



זכיינות מבוא

- הקשר החוזי בזכיינות
- יתרונות בזכיינות
- איזה תשלומים כרוכים בזיכיון?
- מיהם המרוויחים האמיתיים בזכיינות?
- הסכם זכיינות כהסדר כובל, האומנם?



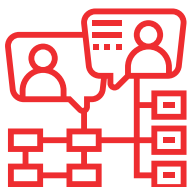
ניתוח מסמך רקע בנושא זכיינות

- אפיון שיטת הזכיינות
- סוגי זכיינות
- זכיינות מהי?
- זכיינות יתרונות וסיכויים
- שכירים מול עצמאיים



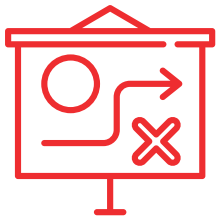
פתיחת עסק בישראל

- כמה עסקים נסגרים בישראל?
- האם זכיינות מאפשרת לקבל תנאים מסחריים טובים אצל הספקים?
- מה אורך תקופת הזכיינות?
- יתרונות לפי שיטת זכיינות עבור רשת מזכה
- חסרונות לפי שיטת זכיינות עבור לרשת המזכה
- למי שייכות ההכנסות מניהול הסניף?
- זכיינות תפעולית, מהי?
- על מי מושטות ההוצאות בזכיינות?
- קרן פרסום
- כיצד נראה מטה הנהלה של רשת מזכה?
- מה השפעת סגירת סניף על הרשת המזכה?
- מדוע יש פערים בשורת הרווח של הזכיינים, כאשר הזכיינים קיבלו את אותו "סל כלים"?
- האם נכון לקנות מראש יותר מזכיינות אחת?



אלו סוגי זכיינות קיימים בישראל

- צלילה לעומקי המידע על שוק האופנה ובתי קפה
- האם כולם מתאימים להיות עצמאיים ולפתוח זכיינות?
- דברים שחייבים להבין לפני שפותחים זכיינות
- מהם סימני מסחר? ומה החשיבות הכספית של הצמדות לסימן מסחר מעולה?
- אלו אתגרים קיימים בניהול עסק בזכיינות?



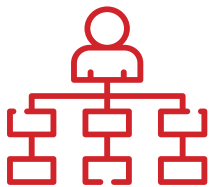
מאפייני מערכת עסקית זכיינית

- סימני מסחר הרחבה
- רישום סימן מסחר
- דוגמאות לסימני מסחר
- סכנות באי רישום סימן מסחר
- חשיבות שמירה על סימן מסחר בזכיינות
- מדוע צרכנים נמשכים למותגים?
- הבניית מותג
- מותג, מותגים ככלי לגיוס לקוחות ומה שביניהם
- במה כרוך לבנות סימן מסחר?
- מדוע מוניתין מעולה ככלל יסוד הינו הבסיס האיתן לפיתוח רשת מזכה?
- כיצד בונים מותג מקומי ומוניתין מעולה?
- קונוטציות שעולות בחשיבה על מותגים?
- UNIK OR EMOTION
- בזכיינות, מי אחראי על בניית מותג ארצי?
- בזכיינות, מי אחראי על בניית מותג מקומי?
- חתכים וקהלי יעד.
- חשיבות שמירה על איכות
- שימוש בהמלצות ככלי לגיוס לקוחות
- חיזוק קשרי לקוחות
- התאמת צרכים
- פיקוח
- מנגנוני פיקוח של רשתות
- מדוע יש צורך בפיקוח הרשת על שטחי הפעילות של הזכייין?
- מה הקשר בין מנגנון פיקוח של רשת לבין שמירה על אמון הציבור?
- כיצד מתבצעת ביקורת של רשת מזכה
- גיוס לקוח חדש מול שימור לקוח קיים
- מועדון לקוחות
- חוק הספאם
- חשיבות של אחדות ברשתות
- האם קיים שיקול דעת של הזכייין בניהול הסניף?
- כיצד רשתות יכולות לפקח על מכירת מוצרים ושירותים בסניפים
- או על איכות הפעילות בסניף ושמירה על איכות המוצרים.
- יחסי כוחות בין זכייין למזכה
- זכייין כקהל שבוי שחייב לרכוש מוצרים של הרשת
- רישוי עסקים



