

**יזם/ממציא יקר,**

**הובלת רעיון או המצאה להצלחה מסחרית כרוכה בהמון עבודה, ודורשת התמחות ספציפית בתהליך היזמי. במקום לנסות לעשות הכל לבד, אנו מציעים לך סיוע ייחודי ומסובסד: עד 20 שעות ייעוץ במסגרת תוכנית ה"חונכות העסקית" של משרד התעשייה המסחר והתעסוקה, שמטרתן ללמד אותך איך מקימים עסק בהתבסס על רעיון או המצאה. הסיבסוד הממשלתי (75% מעלות הייעוץ) מאפשר לך לשלם תשלום סמלי עבור כל שעת ייעוץ - 50 ש"ח בלבד!**

**עוד על החונכות העסקית המסובסדת:**

**מטרה:** ללמד את היזם איך מקימים עסק בהתבסס על רעיון או המצאה  
**כולל:** ייעוץ באחד או יותר מן הנושאים הבאים\*:

<b>נכס אינטלקטואלי</b>	מהן השיטות לקביעת אסטרטגיה להגנה על הנכס האינטלקטואלי (IP): איך כותבים טיוטת פטנט? מהו רישום Provisional? למה הוא נדרש ואיך מבצעים אותו? איך מבצעים חיפוש פטנט?
<b>מקורות מימון</b>	ליווי היזם בתהליך איתור גופי מימון עבור הפרויקט לפי התחום המתאים; איזה גופים מתאימים לסוג הפרויקט? מהי אסטרטגיית הגישה אליהם? אצל מי הסיכויים לגייס גבוהים ואצל מי נמוכים?
<b>ניתוח שוק היעד</b>	לימוד תהליך הניתוח של שוק היעד (לקוחות) - מהו פילוח (סגמנטציה) ואיך קובעים אותו? איך מגדירים מאפיינים של כל פלח שוק? איך בוחרים את פלח השוק הראשוני אליו יש לכוון מאמץ מכירות ראשוני? איך מבצעים תהליך מחקר שוק מוזמן כדי לחדד את הצרכים השונים ולקבוע ערך נתפש לכל אחד מהם?
<b>מיפוי מצב קיים</b>	תהליך הבדיקה והמיפוי של המצב הקיים: איך קובעים מיהם המתחרים הישירים והעקיפים? איך בונים מפה תפישתית של ערכים שהמוצר אמור לתת ללקוחותיו העתידיים ולמה צריך מפה כזו?
<b>מודל עסקי</b>	הנחיית היזם ברזי תהליך הניתוח הנדרש לקביעת מודל עסקי רווחי ואטרקטיבי למשקיעים: מתי צריך לספק חלופות שונות, ולמי הן מיועדות? מה מושך משקיעים? איך אפשר להיעזר ב-Benchmarking?
<b>תוכנית עבודה</b>	לימוד תהליך בניית ת. העבודה: מה חשוב לכלול בה בשלב בו נמצא המיזם? איך קובעים עדיפויות? איך מעריכים לו"ז ועלות? למה צריך לקבוע חלופות שונות המתאימות לגורמי מימון שונים?
<b>אפיון המוצר</b>	הנחית היזם בתהליך האפיון הטכנולוגי של המוצר המתבסס על ניתוחי הצורך, השוק, הלקוחות, והתחרות.

\* הערה: כיוון שלכל המצאה או רעיון יש מידה שונה של מורכבות, ובשל העובדה שהיקף הסיוע מוגבל ל-20 שעות, לא ניתן לקבוע מראש יעדים "קשיחים" למסגרת כזו. היזם יבחר מהרשימה לעיל את המטרות החשובות ביותר, ואינטלקצ'ר תסייע לו להשיג את המירב האפשרי עבור המטרות שבחר, בהתאם לרמת מורכבות המיזם וליכולותיו של היזם, ובמסגרת הזמן המוגבל

## על החברה:

אינטלקצ'ר היא חברת ניהול ולינוי למיזמים בהקמה. החברה מספקת ליזמים ולממציאים את מכלול השירותים הנדרשים להגעה להישג המשמעותי הראשון במיזם שלהם (גיוס הון, מכירות, רישוי טכנולוגיה), בזמן המהיר ביותר האפשרי.

ראה אתר האינטרנט של החברה למידע נוסף - <http://www.intellecture.com>

## **תנאי חבילת הסיוע הם:**

1. הלינוי במסגרת התוכנית לחונכות העסקית מתייחס לשיפור בהיבט הניהולי של העסק שבהקמה: היזם יקבל לינוי מחונך עסקי במטרה ללמד אותו איך מקימים עסק המתבסס על הרעיון או ההמצאה שלו.
2. החבילה כוללת עד 20 שעות עבודה של בועז כהן, מנכ"ל אינטלקצ'ר, המתבצעות ברובן בפגישות פרונטליות עם היזם. מקצת השעות יכולות להיות מוקדשות לפעילויות תומכות שאינן מחייבות פגישה פרונטלית, לבחירת היזם.
3. הפעילות במסגרת חבילה זו מותנית בחתימת הסכם סטנדרטי, הנקבע על ידי משרד התמ"ת, בין היזם לבין אינטלקצ'ר. כמו כן, נדרש אישור משרד התמ"ת לביצוע החונכות, ומספר האישורים מוגבל לתקציב הנקבע לכך ע"י המדינה.

**פנה לקבלת פרטים נוספים:**

**בועז:** [boaz@intellecture.com](mailto:boaz@intellecture.com), 054-4990448

**נשמח להגשים לך חלום !**