

מתודולוגיה ושלבי הליווי

שלב א' - אבחון מצב החברה

ניתוח סביבה פנימית - נתונים נדרשים

1. נתונים פיננסיים

- דו"חות כספיים של שלוש השנים האחרונות
- מאזן בוחן לחודשי הפעילות מהדו"ח הכספי האחרון
- כרטסת מלאה לשנת הפעילות האחרונה וחודשי הפעילות מהדו"ח הכספי האחרון
- תמונת מצב אשראי - יתרות אשראי בנקאי וחוב בנקאי, תנאי אשראי, מסגרות ובטחונות

2. הכנסות

- דו"ח מכירות לפי מגזרי פעילות, ערוצי שיווק, סניפים, נקודות מכירה ולקוחות
- דו"ח גיול לקוחות וחייבים
- מדיניות וניהול אשראי

3. הוצאות

- רכש – מדיניות ומחירים
- מלאי – מדיניות, ספירות, שווי מלאי
- ייצור – נהלים ועלויות ייצור
- תהליכים ונהלים
- ניהול ושליטה לוגיסטית

4. שיווק ומכירות

- ערוצי שיווק והפצה
- פילוח שוק, קהל יעד ופרופיל לקוחות
- מיתוג

5. ניהול וכ"א

- מבנה ארגוני
- מיומנות ומומחיות מנהלים ועובדים
- תרבות ארגונית - ערכים, שקיפות וזרימת מידע
- מערכת ניהול המשאב האנושי – תגמול, קידום והכשרות

6. מחקר ופיתוח

- נכסי מחקר ופיתוח קיימים
- השקעות במחקר ופיתוח

7. מערכות מידע

- רמת מחשוב
- שיטות עבודה
- מערכות מידע קיימות
- מדיניות עבודה וממשקים

8. רגולציה

- מגבלות והנחיות לפי חוק
- רישיונות והרשאות לפעילות בתחום

ניתוח סביבה חיצונית

1. ניתוח שוק
2. פוטנציאל
3. תחרות

איגוד הנתונים וניתוחם לכדי תמונת מצב פיננסית, עסקית ואסטרטגית לרבות חזקות, חולשות, הזדמנויות ואיומים (SWOT) והמלצות להמשך הדרך.

שלב ב' - הגדרת מצב רצוי

1. הגדרת יעדים ומטרות - החזון
2. הגדרת פוטנציאל השינוי והצגת האלטרנטיבות הקיימות להשאת ערך תוך התייחסות למקדמים השונים
 - שיפור המערך הפיננסי
 - התייעלות תפעולית
 - מיזוגים ורכישות
 - הגדלת השקעות
 - שיפור מערך השיווק והמכירות
 - מיתוג
 - מינוף מחקר ופיתוח
 - ניהול סיכונים
 - ניהול וכ"א – הנחה, מבנה ארגוני, יעדים וכלי מדידה ובקרה
 - מערכות מידע
 - קביעת סדרי עדיפויות ובחירת אלטרנטיבה
3. תכנית עבודה מפורטת כמותית ואיכותית להשגת היעדים והמטרות

שלב ג' – היישום

1. מערך פיננסי

- בניית תכנית עסקית לחברה לטווח קצר וטווח ארוך (עד חמש שנים)
- בניית תזרים מזומנים וניתוח צרכי אשראי
- בניית כלי מדידה ובקרה
- הסדרת מערכת יחסים עם הבנקים, גיוס הון ומימון בהתאם לצרכי האשראי
- ניהול סיכוני מט"ח, מחירים וביטוחי אשראי
- איתור וליווי חבריה לשותפים ומשקיעים אסטרטגיים

2. מערך התפעול

- בניית מדדי התייעלות תפעולית
- ניתוח הפניית משאבים
- התייעלות והטמעת תהליכי העבודה

3. מערך השיווק והמכירה

- גיבוש תכנית מכירות איכותית וכמותית
- גיבוש מנגנוני תגמול ותמרוץ
- יישום אסטרטגיה שיווקית
- ליווי בניית מותג

4. מערך הניהול

- גיבוש מבנה ארגוני בהתאם למטרות וליעדים
- ליווי תהליכי הטמעת החזון
- שדרוג תהליכי עבודה ותקשורת ארגונית
- גיבוש סדר יום ונהלי עבודה להנהלה ולדירקטוריון

שאלון נתוני חברה

תאריך: / /

- שם חברה
- תחום פעילות
- בעלים והרכב בעלות
- סיבת הפניה/ גורם מפנה
- שנת הקמה
- רקע
-
-
- היקף כספים (מחזור עסקים)
- מספר עובדים ומאפיינים
- מיקום
- דוחות כספיים (יצורפו כנספח
- תאור השוק ומתחרים
-
-
- מאפייני רווחיות
-
-
- ערוצי שיווק
-
-
- גורמים ממנים / בנקים
- היקף האשראי / אובליגו וביטחונות
- מטרת עבודת הליווי תאור יעדים וחזון
-
-
-