם וקידומם אינו מעשה קסמים וסביר שפגישה אחת וראשונה לא תוכל לתת מענה מקיף ומעמיק לכל השאלות עימן הגעתם. לשם כך נועדו כלי ההמשך – ייעוץ, ליווי עסקי, חונכות, קורסים וסדנאות ואחרים.

עליכם גם לזכור כי היועץ הינו יועץ בלבד. הוא לא יקבל את החלטות במקומכם ולא יכריע בדבר כיוון פעולה זה או אחר. העסק הוא שלכם וכך גם האחריות והניהול שלו.

בבואכם לפגישה היו מוכנים לכך שתשאלו שאלות מעמיקות לעניין העסק / היזמות. חלקן של השאלות אף עלול להצטייר בעיניכם כשאלות שאינן מעודדות ו/או מקשות. **אין זה כך!** גם כאשר היועץ שואל בדבר ההצדקה העסקית לקיום / הקמת העסק, או בדבר ההבנה שלכם את תחום הפעילות והשוק, ו/או בדבר התאמת הכישורים והניסיון שלכם, המטרה אינה להניע אתכם מהקמת העסק או מהמשך הפעלתו. נהפוך הוא. הסביבה והעשייה העסקית רצופות התמודדויות - הבנה מעמיקה יותר של העסק, בעליו וסביבתם העסקית, תאפשר ליועץ לטייב ולמקד את הייעוץ.

יתרה מזאת, טיבו של עולם העסקים הוא כזה שאין להתעלם מכך שהוא יציב בפניכם קשיים ואתגרים. אנו מאמינים שבהצפת הקשיים הללו והעלאתם למודעות, אנו מאפשרים לכם לתכנן, להתכונן ולהתארגן לקראתם והיה ויגיעו.

אל תשכחו מטרתנו העיקרית היא לסייע לעסקים וליזמיות. אנו בוחנים את עצמנו על-פי מספר העסקים החדשים שסייענו בהקמתם, במספר העסקים שהצלחנו לסייע להם להמשיך ולהתקיים ובמספר מקומות התעסוקה שעזרנו לייצר. מאידך, אנו רואים את תפקידנו גם כמי שאמורים להתריע במקרים בהם ניתן למנוע ו/או למזער נזקים מקום בו העסק ו/או היזמות עלולים להיקלע לקשיים ולהפסדים, אשר בסופו של יום יפלו על בעליהם – אתם.



מעו"ף עסקים

המוקד לעידוד ופיתוח עסקים

גוף ציבורי מוסדר של:



הרשות לסקים נכים בנתיב ישראל (ע"מ)



מימון

מימון הוא אחד מהנושאים המרכזיים בגללן עסקים ויזמים פונים להסתייע בנו. עליכם לדעת כי מעו"ף עסקים אינו מקור המימון וכי מדובר על-פי רוב מדובר בהלוואות בנקאיות.

אנו במעו"ף נמליץ לכם על הקרן המתאימה ביותר לעניינכם, לעסק, לצורכי המימון שלו ולנתונים שלו. נלווה אתכם בתהליכי הגשת הבקשה לקרנות השונות ונכין את החומרים המקצועיים הנדרשים – בדיקת ייתכנות ותוכנית עסקית.

כן עליכם לדעת כי התהליכים בקרנות אורכים מספר שבועות מעת תחילתם ולכן מומלץ כי תקדימו ותחלו בהליך הבקשה טרם המועד בו תידרשו למימון.

לכל קרן וקרן תנאי סף משלה. לעיתים אי-עמידה בתנאי הסף תפסול עסק מעצם הגשת הבקשה. עם-זאת לעיתים ניתן להתגבר על אי-עמידה בתנאי הסף באמצעות פנייה מסודרת ומפורטת לקרן.

בחירתו של כול עסק ועסק לעניין יכולתו להגיש בקשה והתאמת הקרן הרלוונטית, אפשרית רק במהלכה של פגישה בה כול הנתונים מצויים בפני היועץ. ולכן אנא הקפידו להגיע עם מרב המידע שבידיכם גם אם הוא לא נתבקש.

ההכנה לפגישה

על מנת שהפגישה תהיה ממוקדת ותפיק את המרב מבחינתכם, חשוב להגיע מוכנים לפגישה, לארגן ולהביא את המידע הרלוונטי (להלן) ולארגן, מראש, את הנושאים, השאלות והמחשבות בהם אתם מבקשים לטפל.

בתחילת הפגישה תתבקשו לתת תיאור קצר וממוקד של העסק, פעילותו, בעליו ופירוט הנושאים / הצרכים העסקיים והניהוליים בינם מתקיימת הפגישה. אנא הכינו לעצמכם את הדברים מראש, עדיף בכתב.

איזה מידע רצוי שיהיה בידיכם

אנו ממליצים כי בהגיעכם לפגישה יהיו בידיכם המסמכים הרלוונטיים (להלן) ומידע רב ככל שניתן:

• עסקים קיימים

- דו"חות כספיים (מאזני בוחן / דו"ח הכנסות-הוצאות) 2008, 2009 – עדכני;
- ריכוז יתרות בחשבונות הבנק העסקיים;
- חומרי שיווק ופרסום;
- ריכוז השאלות / הנושאים בהם אתם מבקשים להתייעץ / להסתייע.

• יזמויות / עסקים חדשים

- הסיבות שהביאו אתכם לשקול את הקמת העסק;
- ניסיון היזם/ים בתחום;
- הרעיון העסקי העומד מאחורי העסק;
- מידע רב ככול שניתן ושיש בידיכם לעניין עלויות ההקמה והעלויות השוטפות בעסק;
- ריכוז השאלות / הנושאים בהם אתם מבקשים להתייעץ / להסתייע.

נשמח לעמוד לרשותכם ולסייע לכם בכל עת,

מעו"ף עסקים תל אביב

הנני לאשר כי קראתי והבנתי את מהותה של פגישת הייעוץ הראשונה,

שם: תאריך:/...../..... חתימה: