

---

---

---

---

---

---

---

---

## התכנית העסקית

---

---

---

---

---

---

---

---

### מבוא

- \* להוסיף בסוף
- \* מטרת התוכנית
- \* מצב הידע ופערים
- \* סיכונים והסתייגויות
- \* המטפל/השירות/השוק/סיכום כספי
- כספי
- == \*

---

---

---

---

---

---

---

---

### הצגת המטפל

- \* רקע
- \* כישורים
- \* מטרות מקצועיות
- \* מטרות אישיות
- == \*

---

---

---

---

---

---

---

---

## השירות

- \* סצנריו אופייני (אופטימי)
- \* בסיס תיאורטי
- \* תועלות
- \* נפח טיפולים
- \* תכנית טיפול
- \* מיקום
- \* תעריפים ומדיניות מחירים
- == \*

---

---

---

---

---

---

---

---

## שיווק

- \* קהל
- \* בעיות
- \* פתרונות
- == \*

---

---

---

---

---

---

---

---

## פרסום

- \* אמצעים
- \* צינורות
- \* מסרים
- == \*

---

---

---

---

---

---

---

---

## מכירות

- \* תהליך המכירה
- \* התנגדויות אופייניות
- \* מניעה
- \* התגברות
- == \*

---

---

---

---

---

---

---

---

## כמה טיפולים צריך בחודש?

הכנסה חודשית			
6000	4500	3000	
120	90	60	50
60	45	30	100
40	30	20	150

מחיר שעה

---

---

---

---

---

---

---

---

## כמה מטופלים צריך?

טיפולים בחודש				
120	60	20		
30	15	5	שבועי	
60	30	10	דו שבועי	תדירות
120	60	20	חודשי	

---

---

---

---

---

---

---

---

## חישוב מספר תלמידים

3,000	הכנסה חודשית
100	תעריף לטיפול
30	מספר טיפולים בחודש
פעמיים	תדירות בחודש
15	מספר מטופלים

---

---

---

---

---

---

---

---

## תכנית כספית

- \* 6 חודשים מפורטים
- \* שנתיים ברבעונים
- \* אופטימית, ריאלית, פסימית

---

---

---

---

---

---

---

---