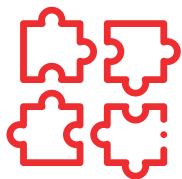
רישיון עסק

- תכלית החקיקה
- מהיכן מקבלים רישיון עסק ומדוע נדרשים סטנדרטים לפתיחה של עסקים?
- הליך הרישוי לקבלת רישיון עסק
- סטטיסטיקה ברישוי עסקים
- צווי סגירה לעסקים
- חוק שוויון הזדמנויות בעבודה
- בחינת הפיקוח של הרשת בראי הפסיקה / על רקע מקרה בוחן ארומה
- מהם דמי זיכיון ראשוניים?
- מהם תמלוגים חודשיים?
- ביקורות של הרשת, כלים, מנגנונים לפיקוח, בדיקות.
- הוראות ניהול ספרים
- מה כוללת ההגדרה "מכירות ברוטו" בסניף?



ניהול סניף בזכיינות

- על מי חלות ההוצאות?
- הוצאות ראשוניות
- הוצאות הקמה
- הוצאות תפעול
- מי שוכר את המקום?
- בטחונות
- למי שייכות ההכנסות?
- האם הרשת חייבת לפרסם את הזכיינים?
- אחידות בפרסום ושימוש נכון בסימני המסחר
- עקרונות שיווקיים
- חשיבות ביסוס שיתופי פעולה, נטוורקינג ומרכזי קשרים
- תמהיל שיווק, משרדי פרסום ומה שביניהם



האם זכיינות שייכת לזכיינים לנצח?

- תקופת זכיינות
- מי הבעלים של העסק בזכיינות?
- על מי חלה אחריות לבניית מותג?
- מה קורה בתום תקופת הזכיינות?
- מהי תקופת ההרצה?

- מתי צריך לפתוח נקודת מכירה פיזית?
- מה קורה בסוף תקופת הזכיינות?
- האם קיים הגיון כלכלי להמשכיות בזכיינות.
- מה חייבים לבדוק לפני שקונים זכיינות?
- מה יחידת הרווח ומהו פוטנציאל הרווח?
- ממה נגזרת רווחיות?
- עקרונות בשיווק
- עקרונות תפעוליים
- עקרונות בעולם המכירות
- התנהגויות צרכנים ובירור מוטיבציות
- אזורי זכיינות



תכנית עסקית

- מה המסלול הנכון להצלחה?
- תכנית עסקית-הקמה, תחזיות, מטרות ויעדים
- אפשרויות להכנת תכנית עסקית
- סוגי תכניות עסקיות
- מבנה תכנית עסקית
- קביעת מרכיבי זמן להחזר השקעה
- איך מכינים תכנית עסקית לקבלת מימון לפתיחת עסק בזיכיון
- כלי עבודה ליישום תכנית עסקית לפי מקרה בוחן הקמת משרד תיווך



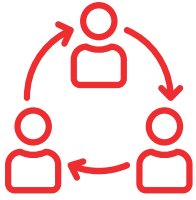
זכיינות בלעדיות טריטוריאלית

- בחירת אזור לפעילות, עיר או שכונה?
- מהי זכיינות בלעדית?
- האם מכירה של זכיינות נוספת משפיעה על הזכיינות הראשונה?



ביקושים

- היכן כדאי לפתוח זכיינות?
- איזה בדיקות מקדמיות יש לבצע לפני שקונים זכיינות ברשת?
- מהו מודל מצליח ברשתות?



רשת קשרים

- מנגנון הפניות ושיתופי פעולה ככלי להגדלת הרווח
- מודל הפניה
- שיתוף בידע
- שימוש במעגלי קשרים
- מודל מצליח
- סוגי זכיינויות
- שאלות נכונות שחייבים לשאול לפני רכישת זיכיון



ספר תפעול

- ניהול ידע ברשתות
- חשיבות קיומו של ספר תפעול, מטרתו, מבנה
- מדוע קוד אתי חיוני לבניה של רשת?
- תווי תקן, כללי אתיקה ומה שביניהם
- חשיבות קיום ספר מותג ושמירה על כללי הלוגו וסימני המסחר
- כיצד ניתן לשפר תהליכי עבודה ברשתות?
- גבולות עסקיים, ערכיים ואמות מידה בניהול עסק?
- זכיינות- איכות השירות
- פיתוח עסקי ברשתות
- הדרכה וליווי זכיינים חדשים
- ניתוח מבנה ארגוני, סמכויות- מקרה בוחן
- כיצד בנויה הנהלת רשת- מקרה לדג'.
- ניתוח מקרה בוחן תרבות ארגונית לפי חברת פלאפון
- יצירת ערך ארגוני ועסקי
- לכידות ושיתוף פעולה ככלי ליצירת ערך
- האם מומלץ להקים פורום הנהלה מורחב?
- האם יש מקום להקים גיבוש צוותי עבודה אינטגרטיביים ברשתות מזכות?
- חשיבות בחירת ערכים
- מה החשיבות של היכרות תרבות ארגונית של החברה לפני רכישת זיכיון



סיום הסכם

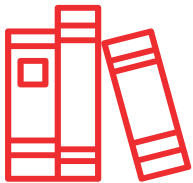
- מה קורה בסיום הסכם זכיינות?
- סגירת סניף בזכיינות
- נקודות יציאה בהסכם
- סיום הסכם שכירות
- מה דינם של חומר פרסום, עקב סגירת סניף?
- תשלומים ותמלוגים בסיום הסכם.
- סיום הסכם זכיינות בראי הפסיקה
- מכירה או סגירה של סניף בזכיינות
- מה חלוקת התמורה בין הרשת לזכיין במכירת סניף?
- פרמטרים בקביעת שווי של עסקים
- מי קובע שווי עסק?
- זכות קדימה במכירה
- איתור הזדמנויות בזכיינות.
- מהם דמי שינוי בשליטה במכירת סניף?
- אופציה וחידוש הסכם זכיינות
- דברים שחייבים לבדוק בחוזה זכיינות
- על מי חלה אחריות מכירה של זכיינות?
- תקופת הזכיינות?
- האם באמת הרשת המזכה מגדילה את סיכויי הזכיין להצליח?
- בדיקת היבטים עסקיים ותחקיר חברה מזכה.
- בדיקות מקדמיות על רשתות לפני קנית זכיינות?
- התאמה של זכיינים
- מי משלם על ההוצאות בזכיינות
- האם הרשת המזכה צריכה לפקח על זכויות עובדים בסניפים?
- ניתוח מנגנון זכיין מזכה בראי הפסיקה
- חזון, אסטרטגיה והתקדמות הרשת
- דוגמאות לפיתוח עסקי קופיקס, זארה ומה שביניהם.



חזון מטרות ויעדים

- מהו חזון?
- מהי מטרה?
- מהו יעד?

- זכיינות ברשת ישראלית או אמריקאית?
- מהו הסכם הזיכיון?
- מי הצדדים להסכם?
- פרמטרים בהסכם זיכיון.
- מי יהיו זכיינים מוצלחים?
- האם ניהול זכיינות מצליחה זה עניין של גיל?
- אפיון זכיינים מצליחים
- עקומת חיי העסק לדג'
- שותפות בעד ונגד, נקודות למחשבה.
- שותף פעיל או שותף שקט?



מקורות למידה

- מקורות מידע שחייבים להכיר לפני רכישת זכיינות
- מה צריך לבדוק לפני שקונים זכיינות?
- הערכות בעסקים
- מודל רציונלי מול אמוציונולי
- מיקום אידיאלי לסניף
- הגדרות של מרכזי מסחר בישראל
- (מרכז עירוני/אזורי/פאזור סנטר/מרכז לייף סטייל/מרכזי עודפים/ מרכזים קהילתיים מרכזי דרכים/מרכזים בקופות חולים)
- הגדרת מרכז שכונתי
- מיקומים מרכזי מסחר
- פרמטרים למחשבה בבחירת מרכז מסחרי
- תמהיל חנויות במרכז מסחרי
- ניתוח תמהיל גנרי מרכז מסחרי שכונתי
- שכירות חנות בפאזור סנטר, קניון, או מרכז מסחרי קטן?
- בטחונות וערבבויות בזכיינות- ערבות בנקאית, שטר חוב, ערבות צד ג'
- מה השלבים לקידום זכיינות?



פיתוח עסקי

- אמון ביכולת
- גורמים מניעים בעסקים
- סיבות לאי הצלחה של עסקים והצעות לפתרון
- עקרונות שיווק דיגיטליים
- יחס המרה של לקוחות מהו
- מערכת מידע של לקוחות
- האם אפשר לנהל עסק בחצי משרה?
- 8 צעדים להגשמה עצמית



בניית עסק

- מדוע רוב העסקים לא שורדים מעל 5 שנים?
- מה המטרה העיקרית בפתיחת עסק.
- באלו אתגרים נתקלים במחזור חיי העסק.
- מטרות
- יעדים
- מה המשוואה להצלחה?
- האם אתם מתחברים למשפט, "העסק מממן אותנו ולא אנחנו אותו"? הפקת לקחים
- צמיחה
- תפוקה
- הצלחה
- המחשה לאורך כל הדרך של מקרה בוחן להקמת משרד תיווך
- מה החשיבות של הזכיין להיבנות כמנהיג?
- מה ההבדל בין מנהיגות לניהול?
- מה התכונות והפעולות שנדרשות מבעל עסק בכדי להפוך למנהיג?
- נקודות חשובות בהקמת צוות מכירות
- שיטות לגיוס כח אדם
- חשיבות בניית תרבות אירגונית
- יעדים כמותיים ויעדים איכותיים



כישורים אישיים

- כישורים אישיים לפי מקרה בוחן
- חצי משרה או משרה מלאה?



ניהול זמן

- חשיבות התכנון כבסיס להצלחה
- קביעת לוחות זמנים בעולמו של הזכּיין
- מודל smart
- חשיבות תכנון זמן שבועי
- אבני דרך בניהול זמן
- קדימויות



בניה נכונה של זיכּיין

- אלו סוגי התנהגויות גורמות למנהיגות מצליחה.
- כיצד התנהגויות שונות של מנהיג מובילות לתוצאה ואיזו תוצאה?
- תוך כדי שימוש בכלים, יעדים, סנקציות, מוטיבציה ועוד.
- מערכות ניהוליות, משמעותן, סוגיהן.
- ומדוע מערכות ניהוליות חשובות?
- חשיבות פיתוח עסקי, גיוס, שימור, שיווק, הובלה לפרודוקטיביות בניהול עסק.
- מודל לפיתוח קריירה.



גיוס הון אנושי

- מיומנות נדרשות בגיוס
- גורמי השפעה של החלטת מועמדים
- חשיבות יצירת תרבות ארגונית
- מהם שלבי הגיוס?
- איתור מועמדים והכנת רשימת מועמדים
- הצגת המשרד, הדרך והשיטה
- הצגת ההזדמנות העסקית
- סגירה מוצלחת- תיאום ציפיות, תנאי התקשרות, חוזה והכשרה
- מיון וראיון אישי
- שלבים במיון קורות החיים
- ניהול ראיון עבודה
- מבנה הראיון
- חשיבות יצירת הקשר הראשוני



דיני חוזים - עו"ד גילי קרנות עזריה

- חוזים בישראל
- מדוע מנהל חייב להתמצות בדיני חוזים?
- מתי נכרת חוזה?
- איך נראה חוזה
- מהו חוזה?
- עקרונות על בדיני החוזים
- האם יש חוזים לא חוקיים?
- כיצד נכרת חוזה?
- האם ניתן לחזור מהצעה?
- קריטריונים שחייבים להתקיים בכדי שייכרת חוזה.
- אם שיניתי פרמטר בהצעה, האם ההצעה המקורית מחייבת אותנו?
- תום לב במשא ומתן
- סוגי חוזים
- מהו חוזה אחיד
- חוזה למראית עין
- כיצד ניתן לבטל חוזה
- הפרת חוזה
- כיצד ניתן לכפות על מישהו לקיים חוזה
- ביטול
- פיצויים
- האם אפשר לבטל הסכם שכירות באמצע השנה?



דיני חברות/עו"ד גילי קרנות עזריה

- משפט עסקי- דיני חברות
- היכרות עם הפן המשפטי בניהול עסק.
- סוגי התאגדות בפתיחת עסק- חברה בע"מ או שותפות?
- קידום מהלכים עסקיים נכונים
- מהו תאגיד?
- מה ההבדל בין עוסק מורשה לבין עוסק פטור או "עוסק זעיר"?
- מה ההבדל בין שותפות לשותפות מוגבלת?
- האם ניתן להגביל את חובת האחריות שלנו לעסק בשותפות?
- תקנון
- יתרונות וחסרונות לשותפויות
- מהי אגודה שיתופית?

