תמורה/ מודל השותפות

**מודל השותפות תקף לשיתוף פעולה למשך שנה אחת.**

1. השותפות כולה תהיה מותנית בKPI – יעדים כלכליים שנגדיר יחדיו לחברה. (יש להגדיר את היעדים **שיהיו ברורים** לפני חתימה על החוזה)
2. על מנת שהיעדים יהיו מדידים – נגדיר KPI כיעד מכירתי (מחזור מכירות) שעלינו להגיע אליו. (מעולה !!!!!!!! שאם לא מגיעים ליעד זה, ניתנת לך האפשרות להחליט האם להמשיך איתו כן.לא באיזה אופן...... )
3. בכל רבעון - נגדיר יעדים רבעוניים

שעבורם יתווספו 2% ממניות החברה, בכל רבעון שנעמוד ביעד.

+

בנוסף, עבור עסקאות שתיווך יואב לאביוד, יהיה זכאי ל25% מסך כל עסקה (לאחר ניכוי מע"מ) (הסכום הזה יעבור אליו כמשכורת ולא כאחוזים בחברה – אתה יכול אפילו להגדיל לו את זה ל 30%-40% אם יהיה יותר קל לך לשכנע אותו.....)

בסוף כל רבעון, במידה ועמדנו ביעדי הKPI הרבעוניים שלנו, יוכל יואב לקבל את התשלום בהעברה בנקאית

או שיוכל להשקיע אותם במיזם, ובכך לזכות ב1% נוסף. (לא ברור איך נקבע 1% ? מדוע האחוז לא קשור בגובה ההכנסות...? אם יואב הכניס לחברה במכירות 5,000 שח ברבעון או 50,000 ₪ ברבעון... אז למה 1% בחברה? – זה לא סימטרי

– עומר, בכלל הייתי מעדיף שלא תהייה את האופציה הזו בשבילו **אלא רק בשבילך** (אתה הבעלים) ... כלומר אם בעוד שנה תראה שהוא כל-כך טוב בשבילך אז אתה תרצה לתת לו עוד אחוזים כדי שיישאר איתך ללא קשר בסכום ההכנסות שלו... ולכן אין צורך בסעיף הזה, סעיף זה טוב רק בשבילו ולא טוב בשבילך כלל... זכור, אתה תמיד יכול להחליט להוסיף לו עוד אחוזים, לקחת עוד מישהו או לעשות כך כמה שתרצה מבלי לכתוב את זה בחוזה, אם הוא טוב אתה תרצה אותו ותמצא את הדרך לתת לו אחוזים שיישאר איתך...

ההיפך הוא הנכון... אם הוא מתעקש על זה סימן שכנראה הוא לא בטוח שיוכל להשיג את ההכנסות במעלה הדרך, אחרת זה לא יפריע לו להוריד את זה...

1. בכל נקודה במהלך השנה הראשונה לשותפות - במידה והשותפות לא תצליח,  
   נוכל לרכוש מיואב לאביוד את האחוזים שיואב לאביוד צבר במיזם ע"י תשלום כספי.

התשלום יהיה האחוז מתוך סך המכירות שהצטברו במהלך התקופה שלנו ביחד (החל מחתימת החוזה) בהתאם לכמות האחוזים בצורת מניות שצבר יואב לאביוד בהתאמה.

(מעולה !!!! ממליץ להפוך את זה לשלוש שנים)

(לדוגמה אם אחרי שנה מכרנו 300,000 ₪ ויואב צבר 6 אחוז. אז נוכל לקנות מהם את האחוזים ע"י תשלום של 18,000 ש"ח )