



**Let's play
with
money
and value**

YAM NESHER

אקסלרטור - ינואר

2024



פיננסים אינם עוסקים
חשבונאות, הם עוסקים
באנשים ובאים לשרת את
השאיפות והרצונות שלכם.

בסופו של דבר ככל שעולה
כושר הפרעון עולה היכולת
להגיע לאנשים נוספים
ולהעניק להם ערך.



מושגים

מחזור - סך כל ההכנסות של העסק ללא מע"מ, $GROSS\ INCOME = GI$

ממוצע לעסקה - סך ההכנסות של העסק (לחלק)

למספר העסקאות

אחוזי המרה - היחס בין שלב לשלב בתהליך

קביעת מחזור היעד

כדי להגיע למחזור היעד משתמשים בתכנון פיננסי, כלי פשוט שמסייע לנו להבין את תמונת המצב של הפיננסית של העסק במצב האידיאלי. על בסיסו ניתן לתכנן ולקבוע יעדים נכונים קדימה.

עקרון ההנדסה ההפוכה - חקר של משהו על ידי פירוקו לגורמים ולימוד דרך הפעולה שלו. קבע את הסוף מראש

נוסחת בסיס :



- לעסקים שמוכרים שירותים
- מרכיב הוצאות ישירות וגלם שולי
- ללא התחשבות במיסוי

שלב א' - הוצאות במצב האידיאלי

- במצב האידיאלי מה אני עושה בעסק שלי ?
- במצב האידיאלי מה אני לא עושה בעסק שלי ומעביר הלאה ?
- במצב האידיאלי איזה הוצאות קבועות יש לי וכמה הן עולות ?

שלב ב' - רווח אישי

- כמה אני רוצה להרוויח מהעסק שלי בחודש ?

שלב ג' - 30% תוספות יסוד

פרסום וקידום ← 15% השקעה בקידום - כלל אצבע

5% קרן לפיתוח

5% קרן חירום

5% קרן תחזוקה

← חסכונות

שלב ד' - השותף השקט

● 17% מס ערך מוסף

מהי מכירה ?



מכירה היא

פעולה של

מתן עזרה

תוכנית מתן העזרה שלכם



- המכירות הן שיקוף הערך שהעסק שלכם מביא לעולם!

- מנהל נבחן בהתאם ליכולת שלו לתכנן ולהוציא אל הפועל

- המטרה היא ליצור תוכנית פשוטה שממנה נוכל לגזור את היעדים שלנו בקלות



- בעסקים אנחנו משתמשים בהנדסה הפוכה ככלי לתכנון
(Reverse engineering)

תוכנית מתן העזרה שלכם

הנדסה הפוכה - גזירת מחזור יעד

ש"ח	100,000	מה היעד כמחזור חודשי + מע"מ
	21	כמה ימים בחודש העסק עובד
ש"ח	4,762	מה היעד מינימום היומי
ש"ח	23,256	מה היעד מינימום השבועי
ש"ח	5,000	מה הממוצע עסקה של לקוח
	0.95	כמה לקוחות משלמים צריך ביום
	4.65	כמה לקוחות משלמים צריך בשבוע
	20.00	כמה לקוחות משלמים צריך בחודש

תרגו

ל
שלב א':

גזירת המטרה החודשית ליעד שבועי

אם יש לך עסק לעיצוב גרפי והמטרה החודשית היא 15,000 ש"ח מה
תיהיה המטרה השבועית?

תשובה- 3,750 ש"ח (חודש עם 4 שבועות, לידע כללי
ממוצע השבועות בחודש הוא 4.3)

תרגול

שלב ב':

הבנת הממוצע לעסקה של העסק וחילוקו ביעד השבועי, כך נבין כמה עסקאות צריכות להתבצע בשבוע.

אם בשלושת החודשים האחרונים העסק הכניס 30,000 ש"ח והיו 17 עסקאות. מה הוא הממוצע לעסקה? כמה עסקאות צריכות להתבצע בשבוע?

תשובה- הממוצע לעסקה הוא 1,764 ש"ח, צריכות להתבצע 2 עסקאות בשבוע.

תרגול

שלב ג':

ברגע שקיבלנו את מס' העסקאות הדרוש, עלינו לחשב כמה פגישות צריכות להתקיים על מנת שנוכל לעמוד ביעד זה, על מנת שנוכל לחשב את הנתון הזה, אנחנו צריכים לדעת אחת לכמה פגישות אנחנו מסוגלים לייצר עסקה.

ידוע שבחודש הקודם מתוך 60 פגישות 6 נסגרו.

כמה פגישות צריך לקיים בשבוע?

תשובה-יחס ההמרה הוא 1:10 ולכן יש לקיים 20 פגישות בשבוע (יחס ממש לא טוב, אבל זה להדרכה אחרת)

תרגול

שלב ד':

אחרי שאנו יודעים כמה פגישות צריכות להתקיים בשבוע, יש להתחשב במקרים בלתי מתוכננים. האם כל הפגישות מתקיימות? או שיש אנשים שפשוט לא מופיעים, אנשים ש"שכחו", אנשים ש"התבלבלו".

ידוע שממוצע הפגישות שמתבטלות הוא 30%. כמה פגישות יש לתאם בשבוע כדי שיתקיימו 20 פגישות?

תשובה - 26

תרגול

שלב חמישי:

כדי לתאם את הפגישות, צריך להרים טלפונים. גם כאן אנחנו צריכים לדעת את יחס ההמרה המדוייק כדי שנוכל להציב יעד שהוא נכון ויוביל אותנו למטרה, אנחנו צריכים לדעת כמה שיחות אנחנו צריכים להוציא בכדי לייצר פגישה.

ידוע שאם דיברתי עם 30 לידים תיאמתי 6 פגישות, עם כמה לידים צריך לדבר כדי לתאם 26 פגישות?

תשובה- יחס המרה של 1:5 ,
צריך לדבר עם 130 לידים בשבוע.

חוק המספרים הגדולים-

העולם עובד עם חוקיות ומספרים, כך גם בעסקים ניתן לכמת את הכל למספרים. ככל שנעשה יותר דברים, נדבר עם יותר אנשים כך נגיע ליותר תוצאות ומסקנות.

Outflow brings Inflow



THANK YOU