- מהי עמותה?
- מהי חברה לתועלת הציבור?
- מהי חברה בע"מ?
- כיצד ניתן לרשום חברה?
- חברה כאישיות נפרדת, האומנם?
- מניות, דיבידנדים, דירקטורים, ניירות ערך אספות כלליות ומה שביניהן.
- חברה פרטית מול חברה ציבורית ומהו תשקיף?
- מהי תעודת התאגדות?
- מה חיי חברה?
- חיסול ופירוק חברה
- עיקרון אישיות משפטית נפרדת.
- הרמת מסך
- דילמת הנציג
- אסיפה כללית/דירקטוריון/מנכל ביחד ולחוד.
- משולש הכוחות בחברה
- מהו הסכם מיסדים?
- סוף מעשה במחשבה תחילה, פירוק חברה



הסכם שכירות מסחרי/עו"ד גילי קרנות עזריה

- לשם מה עורכים הסכם שכירות?
- סעיפים חשובים בהסכמים שכירות?
- מהי שכירות מסחרית?
- סעיפים חשובים בהסכם שכירות מסחרית. מי הצדדים בהסכם?
- מי רשאי לחתום בשם חברה?
- מהו פרוטוקול מורשה חתימה?
- בדיקות מושכר, אופן קבלת המושכר, אופציה, הצמדה, מטרת השכירות, האם ניתן ...
- להפעיל את העסק שאני רוצה בחנות לפי חוק?
- על מי חלים התשלומים?
- ביטוחים וערבביות.
- מיסים בהשכרה.
- הוצאות מוכרות של בעלי נכסים



קליטת סוכן חדש לפי מקרה בוחן-

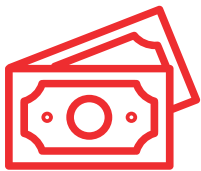
נקודות למחשבה/צ'ק ליסט

- סקירת נושאים חשובים בחניכה והכשרה.
- קביעת תכנית יעדים
- זכיינים כמודל לדוגמא לצוות
- אימונים
- כלים לעבודת צוות
- שימור צוות



שלבים ברכישת זכיינות

- שלבים שעוברים לפני רכישת זיכיון
- חוזה זכיינות: מהות, צדדים, התחייבויות, הסדרת תשלומים, שימוש בסימן מסחר, פרסום וליווי



מיסים - רואה חשבון צביקה בזק

- במה כרוך להיות עצמאי מבחינה כלכלית ומיסוי?
- מבנה רשויות המס
- פתיחת תיק ברשויות המס
- מעמ
- מס הכנסה
- ביטוח לאומי
- מי נדרש להרשם כעוסק?
- עוסק מורשה או עוסק פטור?
- מתי צריך לפתוח תיק במעמ?
- מה המסמכים צריך להצטייד בכדי לפתוח תיק במעמ?
- אלו מסמכים צריך להצטייד בכדי לרשום שותפות במע"מ?
- אלו מסמכים צריך להצטייד בכדי לרשום חברה במע"מ?
- מהי חובת הדיווח אשר נדרשת מעוסק פטור?
- כללי התנהלות מול רשויות המס
- דיווח על בסיס מזומן
- אופן חישוב המע"מ
- סוגי חשבונות
- מה ההבדל בין חשבונית עסקה לחשבונית מס?
- ניכוי מע"מ תשומות
- דין הוצאות רכב במע"מ
- תקופת דיווח

- דוח תקופתי
- מועד הגשת דוח תקופתי
- איך מגישים דוח מע"מ?
- דוח להחזר.
- דוח מתקן
- סגירת עסק
- דוחות מיוחדים- משכיר/ שוכר ומה שביניהם
- פתיחת תיק במס הכנסה
- מקדמות
- ניכוי מס במקור
- עובדים בעסק מבחינה חשבונאית
- דוח שנתי
- ייצוג בפני רשויות המס
- פתיחת תיק בביטוח לאומי
- שיעורי דמי ביטוח לאומי

מועד הקלטת הקורס - 2019